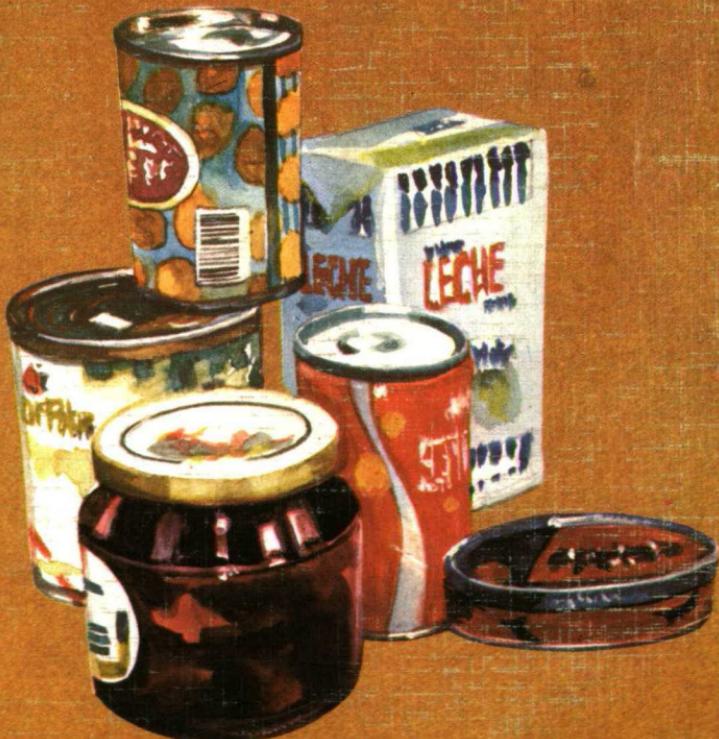


El Consumo y la Industria Alimentaria en España

serie
Estudios

Instituto de Estudios
Agrarios, Pesqueros
y Alimentarios

María Luisa Peinado Gracia



1500

Nº 39
T-4320

El consumo y la industria alimentaria en España

*Evolución, problemática y penetración
del capital extranjero a partir de 1960*

Edita: INSTITUTO DE ESTUDIOS AGRARIOS, PESQUEROS Y ALIMENTARIOS
Diseño: ALBERTO CORAZÓN
ISBN: 84-7479-372-6
Depósito legal: M. 25.762-1985
Imprime: Neografis, S. L. - Santiago Estévez, 8 - 28019-Madrid

María Luisa Peinado Gracia

El consumo y la industria alimentaria en España

Evolución, problemática y penetración
del capital extranjero a partir de 1960

A mis padres

Prólogo

Prologar un libro siempre es una tarea grata y confortante; y lo es más cuando el trabajo que ve la luz pública se refiere a una faceta primordial de la vida misma, como es el caso de la industria alimentaria. El estudio y análisis, desde cualquier ángulo de los imaginables, de las variables que inciden en una política alimentaria es algo apasionante, actual y real que condiciona el desenvolvimiento del propio universo poblacional. El especialista, los estudiosos, en general, encontrarán en este libro datos, aportaciones e ideas sugerentes, que permitirán conocer mejor esta parcela de la actividad humana y de la vida económica española.

La profesora María Luisa Peinado, autora del libro que me honro en prologar, empezó hace muchos años trabajando e investigando en esta dirección; su Tesis Doctoral «El consumo y la industria alimentaria en España. Evolución, problemática y penetración del capital extranjero a partir del 1960», consistió en un primer desarrollo de este trabajo. Este libro, que arranca del mencionado trabajo, ofrece una mejor profundización y sistematización en el estudio y comprensión de las variables que han conformado la política alimentaria en España. Y también, por supuesto, de las variables que la sustentan en la actualidad.

La industria alimentaria elabora o manipula productos que, más tarde, junto con otros procedentes directamente del sector primario, serán objeto de consumo por parte de los seres humanos para permitirles realizar sus funciones biológicas; por ello, nuestra autora con acierto, conjuga el

estudio de dos variables, la producción y el consumo, la oferta y la demanda, además de la penetración del capital extranjero.

María Luisa Peinado pasa revista de forma clara y precisa a todos estos aspectos. Después de un minucioso análisis penetra en las transformaciones que se producen.

La mejora en el nivel de renta de los españoles que implica el proceso de la industrialización que se inicia en la década de los cincuenta y que se consolida en los años sesenta, modifica, unido a otras causas secundarias, la estructura del consumo de productos alimentarios en España. Este cambio, que no sólo es cuantitativo, sino sobre todo, cualitativo, dirige el consumo hacia productos o alimentos más ricos en proteínas y vitaminas y con menos contenido de grasas y de hidratos de carbono. Por otra parte, los hábitos de consumo se modifican en el sentido de demandar productos más elaborados que requieran un proceso de elaboración corto por parte de los consumidores. Al mismo tiempo, éstos al tener un mayor poder adquisitivo, se vuelven más exigentes, demandan productos con garantías de conservación e higiene y con una presentación cómoda y atractiva.

El desarrollo industrial español, que alcanza su período más floreciente entre 61/62 y 74/75, supuso en la industria alimentaria un gran impulso en cuanto a volúmenes de producción (no sólo por el aumento de las inversiones, sino también por la utilización más intensa de la capacidad productiva exigente). Aparecen en el mercado productos muy diversos, fruto del incremento del valor añadido en determinados productos agrarios. La oferta de productos alimenticios experimenta una clara transformación como respuesta a la variación cuantitativa y cualitativa de la demanda que hemos comentado; aparecen los alimentos congelados, los platos cocinados y los envases con unas características sanitarias impensables hace algunos años.

Se ha comprobado la entrada, bajo distintas formas, del capital extranjero en el sector industrial alimentario que se ha intensificado a partir de 1960 coincidiendo con la fuerte expansión y los cambios que ha experimentado la demanda de alimentos. Recordemos, sin embargo, que las actividades en las que existe una mayor participación extranjera son las pastas alimenticias, las industrias lácteas y derivados, las industrias de chocolates y galletas, industrias cárnica, bebidas alcohólicas, industria cervecera..., todas ellas con un elevado valor añadido bruto.

Y no hay que olvidar que, el capital extranjero está presente también en industrias que no tienen volúmenes de venta altos a escala nacional, pero cuyos productos figuran entre los que los consumidores demandan de forma creciente (congelados, platos preparados, etc.).

No podemos terminar la presentación de este libro sin aludir a algunos rasgos de la personalidad de su autora. La profesora María Luisa Peinado lleva casi dos lustros trabajando en esta parcela de la economía española, siendo además su dedicación a la Universidad total. Ello hace que cantidad y calidad estén presentes en estas páginas, que su estructuración y acabado sean más firmes y sólidas sus afirmaciones. Por todo ello, creo que el Servicio de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación ha acertado en acoger en su seno la publicación de este libro que tanto por su temática, como por el rigor y seriedad de su elaboración, no defraudará a los investigadores y estudiosos de la economía española en general y de la industria alimentaria en particular.

Sevilla, abril de 1984

José Vallés Ferrer
Catedrático de Política Económica

Introducción

La importancia de la industria alimentaria dentro de la economía española está fuera de toda duda, aunque se trata de un sector muy heterogéneo y problemático, donde no caben las generalizaciones ni los diagnósticos de tipo superficial.

Tomando como base una extensa investigación anteriormente realizada (1), el presente trabajo se centra en torno a una hipótesis de partida muy concreta que se explícita del modo siguiente: se establece el supuesto de que posiblemente existe una relación muy directa entre los cambios que experimenta la demanda alimentaria al mejorar la renta media de los españoles (especialmente desde 1960), por una parte, las limitaciones que tenía la industria nacional para hacer frente a tales cambios y la progresiva penetración de capital extranjero que se ha producido en el sector, particularmente en aquellas ramas productivas cuya rentabilidad y posibilidades de futuro eran más claras.

La comprobación de la validez o no de esta hipótesis ha constituido la idea central en torno a la cual se ha llevado a cabo esta investigación.

La mejora en el nivel de renta de los españoles que implica el proceso de industrialización que se inicia en la década de los

(1) Peinado Gracia, María Luisa: «El consumo y la industria alimentaria en España. Evolución, problemática y penetración del capital extranjero a partir de 1960». Tesis Doctoral, septiembre de 1982.

cincuenta y que se consolida en los años sesenta, modifica, unida a otras causas secundarias, la estructura del consumo de productos alimenticios en España. Este cambio, que no sólo es cuantitativo sino, sobre todo, de tipo cualitativo, dirige el consumo hacia productos o alimentos más ricos en proteínas y vitaminas y con menos contenido de grasas y de hidratos de carbono. Por otra parte, los hábitos de consumo se modifican en el sentido de demandar productos más elaborados que requieren un proceso de elaboración más corto por parte de los consumidores. Al mismo tiempo, éstos, al tener un mayor poder adquisitivo, se vuelven más exigentes, demandan productos con mayores garantías de conservación e higiene y con una presentación cómoda y atractiva.

A todos estos requerimientos es capaz de responder la industria alimentaria, con procedimientos algunos ya tradicionales y con técnicas avanzadas, según las necesidades. Sin embargo, cuando este cambio se produjo con mayor intensidad en nuestro país, la industria española tenía todavía un grado de desarrollo escaso y, en particular, los sectores alimentarios no estaban en condiciones de poder responder adecuadamente a los cambios de la demanda en toda su amplitud.

En 1959, y como una pieza importante del proyecto de liberalización de la economía entonces iniciado, la Administración aprobó un marco legal que facilitaba la entrada de capital extranjero en España con objeto de complementar el ahorro interno y permitir un mayor volumen de inversión, al mismo tiempo que se renovaban los equipos y técnicas de producción.

Ante estos atractivos legales, y con un mercado en expansión no plenamente satisfecho por la producción nacional, las inversiones extranjeras afluyen hacia una serie de sectores productivos, entre los que se encuentra el alimentario, de la mano de las empresas multinacionales.

Las ramas hacia las que se han dirigido estas inversiones representan la totalidad del sector industrial de la alimentación. Sin embargo, el capital foráneo se ha insertado con mayor intensidad en las industrias que producen artículos

muy concretos que, dada la experiencia de estas empresas y su conocimiento del mercado, podría suponerse que eran los de mejor porvenir, y, por tanto, los que aportarían mayores beneficios.

Se ha escrito mucho sobre el gran poder que representan las multinacionales en nuestro país; en ocasiones presuponiendo que estas empresas son negativas por el sólo hecho de existir. Es preciso señalar, sin embargo, que la inversión extranjera acudió al sector alimentario cuando la iniciativa privada interna no reaccionaba adecuadamente y cuando la Administración no supo o no estaba en condiciones de hacerlo. Lo que habría ocurrido si el capital extranjero no hubiera llegado al sector es algo que entra en el terreno especulativo.

PLANTEAMIENTO DEL TRABAJO Y FUENTES ESTADISTICAS Y BIBLIOGRAFICAS

El período de tiempo que se toma en cuenta en este estudio es el que transcurre desde 1960 hasta nuestros días, aunque en ocasiones no se ha considerado necesario incluir datos referidos a todos los años de la serie por estimar suficientemente representativos los correspondientes a algunos ejercicios, o los de la última década. Cuando en algún apartado de la obra no se incorporan cifras o datos recientes, la razón es su no disponibilidad al cerrar la revisión del texto.

Uno de los principales problemas con que nos hemos tenido que enfrentar a la hora de encontrar información suficiente ha sido en el campo de las inversiones extranjeras. Los datos existen desde fechas anteriores a nuestro período de estudio, pero muchas veces están sujetos a unas restricciones tan notables —período, validez, detalle, etc.— que únicamente han podido tomarse a título indicativo. Por ello, para analizar en profundidad algunas cuestiones sólo hemos utilizado los resultados obtenidos por el primer y segundo Censo de Inversiones Extranjeras, realizados en 1978 y 1979. Estudios posteriores podrán quizás tener a su disposición otros

censos, continuación de éstos, que permitan analizar el tema con un mayor alcance.

Creemos que la elección del comienzo del período —1960—, no necesita explicaciones adicionales. Tras el Plan de Estabilización de 1959, la política económica sufrió un importante viraje. La liberación de la economía constituye un buen punto de partida para estudiar la masiva entrada de capitales que se da a partir de esa fecha. También la producción y el consumo se vieron sensiblemente afectados por este cambio.

En cuanto a la producción, la entrada de capital extranjero y la importación de bienes de equipo y de materias primas permitieron equipar a la industria, de manera que a partir de 1960 se inicia el verdadero proceso de expansión industrial. Y, por otra parte, el aumento de la producción y la posibilidad de importar productos del extranjero empezaron a configurar también una nueva forma de consumir, que iría evolucionando posteriormente.

El período objeto de análisis finaliza en 1982 por lo cual, en la mayoría de los casos, este ejercicio es también el que cierra las series estadísticas utilizadas, salvo para aquellos datos en que las estadísticas se publican con retraso (2).

En su conjunto, las fuentes estadísticas y bibliográficas han sido muy diversas por serlo también los aspectos estudiados en este trabajo.

En el caso del capítulo I, dedicado a estudiar una serie de problemas teóricos y de carácter general del consumo de alimentos, la bibliografía disponible es muy extensa y nuestra tarea consistió en conocerla y seleccionar aquellos aspectos que estimábamos más útiles para el resto del trabajo. Cuando se trata de estudiar comparativamente el consumo alimenticio por países, hemos acudido a los datos ofrecidos por la OCDE (Food Consumption Statistics) y las Naciones Unidas, además de algunos estudios referidos a países concretos.

(2) Debido al corte que han sufrido las Estadísticas de Producción industrial algunos estudios periódicos han sufrido un notable retraso, por lo cual, también este trabajo se ha visto afectado.

El número de obras disponibles que estudian la industria alimentaria o agroalimentaria desde ese punto de vista global o con referencia a otros países es mucho más reducido y de más reciente aparición. Sin embargo, creemos que, a pesar de ello, la bibliografía que hemos consultado ha sido suficientemente amplia para asegurar un tratamiento adecuado del tema en sus aspectos más general (cap. II).

No resulta fácil disponer de cifras homogéneas y, por tanto, comparables, sobre la situación de la industria agroalimentaria en otros países, por lo que al no resultar imprescindible tratar este aspecto con profundidad decidimos limitar su estudio a algunos aspectos y casos concretos de acuerdo con el enfoque de la obra.

El análisis de la evolución del consumo en España se ha basado, fundamentalmente, en los datos de las Encuestas de Presupuestos Familiares y en las Tablas Input-Output de Turismo, además de otras publicaciones del INE.

Cuando tratamos el tema del proceso de desarrollo industrial en España las fuentes han sido muy variadas. Además de la bibliografía consultada, que se menciona en el lugar correspondiente, se estudian los datos aportados por la Contabilidad Nacional de España, Estadísticas de Producción Industrial y otras publicaciones del Instituto Nacional de Estadística, así como el Informe Anual del Banco de España, algunos informes de entidades privadas bancarias y otras fuentes indirectas de información. Algunas cifras correspondientes a la industria alimentaria corresponden a las publicadas por el Banco de Bilbao en «La Renta Nacional de España y su distribución provincial», pero también se aporan y analizan los datos del Censo Industrial de España, realizado por el Instituto Nacional de Estadística en 1978, y otras informaciones procedentes de las Estadísticas Industriales (Organización Sindical e INE). Es importante destacar que cuando manejamos los datos correspondientes a las industrias alimentarias hacemos referencia únicamente a las que están bajo la intervención del Ministerio de Industria, no incluyendo por el contrario a las que están bajo el control del Ministerio de Agricultura, ya que es difícil compaginar ambas fuentes y —en ocasiones— desglosar lo que en reali-

dad pertenece al sector primario y que no es, por tanto, objeto de transformación industrial.

Cuando tratamos el comercio exterior los datos proceden, naturalmente, de la Dirección General de Aduanas y de las publicaciones oficiales de los Ministerios de Comercio y de Economía.

Por último, en el estudio de las inversiones extranjeras en España se han procurado utilizar con la necesaria prudencia los datos procedentes de las autorizaciones de inversión por parte del Gobierno, para las inversiones superiores al 50 por 100 de capital extranjero, por no creerlas suficientemente representativas, empleando los datos de los censos antes citados, algunas fuentes sectoriales e investigaciones propias, así como las cifras aportadas por la Balanza de Pagos, aún cuando también aquí existen serios inconvenientes, como se apunta en el capítulo correspondiente.

Además de las ya comentadas hemos recurrido a otras muchas fuentes de información, como las publicadas por el Ministerio de Industria en «Las Grandes Empresas Industriales Españolas en...», o las de Fomento de la Producción «Las 1.500 mayores empresas industriales españolas en...», y otras que quedan debidamente reseñadas en los correspondientes capítulos.

AGRADECIMIENTOS

No quiero cerrar esta breve introducción sin expresar mi agradecimiento más sincero a todas aquellas personas que de una forma u otra han colaborado en la realización de este trabajo.

Ante todo, quisiera manifestar mi gratitud a todos mis antiguos compañeros del Departamento de Política Económica de la Universidad de Málaga, puesto que contribuyeron a que la base de esta investigación, mi tesis doctoral, llegara a buen fin no sólo colaborando en la discusión de la investigación en cuanto a tal, sino realizando, a veces, parte de las labores que me correspondían como miembro del Departamento.

Mención especial merece también el profesor J. Vallés Ferrer, Catedrático de Política Económica de la Universidad de Sevilla, que dirigió la preparación de mi tesis doctoral.

Por último, deseo manifestar mi particular reconocimiento al Servicio de Publicaciones del Ministerio de Agricultura y Pesca que aprobó la publicación de este trabajo en su prestigiosa colección de libros, lo cual no sólo permitirá una más amplia difusión del mismo, sino que otros investigadores puedan mejorar y completar el análisis por mí realizado.

Madrid, noviembre de 1983

Capítulo I

La alimentación y la demanda de productos alimenticios

1. ALGUNAS ADVERTENCIAS PREVIAS

Como se ha indicado anteriormente, el contenido de este capítulo y del próximo estará en función del papel que asignamos a esta primera parte de la obra, que no es otro sino servir de soporte teórico conceptual a los capítulos en los que se analizan los aspectos centrales; es decir, la evolución y problemática del consumo y de la industria alimentaria en España a partir de 1960.

En función de esto, parece conveniente exponer un pequeño número de advertencias que resultan imprescindibles para poder juzgar el posible acierto de los puntos que aquí vamos a desarrollar, al tiempo que señalaremos también aquellos otros en los que no estimamos necesario entrar. Tales advertencias son las siguientes:

En primer lugar, la clara orientación de este trabajo hacia el ámbito de la Economía Aplicada y la Política Económica justifica que no se juzgue necesario exponer aquí la mayoría de los aspectos *teóricos* relacionados con la «demanda», el «comportamiento del consumidor», el «mercado», el «equilibrio» de la empresa y/o del consumidor, y otros muchos conceptos y problemas que la Teoría Económica ha desarrollado ampliamente con anterioridad y que, en determinados casos, sigue discutiéndose todavía en estos momentos. Salvo en algunas cuestiones específicas que nos serán especialmente útiles, daremos por supuesto su conocimiento y no entrare-

mos, por tanto, en su consideración. En todo caso, nos remitimos desde ahora a las obras básicas más conocidas en las que se estudian tales temas como son, entre otras, las de R. G. Lipsey (1971), R. A. Bilas (1974), M. B. Johnson (1974), H. S. Houthakker (1974), E. J. Mishan (1974), M. Friedman (1973), W. L. Smith (1976), G. Ackley (1978), V. Ch. Walsh (1974), H. A. J. Green (1976).

En segundo lugar, deseo subrayar igualmente que, si bien se trata de exponer el contenido de algunos conceptos y problemas que se consideran básicos (tales como: alimentación, modelos de consumo alimentario, pautas de comportamiento del consumidor, etc.), en general, no los desarrollaremos hasta sus «posibles» últimas consecuencias, sino que nos mantendremos dentro de los límites de nuestro ámbito específico de conocimientos.

Es evidente que, en bastantes casos, una discusión profunda de los conceptos anteriormente citados podría desviarnos de nuestro objetivo y nos obligaría a introducirnos en los campos de la Sociología, la Biología, la Medicina y otras ciencias o disciplinas (Psicología, Dietética, Química aplicada, etc.), en las que —como es obvio— nuestro nivel de conocimientos es bastante limitado. Preferimos remitirnos, cuando sea necesario, a obras más especializadas y a criterios más autorizados que los nuestros.

Por último, parece imprescindible señalar también, desde ahora, que en nuestro análisis de la demanda y el consumo de alimentos se tomará como ámbito geoeconómico de referencia el de los países occidentales, y, en particular, aquellas economías con las que —por motivos culturales, económicos y políticos— España está más directamente vinculada.

Esto no obsta, por supuesto, para que en algunos casos podamos introducir también ciertas ideas y problemas referentes a otras áreas geográficas y al comportamiento de los países menos desarrollados. Tales referencias podrán sernos útiles en determinados casos, pero está claro que el tipo de análisis que aquí se pretende realizar no nos exige profundizar en la problemática de dichos países y en sus especiales características.

2. ALIMENTACION Y NUTRICION. CONSIDERACIONES EN TORNO A ALGUNOS ASPECTOS BASICOS

Con el fin de satisfacer sus necesidades de conservación, crecimiento y actividad, el hombre necesita consumir alimentos y éstos deben contener, por su parte, los elementos nutritivos necesarios. Como señala de forma concisa el Diccionario de nuestra Real Academia de la Lengua, «alimentar» es «dar alimento al cuerpo de los animales o de los vegetales» y «alimento» es «la comida y bebida que el hombre y los animales toman para subsistir».

Al constituir el hecho de alimentarse una necesidad primaria es evidente que su satisfacción ha obedecido —y sigue obedeciendo—, en cada caso y lugar, a unas circunstancias y exigencias determinadas que, en lo esencial, no son plenamente estables.

A lo largo de la historia, el hombre ha procurado cubrir sus necesidades alimentarias del modo que ha estimado más satisfactorio dentro de sus posibilidades y limitaciones. No siempre lo ha hecho, además, siguiendo los criterios que un científico podría considerar como más adecuados. Además de la mayor o menor disponibilidad de productos alimenticios, las costumbres, el entorno natural y social y otros muchos factores han incidido ampliamente en el tipo de alimentación predominante en un momento y lugar dados.

Este hecho no habilita, sin embargo, para que puedan cuestionarse por principio los «modos» alimentarios del pasado, como en algunos casos se ha hecho. L. Malassis (1979) subraya, precisamente, recogiendo las ideas vertidas en diversos trabajos sobre alimentación y nutrición, que la aplicación de los principios de la nutrición deducidos desde una perspectiva científica pone de manifiesto que, objetivamente, las tradiciones alimentarias del pasado se han revelado como bien fundadas en una gran parte de los casos, mostrando que a través de los tiempos el hombre se ha guiado mucho más por el instinto y por una suerte de sentido común que por la ciencia, sin que ello haya generado (con las debidas excepciones) errores o daños irreparables.

Quizás ha sido precisamente en una etapa histórica como la actual, en la que los hombres han empezado a utilizar cada vez más una serie de elementos y productos de origen industrial (1) para producir y conservar alimentos (abonos químicos, pesticidas, colorantes estabilizadores, radiaciones, etc.), y en la que, además, ciertos países han dispuesto de un volumen de alimentos que son más que suficientes para cubrir sus necesidades, cuando ha surgido una especial preocupación científica (y *social*) por la nutrición y la dietética como base de una sana alimentación (2).

De forma muy esquemática (Malassis, 1979, p. 39), aunque útil, cabría afirmar que el desarrollo histórico de la agroalimentación ha cubierto cuatro grandes etapas:

1) *El período pre-agrícola*, que se caracterizó por una alimentación basada en la recogida directa de la caza, productos vegetales y la pesca, con alimentos que en gran medida podrían calificarse como «naturales».

2) *El período de la agricultura de subsistencia*, que sigue al anterior y en parte coincide con él, que se caracterizó porque las actividades encaminadas a producir alimentos, transformarlos y conservarlos se realiza de una forma más estable y en áreas geográficas relativamente limitadas, en el contexto de unas unidades socio-económicas básicas no excesivamente complejas.

3) *El período de aprovisionamiento diversificado*, en el que los alimentos proceden de una combinación de las actividades agrícolas y comerciales. El comercio interior y exterior permitió entonces *diversificar* los alimentos y ensayar incluso la aclimatación de nuevas especies vegetales y animales. En este sentido, el ejemplo de la alimentación en Roma es bastante significativo y no cabe duda de que las Cruzadas y las sucesivas expediciones a Oriente conformaron una etapa importante en relación con la ampliación de la dieta alimentaria de Occidente. La posterior apertura de los intercambios

(1) Productos que muchos califican como «artificiales» o «no-naturales», aunque estos calificativos encierran a veces juicios valorativos discutibles.

(2) Aunque el tema es muy atractivo, preferimos no discutirlo en este contexto, puesto que nos alejaría claramente de nuestros objetivos.

comerciales con América y Asia amplió y extendió este prolongado período de cambios en la alimentación hasta situarnos prácticamente en el inicio del siglo XIX.

4) Finalmente, hay que diferenciar también el llamado *período de la agroindustria*, que se inicia a continuación y que se caracteriza por una acción *combinada* del sector agrario y pesquero, la industria y el comercio, aunque la agroindustria es la que aumenta progresivamente su participación en el suministro de alimentos.

Una serie de avances del siglo XIX (extracción del azúcar; proceso de esterilización por calor, etc.) permitieron que las industrias conserveras se desarrollasen, al tiempo que aparecían nuevos productos (ejemplo, la margarina) y técnicas (industria del frío y transportes frigoríficos; elaboración de extractos de carne y verduras, etc.), que fueron ampliando los alimentos disponibles y el tipo de alimentación que prefigura la moderna (y cada vez más revolucionaria) industria alimentaria actual, a la que algunos autores sitúan ya en un *quinto período* diferenciado del anterior.

Evidentemente, este conjunto de cambios que acabamos de describir no ha tenido un reflejo simultáneo en todos los países. Gran Bretaña fue uno de los pioneros, pero también otros países europeos (Suiza, Francia) han sido actores importantes en la «industrialización» alimentaria, amén de Estados Unidos que, sobre todo a partir de la Segunda Guerra Mundial, marca las pautas de cambio en muchos hábitos alimenticios y aporta innovaciones muy destacables en el campo de los productos alimentarios de origen industrial (3).

Lo que en todo caso parece evidente es que, en el estadio actual del desarrollo agroalimentario, los países calificados como industriales consumen una gran variedad de productos alimenticios tanto de carácter *fresco* (agrícolas y pesqueros, sin transformación) como de tipo *agroindustrial* (transformados o preparados en la industria a partir de materias agríco-

(3) No hay que ignorar, sin embargo, que muchos «avances» recientes tienen brillantes antecedentes en lejanos países y culturas, y que algunas técnicas y productos son también aportaciones originadas en países distintos de los citados.

las, ganaderas, pesqueras y minerales), pero éste último bloque tiende claramente a ser predominante. En Europa se calcula que los alimentos elaborados industrialmente suponen en torno a un 70 por 100 del total consumido y en EE.UU. alcanzan cerca del 90 por 100. Desde hace años, los productos agrícolas frescos tienden a perder posiciones en relación con los que sufren algún tipo de manipulación o transformación de carácter industrial. La innovación alimentaria ya no depende tanto de la diversificación agrícola y comercial, o de las formas de preparación familiar de los alimentos que predominaban en anteriores etapas, sino de los servicios de investigación y marketing de las industrias. El consumidor de los países más «desarrollados» (4) dispone en el mercado de productos «análogos» a los naturales que los precedieron (margarina, azúcar...) y de otros alimentos y componentes elaborados industrialmente (mayonesa, zumos, salsas, productos dietéticos diversos, etc.), que en otros períodos se preparaban específicamente para cada ocasión y a escala familiar.

Pero, con independencia de esta serie de consideraciones sobre la progresiva «industrialización» de los alimentos, es preciso subrayar también que el consumo de muchos productos alimenticios de origen industrial refleja no sólo la aplicación de una serie de innovaciones en el terreno productivo (tecnologías del frío, embalajes al vacío, productos sintéticos, etc.) sino los cambios que se van produciendo en ciertas *condiciones sociales* del consumidor (necesidad de ahorrar tiempo, proceso de urbanización, masificación en los comportamientos, etc.), aspecto éste al que más adelante prestarímos particular atención, puesto que constituye un elemento importante en las variaciones que suele experimentar el consumo alimentario a medida que una sociedad avanza hacia el «modelo» de las economías más desarrolladas.

(4) El concepto de país «desarrollado» es, como se sabe, bastante discutible. La propia definición de lo que significan «crecimiento» y «desarrollo» ha dado lugar a una amplísima literatura, que además de clarificar el tema subraya el carácter relativo de los calificativos (país desarrollado, en vías de desarrollo, atrasado, etc.) que los economistas solemos utilizar.

Sería demasiado simplista, sin embargo, considerar que los cambios en el consumo alimentario responden sólo a estos dos grandes 'vectores-fuerza' que acabamos de destacar —innovaciones productivas y variaciones en las condiciones sociales que inducen decisiones de orden práctico—. Como ha señalado Blanch (1975), desde siempre, el hombre no sólo consume bienes nutritivos, consume también «signos sociales». El consumo refleja una necesidad percibida, pero también las disponibilidades alimentarias en relación con el desarrollo de las fuerzas productivas, las «jerarquías» de consumo ligadas a ciertas clases sociales, las ideologías alimentarias (tabús, prohibiciones, creencias religiosas, calificaciones socialmente altas a ciertos productos) tienen a veces una enorme influencia.

Incluso en una sociedad progresivamente masificada, el grado de satisfacción alimentaria no sólo se aprecia en relación con determinados criterios nutricionales sino también en relación con los *criterios sociales* (Malassis, 1979). Podemos nutrirnos adecuadamente de modos bastante variados, ya que muchos alimentos son total o parcialmente sustituibles. Sin embargo, no por ello resulta «indiferente» para el hombre consumir proteínas vegetales o animales, comer carne de vaca, de ternera o de cerdo. La escala de preferencias aparece determinada, en una medida que a veces es muy considerable, por la *formación económica y social* en que el individuo se desenvuelve. Si aumentan los ingresos, los consumos de los grupos sociales más pobres tienden a imitar-igualar los que se dan en las clases más elevadas. Pero, no sólo son el nivel de renta o los precios, aún siendo muy importantes, los que orientan el consumo en las economías de mercado. Como antes hemos apuntado, hay también otros factores económicos y extraeconómicos que juegan un papel en absoluto despreciable y al que más tarde volveremos a aludir por su misma importancia.

3. REGIMENES DE CONSUMO ALIMENTARIO. EL MODELO OCCIDENTAL

DIFERENCIAS INTERNACIONALES EN EL CONSUMO

En términos muy generales, el hombre consume cuatro grandes categorías de productos: pesqueros (incluyendo la acuicultura); agrícolas (incluyendo la ganadería); agroindustriales; e industriales (o de síntesis). Los tres primeros grupos suponen, sin duda, el grueso de los bienes alimenticios que se consumen, ya que los productos «industriales» puros representan todavía un montante poco significativo.

La composición o estructura media de la alimentación presenta, como todos sabemos, diferencias importantes cuando se realizan comparaciones internacionales. En el cuadro I-1 se recogen, a modo de ejemplo, algunos datos comparativos sobre el nivel de consumo alimentario en las grandes áreas del mundo, diferenciando algunos productos básicos. Las diferencias son bastante destacables; en las zonas menos desarrolladas (Asia, África, América Latina y Europa Occidental) el consumo comparativo de cereales es bastante más elevado que en Occidente y algo similar ocurre con las raíces féculentas. Una diferencia esencial entre áreas desarrolladas y áreas menos desarrolladas radica, sin embargo, en los productos derivados de la ganadería: leche, huevos, carne. Europa Occidental y EE.UU. consumen seis veces más de carne por persona y año que los países menos desarrollados y nueve veces en cuanto a huevos.

Estos estudios comparativos se efectúan también con cierta regularidad en función del nivel energético y proteínico de la dieta alimenticia de las grandes áreas del mundo, diferenciando las proteínas de origen animal y vegetal (5), tema que aquí no vamos a desarrollar a pesar de que constituye un problema importante a nivel mundial e, incluso,

(5) Para profundizar en estos aspectos puede verse la publicación de la FAO: *Besoins énergétiques et besoins en protéines* (1973) y los Informes Anuales que edita esta misma organización. Son ilustrativos también los trabajos de M. Cépede (1964), J. Blanc (1975), y J. Klatzmann (1975).

CUADRO I-1

Niveles de consumo alimentario

REGIONES	Consumo de los principales alimentos (kg. por persona/año)						Colorías por día		
	Cereales para el consumo directo	Tubércu los y raíces fecul.	Azúcar y similares	Carne	Huevos	Pescado	Leche	Totales	De origen animal
América del Norte	90,3	55,1	56,0	109,5	17,8	10,7	157,3	3.318	1.324
Europa Occidental	123,6	88,3	39,5	68,0	12,7	17,6	90,8	3.133	1.102
Oceanía	106,9	58,8	52,8	114,1	13,3	6,8	167,4	3.261	1.498
Otros	178,5	32,8	30,0	25,6	14,5	51,6	43,2	2.554	449
<i>Total países desarrollados de economía de mercado.</i>	122,6	67,4	43,3	74,4	14,6	21,3	104,7	3.091	1.064
Africa	138,4	177,4	9,2	12,8	1,1	6,9	18,5	2.188	141
América Latina	126,9	100,8	43,8	36,8	4,7	6,9	59,2	2.528	443
Próximo Oriente	185,7	23,4	19,1	14,9	1,5	2,2	25,3	2.495	236
Asia y Extremo Oriente ..	193,7	25,5	28,5	4,5	0,8	7,8	16,4	2.082	124
<i>Total países en vías de desarrollo de economía de mercado</i>	173,3	61,6	27,0	12,1	1,6	7,0	24,6	2.211	189
Países de Asia	206,7	101,7	5,6	18,7	3,6	9,2	2,9	2.174	203
URSS-Europa del Este	207,2	120,3	40,9	48,8	9,3	18,6	163,1	3.265	792
<i>Total mundo</i>	173,8	77,2	26,9	29,5	5,4	11,5	49,2	2.480	425

Fuente: Estimaciones FAO, en OCDE, «Estudios des tendences», 1973.

CUADRO I-2

Características de los regímenes alimentarios de algunos países desarrollados y menos desarrollados

PAISES	Proteínas			Régimen alimentar.	Coste relativo
	Calorías	Totales	Animales		
I. Desarrollados					
Estados Unidos .	3.270	97	71	A	6,3
Australia	3.050	100	—	A	—
Francia	3.210	104	64	B	5,8
Gran Bretaña ..	3.140	90	54	B	—
Italia	3.170	87	38	B	4,0
España	2.620	81	37	—	—
URSS	3.280	101	36	B	3,4
Japón	2.470	76	32	C	2,9
II. En desarrollo					
Brasil	2.600	64	21	I	2,4
China	2.370	63	9	F	1,4
India	2.060	53	6	F	1,0
Indonesia	1.920	42	5	E	1,0
Pakistán	2.280	59	10	D	1,4

Fuente: Datos FAO y elaboración J. Klatzmann (tomado de Malassis, 1979).

cuando se analizan áreas o países específicos. Si algo queda claro a partir de los informes anuales de la FAO sobre la «situación mundial de la alimentación» o en función de los «balances alimentarios» es que, como señaló F. Perroux, el hombre no ha logrado satisfacer a escala de la humanidad completa sus necesidades fundamentales de nutrición.

Un análisis de la composición media de la dieta alimenticia a nivel mundial permite, además de constatar el hecho al que acabamos de referirnos, establecer distintas tipologías (vid, cuadro I-2), que reflejan no sólo el nivel de riqueza de los países, sino otros factores (productos disponibles, tradición, clima...) diferenciadores. Así, a pesar de que Japón y EE.UU. son actualmente dos países «occidentales» con abundantes puntos en común en lo económico y lo social, puede

hablarse de un «modelo alimentario americano», con un consumo energético (3.300 cal.) y proteico (97 g.) muy altos y con una elevada proporción de productos ganaderos (régimen tipo A), y de un «modelo japonés» con un consumo calórico (2.470 cal.) y proteico (76 g.) mucho más bajo, a pesar de su alto nivel de renta. El consumo de productos derivados de la ganadería de Japón es bastante más bajo que el de los países occidentales (15 kg. carne, frente a 100-110 kg.), al tiempo que el consumo de cereales es el más elevado y en frutos y legumbres se mantiene a nivel similar. Este «tipo» alimentario japonés da un perfil energético relativamente bajo y su coste relativo es más o menos dos veces menor que el de los EE.UU. Pero es que, además, si se comparan la salud, la fecundidad, la productividad laboral y el dinamismo social, de una parte, y el nivel nutricional, por otra, podrían incluso surgir dudas —valorando el coste relativo— sobre los modelos alimentarios de los dos países citados a pesar de su condición común de economías occidentales desarrolladas.

EL MODELO DE CONSUMO OCCIDENTAL Y SU DESARROLLO DIALECTICO

El ejemplo que hemos citado en el epígrafe precedente nos advierte ya del grado de error en que se incurre siempre que se establecen generalizaciones y tipologías. Hablar, en este sentido, del desarrollo de un modelo de consumo occidental puede ser objetable, puesto que las diferencias que pueden apreciarse entre los países del bloque occidental son importantes aunque sin alcanzar, posiblemente, las que existen entre los dos casos extremos (Japón y USA) antes citados.

A pesar de todo, y apelando a la necesaria dosis de prudencia científica, son muchos los autores que defienden la existencia de un proceso de desarrollo *común* a los países occidentales, entendiendo por tales los que practican básicamente una economía de mercado y han alcanzado un nivel de desarrollo relativamente alto (área de la OCDE).

En su etapa más clara y próxima, el modelo de consumo occidental es producto, fundamentalmente, de las leyes de la

economía de mercado y parece evolucionar de acuerdo con unos principios o leyes específicas a las que dedicaremos especial atención en el próximo epígrafe. Pero, sus rasgos básicos son: por una parte, que los estándares alcanzados por las clases sociales acomodadas tienden a *disfundirse* poco a poco en el conjunto social, a medida que el poder de compra se eleva (Malassis, 1979, p. 99), lo que crea una dinámica de *disusión-imitación del consumo*; y, por otra, que el sistema tiende a mercantilizar todos los productos y necesidades, alcanzando progresivamente un estadio del *consumo de masas* que implica el desarrollo de la producción y distribución a nivel de todo el conjunto social. De hecho, algunos autores (Rostow) estiman que el consumo de masas constituye un elemento característico de la etapa final del crecimiento occidental (6).

Sin que ese proceso determine una igualación real entre los ciudadanos, es cierto que el proceso productivo del mundo capitalista y el aumento general del nivel de vida generado por el mismo han permitido una cobertura cada vez mayor de las necesidades fundamentales y que, a nivel de ciertos productos de consumo —entre los cuales pueden incluirse la mayoría de los alimenticios—, una gran parte de la población puede tener acceso a idénticos bienes.

Los elementos básicos que explican el desarrollo de este «modelo» de consumo alimentario (7) pueden agruparse, como señalan Malassis y otros autores, en tres grandes bloques:

- Incremento del poder de compra.
- Transformación de las condiciones sociales de consumo.
- Maduración del sistema productivo capitalista.

Examinemos brevemente lo que estos conceptos significan:

(6) Adviértase claramente que, el «consumo de masas» no puede tomarse como sinónimo de un «consumo igualitario». Al menos desde nuestro punto de vista y a la luz de las realidades concretas de los países occidentales.

(7) En el que subsisten, repitámoslo una vez más, *diferencias importantes* entre países, entre regiones y entre grandes grupos sociales, aunque puedan establecerse ciertos principios y tendencias generales.

a) *Aumento del poder adquisitivo*

En todos los países occidentales se han producido en las últimas décadas importantes aumentos en la renta por habitante que se ha traducido en una ampliación de las posibilidades de compra.

Este hecho ha sido particularmente destacable a partir de mediados de la década de los 50, con aumentos reales del poder de compra que han oscilado entre el 4 y el 6 por 100 anual como media (1960-73), aunque con variaciones importantes por países y fluctuaciones dependientes del ciclo.

Medido en términos de unidades familiares, este aumento de la capacidad adquisitiva ha sido incluso mayor. Principalmente por la incorporación de la mujer al trabajo asalariado, pero también porque la ampliación de la seguridad social ha permitido que grupos con rentas más bajas (que, a su vez, tienen un coeficiente de elasticidad de la demanda alimentaria comparativamente más alto) pudiesen atender otras «necesidades» o responder a las incitaciones publicitarias y a los estímulos sociales al consumo.

Nótese que, si bien al aumentar la renta, como después subrayaremos, la proporción de gasto en bienes de consumo alimentario tiende a disminuir, ello no debe ocultar que en valores absolutos la demanda global de los mismos aumenta de forma importante. Así ha sucedido en toda Europa y, como veremos más tarde, también en España.

b) *Cambios en las condiciones sociales de consumo*

Una serie de transformaciones que se han venido produciendo (y sobreponiendo unas a otras) en todas las sociedades occidentales, han determinado también un conjunto de variaciones importantes en los hábitos de vida y consumo de los ciudadanos y, en particular, en cuanto a la alimentación.

Así, no cabe duda de que el proceso de urbanización, con fuertes concentraciones de población en unas áreas metropolitanas muy definidas en todos los países (Francia, USA, Alemania, Italia, España...), las alteraciones en las condiciones del trabajo, (horarios, grandes desplazamientos, etc.) de los espectáculos

y del ocio, unidos a una generalización de los medios de difusión, han hecho que los modelos de consumo se transformen y sean más homogéneos.

En idéntica línea actúan el trabajo de la mujer fuera del hogar, el alejamiento espacial de los colegios de los niños (almuerzo fuera de casa), el incremento de trabajo asalariado sujeto a horarios, la regularización de los transportes colectivos, la desaparición progresiva del servicio doméstico de plena dedicación, la ampliación de las posibilidades de compra y conservación de productos en grandes hipermercados, el turismo —propio y foráneo—, la introducción vía TV de «costumbres» y criterios de horario, consumo, etc., que se estiman «avanzados», la pérdida del sentido familiar patriarcal, etc.

Sin necesidad de extendernos en exponer las consecuencias en el plano alimentario de los hechos que acabamos de enumerar, resulta evidente que todos ellos han ido incidiendo en mayor o menor medida en los horarios de comidas, en el tipo de almuerzo y cena, en los productos demandados (que se pretende que sean más elaborados, más cómodos de presentar y preparar, etc.) y hasta en la forma de plantearse el problema mismo de la alimentación personal y familiar (generalización del almuerzo fuera del hogar, con comidas tipo estándar; almacenamiento de productos alimenticios en el hogar —frigorífico, congelador, etc.—; empleo de alimentos y platos preparados y semipreparados...).

c) *Maduración del sistema productivo capitalista*

Todos los cambios anteriores están, a su vez, directamente ligados a las transformaciones que ha ido experimentando el sistema productivo, sin que en muchos casos sea posible establecer con claridad la relación causá-efecto entre ellos.

El sistema productivo de una economía capitalista tiende a explorar las posibilidades de nuevos mercados y nuevos productos. El progreso tecnológico constituye un elemento básico para avanzar en esta dirección, pero también lo son los cambios y progresos que se operan en el sistema organizativo, tanto a nivel de producción como de comercialización.

El desarrollo reciente de la agroindustria constituye un ejemplo bastante claro del desenvolvimiento de este tipo de principios. La moderna agroindustria crea productos que se adaptan a las necesidades potenciales de los consumidores, los mercantiliza y difunde y los coloca en todos los ambientes posibles (conservas, productos congelados, patatas chips, bebidas gaseosas, jarabes, cremas, salsas, etc.). Las nuevas condiciones sociales de consumo a las que antes nos hemos referido juegan, en este punto, un papel importante al posibilitar el propio proceso, pero algo semejante ocurre desde la óptica de la producción. Un producto más sofisticado, mejor presentado, mejor empaquetado y atractivo puede atraer una mayor demanda; especialmente si el poder adquisitivo medio experimenta aumentos progresivos. Como señalan Malassis (1979), Yon (1976), Witt (1968) y otros autores, cuando se alcanza un cierto nivel de desarrollo, el área industrializada y capitalizada de la cadena agroalimentaria es la que básicamente se beneficia del aumento del poder de compra del consumidor. Se crean continuamente nuevos productos, se procuran desarrollar nuevos mercados potenciales y el marketing juega en todo ello un papel esencial. Como es bien conocido, Galbraith (1968) sostiene incluso la tesis de que los empresarios innovadores y la tecnoestructura son los que detentan el poder económico, mientras el consumidor es manipulado por ellos, que son quienes disponen del arma publicitaria y de otros medios de influencia.

Aunque esta idea parece algo exagerada puesto que también ciertas necesidades y cambios sociales demandan —como hemos visto— nuevos productos y «soluciones» alimenticias, no es menos cierto que en el mundo más desarrollado la influencia del sector productivo, que a su vez suele controlar una parte del sistema distributivo, es muy elevada y en algunos aspectos se convierte en dominante.

EL MODELO CONSUNTIVO OCCIDENTAL: EXTENSION Y CONTESTACION

Las transformaciones y condiciones que acabamos de comentar determinan, en su misma dialéctica, el modelo de

consumo resultante, que se caracteriza tanto por las cantidades físicas de alimentos (régimen alimenticio) como por el gasto alimentario, las modalidades de consumo (familiar, individual, colectivo, aprovisionamiento diversificado...) y el grado de elaboración de los alimentos.

El *modelo de consumo alimentario americano* va marcando, dentro de unos márgenes de diversidad, las tendencias consumistas de los países europeos más desarrollados. En todos ellos se tiende a una reducción del auto-consumo, una creciente sofisticación de los artículos alimentarios, un aprovisionamiento más diversificado en el espacio y en el tiempo (productos fuera de estación; suministro de productos a grandes distancias; conservación de productos —frutas, legumbres— para épocas de carencia), complejos —pero eficaces— sistemas de distribución, y tendencia a las 3.200 calorías finales, con un fuerte componente de proteínas animales.

En este contexto, la producción y el consumo de masas se convierte progresivamente en un hecho y el consumo colectivo (desayuno y almuerzo fuera del hogar; comedores de empresas; autoservicios, etc.), gana también terreno en el conjunto, según muestran algunos estudios —por países— de la llamada «restauración colectiva» (empresas; administraciones; escuelas; hospitalares; universidades; centros turísticos, etc.).

Como ha resumido muy bien Malassis (1979, p. 107), el modelo de consumo occidental *tendencial* se caracteriza por su «alto nivel energético y proteínico; un porcentaje creciente de proteínas animales, basado en el consumo de artículos alimentarios industrializados y diversificados, producidos y difundidos por un aparato de producción-distribución progresivamente industrializado y capitalizado, que posibilita el consumo de masas».

Este último escalón —la tendencia al consumo de masas—, es quizás uno de los rasgos básicos del modelo e implica que cada nuevo producto tiende a producirse en grandes cantidades y se lleva con rapidez al conocimiento del público (medios de comunicación y distribución). Lo cual no quiere decir que, dentro de un mismo país, no *subsistan*

diferencias importantes en cuanto al consumo alimentario de las distintas clases y grupos sociales, así como si se comparan las estructuras de consumo de las áreas urbanas y rurales o las correspondientes a las distintas regiones en su conjunto.

Hay que subrayar, por otra parte, que todos estos cambios se producen de forma lenta aunque progresiva, como se advierte en los trabajos estadísticos sobre la evolución del consumo familiar en diversos países, a los que más tarde aludiremos al igual que se estudiará el caso de España (capítulo III). La reducción del consumo de pan y cereales; los aumentos en la demanda de carne, huevos, leche y derivados, bebidas y conservas, no son sino una manifestación de estos cambios que estamos señalando.

Pero, el panorama no estaría completo si no hiciésemos también alguna referencia a las respuestas y actitudes de «*contestación*» que este modelo alimentario ha recibido y está recibiendo. Así, por ejemplo, el tipo de alimentación actual ha recibido críticas a partir de análisis científicos que han preventido al consumidor frente a los excesos de grasas, de azúcar y de nutrición, en general. El alcoholismo, la diabetes, la obesidad, las enfermedades digestivas, etc., han sido —y son— el punto de partida para otras recomendaciones y actitudes que también han ido incorporándose a la mentalidad de los consumidores. Algo similar ocurre en relación con las críticas a los productos conservantes, los aditivos y la presencia de otros ingredientes extraños en los productos alimenticios de origen industrial. La renovada preferencia por los productos «*naturales*», la aprobación de normas legales sobre los productos elaborados y la generalización de conocimientos y recomendaciones dietéticas, son otras tantas consecuencias de esa mayor información del consumidor y de actitudes más responsables ante la presión del sistema agroalimentario industrial.

En esta misma línea, uno de los hechos más destacables es el progresivo desarrollo de las organizaciones de consumidores. El movimiento «*consumerista*», como ha sido llamado, se ha hecho presente en casi todos los países occidentales y juega un papel muy importante (casos de USA, Suecia, Japón y Gran Bretaña, por ejemplo) en la defensa del con-

sumidor y en la corrección de determinados abusos de los productores y distribuidores (8). Las formas de actuación de este tipo de organizaciones de consumidores son muy variadas, incluyendo desde la creación de cooperativas de consumo —cuyo origen es bastante más remoto—, hasta el desarrollo de asociaciones específicas de consumidores, tanto libres, como apoyadas por la propia Administración y/o los sindicatos.

Analizar este tipo de organizaciones, sus técnicas de actuación y de presión, y sus resultados, nos apartaría claramente del objetivo de este trabajo. Nos remitimos, por tanto, a obras más especializadas sobre el tema, aunque no queremos dejar de advertir dos ideas que pueden ser útiles a nuestros efectos.

La primera es que este tipo de reacción y de contestación social hacia los productos alimenticios provenientes de la industria está teniendo algunas consecuencias tanto en términos de lo que el consumidor actual tiende a demandar (por ejemplo, productos «más naturales»; reducción del contenido de grasas animales y azúcar, etc.), como en cuanto a la propia *contrarreacción* de los productores que, como siempre ocurre en las economías capitalistas, buscan la adaptación a las nuevas demandas, «incorporan» como propios los principios dietéticos y científicos al uso, y «reorientan» incluso su publicidad y marketing.

La segunda idea a retener es que este tipo de reacciones y cambios de actitud sólo han determinado, al menos hasta ahora, suaves alteraciones en el régimen alimentario medio y en el desarrollo del modelo alimentario occidental que antes habíamos definido (9).

En este sentido, parece claro que en una economía de mercado las tendencias del consumo alimentario responden a

(8) El movimiento expresa, en una sociedad libre, la aparición de lo que Galbraith denominó como «poder compensador».

(9) La difusión del modelo hacia otros países menos desarrollados es, por otra parte, un fenómeno indiscutible aunque aquí no entraremos en ello. Tiene mucho que ver, sin embargo, con el crecimiento de las *multinacionales de la alimentación* que más adelante consideraremos.

un pequeño número de «leyes» (10) a las que conviene referirnos de inmediato. Entramos, con ello, en un terreno menos descriptivo del modelo de consumo occidental, con lo cual dispondremos de algunos elementos clave que gobiernan su mismo desarrollo.

LAS LEYES DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Los numerosos estudios que se han ido realizando sobre los problemas alimentarios a escala familiar e individual, especialmente en las dos últimas décadas, han permitido establecer algunos principios que están presentes en el desenvolvimiento del consumo alimentario dentro de las economías de mercado. Su grado de cumplimiento no siempre alcanza niveles máximos y no se excluyen desviaciones de cierta importancia, pero, el hecho de que se constaten al analizar los comportamientos de los consumidores en distintas economías permite asignarles el calificativo de «leyes tendenciales» del consumo individual, como hacen Malassis (1979), M. B. Johnson (1974), M. Cépéde (1964), G. Ackley (1978) y tantos otros autores, incluidos la OCDE y la FAO, que en algunos estudios sobre los problemas y comportamientos alimentarios aceptan tácita y explícitamente dichas reglas o principios.

Las cuatro leyes de este tipo más generalmente aceptadas parten de que cuando el nivel de renta real del consumidor aumenta:

- 1) El gasto en alimentación aumenta en valor total, pero disminuye en términos relativos.
- 2) El consumo energético medido en calorías finales tiende hacia un límite.
- 3) El gasto en alimentación aumenta en relación con la evolución del consumo per cápita y del precio real de la caloría alimentaria.

(10) Tomamos este término con las consabidas reservas que siempre son aconsejables en Economía y en las CC. Sociales en general.

4) La estructura del consumo alimentario se modifica, tanto en lo que se refiere a la importancia relativa que tienen los distintos tipos de alimentos dentro del conjunto, como en cuanto a su origen (agrícola y/o agroindustrial).

Veamos con algún detalle, aunque sin pretensiones de exhaustividad, cada uno de estos principios:

1.º) El primero de ellos lo hemos enunciado afirmando que al aumentar la capacidad adquisitiva del ciudadano sus gastos en alimentación *se incrementan en valor absoluto, pero disminuyen en términos relativos*.

Esta «ley», que Engel formuló hace muchos años, expresa un hecho que se ha podido comprobar en todos los análisis empíricos realizados para distintos países y períodos. Los ciudadanos, al aumentar su renta, emplean en la alimentación una cantidad de sus ingresos que es decreciente como porcentaje sobre el total, aunque el gasto total que realizan sea mayor en términos absolutos. En otras palabras, el coeficiente de elasticidad de la demanda de alimentos es más bajo que el de otros bienes y servicios y tiende a disminuir —siquiera lentamente— a lo largo del tiempo.

Los datos disponibles permiten afirmar que en los países muy desarrollados, el gasto en alimentación suele oscilar entre el 20 y el 35 por 100 de los gastos de consumo totales, mientras que los países escasamente desarrollados emplean en dicho tipo de gastos entre el 65 y el 85 por 100, quedando el intervalo intermedio para los países en vías de desarrollo o semi-industrializados. Si se contempla la evolución de cada país en períodos históricos superiores a los 10-15 años, se observa que la elasticidad de la demanda de alimentos adquiere valores que son progresivamente más bajos, siendo el proceso especialmente claro cuando la renta aumenta de forma más significativa (11).

(11) Cuando las variaciones en los ingresos medios son escasas o nulas, este fenómeno —lógicamente— se hace imperceptible o no existe. Sin embargo, en los países que han aplicado cambios revolucionarios en la propiedad y en el reparto de los ingresos, durante un primer período se han observado aumentos significativos en los gastos de consumo (excepto si el régimen económico es intervencionista y coercitivo). Lo cual tiene una clara lógica, no refiada con lo que arriba acabamos de establecer.

2.º) La segunda ley la hemos enunciado diciendo que el consumo energético, medido en calorías finales, sigue un proceso de aumento, pero tiende hacia un límite.

Utilizando otras palabras este principio nos diría que, cuando los ingresos del consumidor aumentan, el *consumo individual medido en calorías finales crece en proporción inferior y tiende hacia un límite* que llega a suponer incluso que prácticamente no sigue aumentando.

Se trata, desde luego, de un hecho que se sitúa —en parte— en el campo de la biología y de la medicina, pero que no está en absoluto exento de causas y consecuencias económicas. En los países más desarrollados, el techo de las calorías finales parece estar situado entre las 3.000 y 3.500 calorías; los cambios en la alimentación (sustitución de calorías vegetales por animales), la reducción del esfuerzo físico, la mejora de la información y otros factores explican este cambio tan perceptible en los países desarrollados. La elasticidad-renta de la demanda de calorías alimentarias finales suele ser ya muy baja en los países desarrollados ($-0,01$ en Norteamérica; $0,07$ en Europa Occidental) y bastante más elevada en los países con una renta inferior (del orden de $0,2/0,3$), según datos de la OCDE (1976).

3.º) El tercer principio quedó enunciado diciendo que *el gasto en alimentación, cuando la renta individual se incrementa, aumenta en relación con la evolución del consumo per cápita y del precio real de la caloría alimentaria*.

El gasto en alimentación no depende sólo de los aumentos de renta, sino también de los precios (y de las cantidades). Y, como señala Malassis, «incluso si el consumo calórico permanece constante, el gasto alimentario aumenta, ya que la tendencia es hacia la sustitución de calorías alimentarias caras por calorías relativamente baratas» (p. 77).

Lógicamente, esta sustitución suele efectuarse a lo largo de toda la cadena agroalimentaria (producción de calorías animales y vegetales; transformación; distribución de los productos). «La tendencia a que el precio real de la caloría alimentaria final aumente está en relación con la evolución de las condiciones sociales de consumo en las sociedades occi-

dentales. Solamente el desarrollo y la distribución de masas, mediante la industrialización de las cadenas agroalimentarias, pueden llevar a aumentos de productividad que hagan bajar el precio real de la caloría final. Y para que esto beneficie al consumidor es preciso que dichas ganancias de productividad le sean trasferidas en alguna medida.

4.º) Por último, hemos enunciado también como «ley» de la evolución del consumo en una economía de mercado en crecimiento, el principio de que cuando el poder adquisitivo aumenta, la *estructura por categorías de productos y el propio consumo alimentario cambian*.

Este cambio se manifiesta de forma empíricamente evidente al observar cómo tiende a disminuir progresivamente —aunque nunca desaparece del todo— el consumo de ciertos alimentos (pan, ciertas legumbres, por ejemplo), cómo se producen sustituciones «dentro» de un mismo grupo de alimentos (tipos de carne y de pescado demandados, por ejemplo) y cómo los productos «industrializados», en general, ganan posiciones frente a los productos agrícolas o pesqueros sin elaboración previa.

Debe advertirse, sin embargo, que cuando el punto de partida de la renta por habitante es muy bajo, un aumento de ésta lleva —en un primer momento— a que se incremente el consumo de los productos que tenían un gran peso en la dieta vigente (por ejemplo, pan, patatas, legumbres). Más tarde, sin embargo, el consumo de estos productos decae y empieza a aumentar el de otros como el azúcar, la leche, la carne, etc.

Este fenómeno tiene dos tipos de manifestaciones que, esencialmente, tienen la misma causa.

Por una parte, si estudiamos la evolución «media» del consumo por persona de un país se observa que al aumentar la renta, la composición del consumo a *lo largo del tiempo* varía en la línea que acabamos de indicar en el párrafo anterior. Y, por otra, si se analiza cuál es la estructura de consumo familiar «media» en un *momento dado*, también se observa que los distintos niveles de ingresos tienen su reflejo en el tipo y la cantidad de productos alimenticios que se

consumen. El cuadro I-3, en el que recogemos los datos resultantes de una encuesta realizada en Gran Bretaña es, en este aspecto, bastante ilustrativo. Cuanto más elevados son los ingresos, más bajo es el porcentaje relativo del gasto en ciertos productos (cereales, patatas y otros tubérculos, huevos), al tiempo que aumentan —siquiera ligeramente, dado el alto estándar de vida de Gran Bretaña— los consumos relativos de otros bienes (fruta, carne, leche). Idéntico proceso se ha observado en Francia, Alemania y otros países, incluida España. En un apartado posterior nos detendremos un poco más en este tema.

CUADRO I-3

Gran Bretaña: gastos en alimentación de las familias según niveles de ingresos

Ingreso medio semanal cabeza de familia	Media	14 libras	14-21 libras	21-45 libras	45-63 libras	63 libras
Número de familias	7.444	1.620	2.636	2.371	596	221
	(total)					
Tamaño medio familia						
	3,04	1,81	3,33	3,43	3,43	3,26
Porcentaje sobre gastos alimentarios totales						
Cereales	14,79	15,63	15,93	14,57	12,86	11,57
Tubérculos y similares	2,43	2,31	2,60	2,40	1,77	1,54
Azúcares	2,59	3,06	2,79	2,47	2,25	1,99
Legumbres	6,83	5,90	6,71	6,98	7,23	7,18
Frutas	7,93	7,07	7,03	8,29	10,12	11,40
Carnes	30,38	29,57	30,48	30,21	29,92	31,74
Huevos	3,83	4,14	3,79	3,71	3,74	3,77
Pescado	4,20	4,60	4,05	4,02	4,16	4,41
Leche y derivados	14,22	14,18	13,83	14,47	15,03	14,45
Grasas y aceites	5,64	6,22	5,71	5,66	5,42	4,94
Otros	7,16	7,32	7,08	7,22	7,50	7,01
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Ministry of Agriculture, Fisheries and Food. Household food consumption and expenditure: 1970 and 1971; Annual report of the National Food Survey Committee, London, HMSO, 1973.

En general, esta sustitución de productos —«entre» grupos de productos y «dentro» de ellos— suele hacerse dando entrada cada vez más a productos industrialmente más elaborados, sean alimentos o bebidas. Lo cual no excluye, con todo, que en las sociedades más desarrolladas no se experimente —como está ocurriendo en los últimos años— una «vuelta» a los productos frescos (agrícolas o pesqueros) o «naturales».

4. FACTORES QUE INCIDEN EN LA DEMANDA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

La definición que acabamos de hacer de algunas leyes básicas que caracterizan el comportamiento del consumidor a escala individual permite explicar las principales tendencias que generalmente se observan en el consumo de alimentos en las economías de mercado cuando el poder adquisitivo va aumentando.

Parece conveniente, sin embargo, detenerse un poco más en el estudio de una serie de factores que tienen particular importancia para explicar las variaciones que experimenta la demanda de alimentos desde una perspectiva global.

A estos efectos, nuestro análisis se centrará en cuatro grandes grupos: los factores demográficos; el papel del aumento de la renta; la incidencia de los precios; y la incidencia en el consumo alimentario de algunos cambios que experimentan las pautas de comportamiento social.

LA INFLUENCIA DEL FACTOR DEMOGRÁFICO EN LA DEMANDA DE ALIMENTOS

Los aspectos que cabe contemplar desde esta óptica son muy variados, pero, a nuestros efectos, nos centraremos en dos grandes apartados: a) las relaciones entre el crecimiento vegetativo y la demanda de alimentos; y b) el crecimiento urbano y la demanda alimentaria.

a) *Variación de la demanda de productos alimenticios y crecimiento vegetativo*

Es evidente que el crecimiento demográfico implica normalmente y, por si mismo, un aumento en la cantidad demandada de alimentos, lo que plantea no pocos problemas en las primeras etapas del desarrollo y ha justificado el apoyo que todos los países han concedido regularmente a su desarrollo agrícola. Pero, esta aseveración no siempre es cierta; depende de la relación que exista entre el crecimiento demográfico y la renta per cápita. Si llegara a darse el caso de que un incremento de población no supusiera un aumento en la producción total y, por ende, una adición de ingreso total, entonces los ingresos per cápita disminuirán y, con ello, la demanda de productos alimenticios. Este sería el caso de un país eminentemente agrícola en el cual, por el razonamiento hasta aquí expuesto, la demanda y oferta de alimentos estarían estrechamente relacionados.

Pero, si la realidad es otra, es decir, si existen unos sectores secundario y terciario medianamente desarrollados y seguimos suponiendo que la renta se mantiene constante, nos encontramos con que el aumento demográfico ha supuesto un aumento en la demanda de alimentos de menor proporción y un deterioro de la dieta alimenticia de los individuos del país en cuestión.

De manera que para que el crecimiento demográfico tenga una verdadera repercusión sobre la demanda alimenticia es absolutamente necesario que se corresponda con un aumento en la renta nacional. Lo cual exige un aumento de la productividad.

El aumento en el tamaño de la población puede verse acompañado por algún aumento en la eficacia económica permitiendo una mayor diseminación de los servicios generales. Por otra parte, puede estar acompañado por rendimientos marginales decrecientes en relación con aumentos en la fuerza de trabajo, tendiendo así a eliminar la eficacia económica y los ingresos.

Los efectos nocivos del crecimiento y de la densidad de la población tienen su origen en presiones sobre los recursos y

sobre la productividad que ejercen influencia sobre los rendimientos del trabajo y la base de ahorro y la formación del capital. Si la tecnología y la formación de capital son estáticas y el insumo de trabajo ya ha sido expandido hasta el punto en el cual la productividad marginal del trabajo es igual a cero, entonces no es posible absorber de manera productiva una mayor cantidad de población, y el ingreso per cápita disminuirá en proporción del aumento demográfico (Mellor, 1970, p. 49). El efecto del decrecimiento de los rendimientos marginales sólo puede paliarse a través de una mejora tecnológica que pueda ayudar a aumentar la productividad.

Como demuestran las series estadísticas sobre población en los países desarrollados el ritmo de crecimiento de la población tiende a ser relativamente débil, lo mismo que el coeficiente de elasticidad-renta; sin embargo, el nivel y el coeficiente de incremento de la renta per cápita son más elevados.

b) *Demanda de alimentos y crecimiento urbano*

El proceso urbano-industrial implica el trasvase de población del campo a la ciudad. Este hecho tiene unas repercusiones muy amplias a nivel social, aunque nosotros nos centraremos únicamente en el hecho de su posible influencia en la variación de la demanda de productos alimenticios.

Los centros urbanos crecen demográficamente por dos razones fundamentales: por el crecimiento vegetativo de los ciudadanos residentes en el propio núcleo urbano y como consecuencia de la emigración del campo a la ciudad.

Existen numerosas circunstancias por las cuales el proceso urbanizador influye sobre la demanda de alimentos; vamos a intentar señalarlas:

1) Cuando un individuo se traslada del campo a la ciudad, el antes productor de alimentos pasa a ser consumidor de ellos. Este hecho tiene notables repercusiones económicas. En ese momento existe en el campo un trabajador menos para una demanda de alimentos igual o mayor, con lo cual si

esa demanda se satisface sólo puede hacerse a través de un aumento de la productividad-hombre. Ello significa también la posibilidad de mejorar la retribución de agricultor y puede tener otras consecuencias en las que aquí no debemos entrar.

2) El trabajador que laboraba en el campo pasa a la ciudad a consumir lo que él no produce; pasa, pues, de una relativa autosuficiencia a ser dependiente de lo que producen otros. Esta dependencia pone al consumidor a merced de los cambios de precios, variaciones en la calidad y en las condiciones sanitarias de los alimentos, etc., al tiempo que provoca una tensión, vía demanda, en el mercado de ciertos productos.

3) El punto anterior tiene una consecuencia. Cuando el individuo pasa de ser autosuficiente a ser dependiente suele cambiar también su manera de alimentarse. Antes, su dieta se reducía (relativamente, y cada vez menos) a lo producido por él mismo; sin embargo, ahora, su dieta depende más de la cantidad de dinero que tenga gastarse en el mercado y de sus propias condiciones de vida. Aunque el valor de lo consumido quizás no cambia radicalmente, sí suele cambiar en alguna medida el tipo de alimentos que demanda.

4) Las posibilidades de consumo del individuo que se traslada a la ciudad se amplían no sólo por el hecho antes mencionado, sino porque cuando el consumidor se enfrenta con el mercado encuentra ante él un abanico de posibilidades mucho más amplio, potenciado además por la publicidad. Un supermercado pone ante los ojos del consumidor una gama de alimentos muy variada y mucho más sofisticada que la que tenía en el campo; conoce productos que eran para él casi desconocidos y advierte que su consumo es normal entre sus conciudadanos.

5) El proceso urbanizador implica además, en bastantes casos, que la mujer trabaje fuera de su casa, con lo cual el tiempo que dedica o puede dedicar a cocinar es menor y entonces tiende a consumir productos que exijan menos tiempo de elaboración y cocción o artículos precocinados.

La publicidad es, en este caso, uno de los factores más importantes en el cambio de las pautas de consumo.

Por mediación de los diversos y cada día más amplios medios de difusión se ponen a nuestro alcance, a través de la publicidad, productos nuevos para satisfacer necesidades viejas, o los mismos productos más sofisticados, con unas cualidades nuevas de presentación del envase, o con pequeñas modificaciones; o productos nuevos para satisfacer necesidades hasta ahora no evidenciadas.

En muchas ocasiones, el productor decide utilizar como arma una publicidad que favorezca el desarrollo de necesidades nuevas que le permitan colocar en el mercado —ya bastante saturado— nuevos productos, lo que puede hacer mejorar su rentabilidad global.

Y no hay que olvidar que existe también un efecto de emulación cuya incidencia no puede ser desestimada. Cuando el campesino llega a la ciudad comienza a relacionarse con personas distintas a las que trataba antes. Esas personas tienen unas determinadas pautas de consumo que transmiten a los demás. Son pautas de utilización de bienes de consumo, en general, y de maneras de alimentarse en particular.

Pero, además de lo anterior, existe otra posible vía a través de la cual el ahora agricultor, o habitante de zonas rurales, puede cambiar su dieta alimenticia: la promoción cultural. Esa cultura o pseudo-cultura «urbana» vendría en gran medida a través de los medios de comunicación y de ciertas posibilidades de educación. Es posible que muchos trabajadores sin cualificar se vean en la necesidad de asistir a escuelas de capacitación para poder encontrar un trabajo, e incluso sus hijos tienen mejores posibilidades de estudiar; su cultura ya no será la de sus padres, lo cual influirá en alguna medida sobre ellos, sobre sus formas de vida, su escala de valores y, por supuesto, en el tipo de alimentación y en los gastos de consumo.

Por último, hay que referirse a una razón que se desprende de otras ya vistas aquí. El individuo, al enfrentarse con nuevas posibilidades de consumo, se sumerge en el ansia *consumista* de los ciudadanos y ello le induce a trabajar más o a promocionarse en el trabajo para poder consumir más.

En las estadísticas de consumo que distinguen entre medio rural y urbano se evidencia un gasto proporcional menor en alimentos y bebidas en el campo que en la ciudad, lo cual se explica no sólo por el menor poder adquisitivo de los hombres del campo, sino por lo dicho hasta ahora en este apartado. No hay que olvidar, por otra parte, que el menor gasto en bienes alimenticios que se cuantifica en el medio rural no es exacto debido al hecho de que es muy difícil determinar el valor del autoconsumo, con lo cual las cifras que se obtienen son menores que las reales.

LA RENTA COMO FACTOR CONDICIONANTE DE LA DEMANDA

Como hemos señalado anteriormente, a medida que aumentan los ingresos de un individuo o de un colectivo los gastos en alimentos tienden también a aumentar, pero existe un límite a partir del cual el individuo en cuestión es incapaz de comer más o comer mejor, y a partir de este punto los incrementos en sus ingresos no se corresponden con un aumento en el gasto consuntivo de alimentos, o esta proporción es cada vez menor. Esto es lo que en economía se conoce por la ley de Engel que, como ya hemos visto, puede explicarse de la siguiente manera: «a medida que la renta aumenta, los gastos que se dedican al consumo de los artículos alimenticios aumentan también, pero en distinta proporción: decreciente en los dedicados a artículos de primera necesidad, y creciente en los dedicados a los bienes de lujo relativo y de lujo propiamente dicho» (Castañeda, 1968, p. 164-65). Se puede resumir esta ley diciendo que cuando la renta aumenta, el gasto en alimentos aumenta, pero en una proporción menor, mientras que los productos que podríamos llamar de lujo también aumentan. A esto J. Milhau añade que la diferencia entre bienes suntuarios y los que no lo son viene establecida según el nivel de vida de los ciudadanos de un país determinado; si hace años el tener automóvil era un lujo, hoy ya no lo es en los países medianamente desarrollados. El funcionamiento de la ley de Engel se cons-

tata o bien a través de análisis tipo cross-section, viendo las estadísticas existentes que relacionen consumo con ingresos dentro de un mismo país y para distintos países de distintos niveles de renta; o bien a través de una serie cronológica referida a un mismo país.

Vamos a ver a continuación cual es la relación numérica que podemos establecer entre la demanda de productos alimenticios y la renta de los consumidores. A esta relación, en economía, se la llama «elasticidad de la demanda respecto a la renta», que se puede definir como el cociente entre el porcentaje de variación de la demanda y el porcentaje de variación de los ingresos. Dicho de otra manera, la elasticidad de la demanda respecto a la renta expresa cuanto varía el nivel de demanda al aumentar (o disminuir) la renta en una unidad. Si, por ejemplo, establecemos la elasticidad de demanda de productos alimenticios respecto a la renta en 0,8, ello significa que un aumento en los ingresos del 10 por 100 hace que los gastos en alimentación aumenten en un 8 por 100. Normalmente, la elasticidad se expresa en tantos por uno y se afirma que la demanda de un determinado producto es elástica cuando es mayor que la unidad, e inelástica cuando es menor que uno.

Para poder empezar a utilizar este instrumento hay que señalar que el valor de la elasticidad de un producto sólo es válido en un contexto determinado. Las elasticidades no son las mismas para un mismo producto en países distintos, con niveles de renta distintos. Además, están relacionadas no sólo con el poder adquisitivo de los consumidores, sino con sus constantes psicológicas, con sus costumbres de alimentación, y con los productos que se obtienen en el país. También hay que considerar la calidad del producto, ya que éste será más deseado si es de buena calidad o si presenta unas características determinadas que lo hacen más apetecible en un momento dado. A este respecto Wilhehm Abel (1970) ofrece ejemplos de que mientras en tiempos de paz los alimentos más apetecidos son los de buen sabor y ricos en proteínas, durante la Segunda Guerra Mundial aumentó en gran proporción la demanda de productos ricos en calorías. Wage-

man, como se recoge en el libro de Wilhelm Abel antes citado, también aporta algunos ejemplos de este tipo.

Una vez establecida la definición de elasticidad examinaremos qué valores toma ésta para los productos alimenticios. John W. Mellor (1970, p. 62) estimó que la elasticidad demanda-ingreso para todos los alimentos es de 0,8 para países cuya renta per cápita fuera de unos 100 dólares, pero esta elasticidad disminuía a 0,5 en países con renta por cápita de 500 dólares y llegaba a tener un valor muy bajo o casi nulo cuando los ingresos alcanzaban los 2.000 dólares. También subraya el profesor Mellor la diferencia que existe entre la elasticidad consumo/renta en las zonas rurales y urbanas, debido, probablemente, no sólo a diferencias en los ingresos, sino a la variación en la cantidad de bienes. Mientras en las ciudades podemos obtener mayor cantidad de bienes, también estos llevan incorporados unos servicios que los hacen más atractivos.

Ya hemos dicho antes que la elasticidad varía con la calidad de los productos, por lo cual resulta casi inútil querer establecer un valor estable para cada producto, ya que dependerá de cada país, del momento elegido y de otras circunstancias (Vid. a estos efectos los cálculos que ofrece Malassis, 1979, p. 85, para Francia).

La F.A.O. estimó elasticidades-renta para distintos productos en distintos países (cuadro I-4) y los datos obtenidos permiten verificar lo que habíamos dicho anteriormente. Para un mismo producto, la elasticidad varía según el nivel de ingresos de cada país. El azúcar y la carne tienen unas elasticidades que oscilan entre 0 y 1,4 y entre 0,15 y 1,5. En el caso del azúcar, los valores extremos pueden justificarse por las diferencias en los niveles de renta. En el caso de la carne, el valor extremo (0,15 en Argentina) se debe probablemente a la gran producción de carne existente en este país. Los huevos tienen una variación semejante a la del azúcar; y, en general, lo que si podemos sacar son conclusiones generales que en alguna medida se intuyen ya de la realidad más próxima.

A niveles bajos de renta los productos más atractivos son: azúcar, vegetales, aceites y grasas, carne, huevos, pescado y

CUADRO I-4

Coeficientes de elasticidades-renta de la demanda de grandes grupos de alimentos, expresados por cantidades

Grupo de alimentos	Cereales	Tubércul. de almidón	Azúcar	Vegetales (incluyen- do la man exchuy, la tequila)	Acetos y grasas lácteos	Leche y productos lácteos	Carne	Huevos	Pescado
<i>Región:</i>									
América del Norte	-0,5	-0,7	0,0	0,3	0,0	0,08	0,4	0,02	0,3
CEI	-0,3	-0,3	0,5	0,6	0,16	0,3 a	0,7	0,8	—
Países del Mediterráneo ...	-0,3	0,0	0,8	0,4	0,5 b	0,8	1,1	1,1	0,5
Reino Unido	-0,4	-0,3	0,0	0,5	0,02	0,09	0,4	0,3	0,2
Japón	-0,17	-0,15	0,8	0,5	1,1 b	2,0	1,7	1,0	1,5
Argentina y Uruguay	-0,34	-0,2	0,3	0,6	0,35 b	0,4	0,15	0,1	0,4
Resto América Latina	0,14	0,1	0,4	0,55	0,8	0,85	0,75	1,1	0,5
Cercano Or. y África	0,2	0,1	1,2	0,7	0,8	1,1	1,3	1,3	1,0
Asia y Lejano Oriente (excl. Japón)	0,5	0,16	1,3	0,9	1,2	—	1,5	2,0	1,1
a) Incluyendo la mantequilla									
b) Excluyendo la mantequilla									
Número de elasticidades me- dias (0,5 a 1,0)	1	0	3	7	3	2	2	1	3
Número de elasticidades al- tas (1,0 y más)	0	0	2	0	2	2	4	5	2

Fuente: FAO. Suplemento Especial de la Revista de Bienes; Agricultural Commodities Projections for 1970, Roma.

leche. Para los países de altos ingresos (representados en el cuadro por América del Norte), los artículos más apetecidos son: vegetales, carne y pescado. En el cuadro puede apreciarse que las elasticidades correspondientes a países de altos ingresos son mucho menores que las relativas a los países de bajos ingresos debido a que, en conjunto, dedican una menor proporción de sus gastos a la alimentación y, por ello, las variaciones de sus ingresos influyen menos en las variaciones de sus compras.

También existen aquí, como señala Margaret Capstick (1970, p. 65) en su comentario a este cuadro, unas preferencias que van más allá de las provenientes de los niveles de ingresos, y que en ciertos casos son preferencias que en alguna medida se explican por las propias circunstancias reales y las tradiciones de algunos países: los japoneses tienen una demanda excepcional de pescado y los asiáticos prefieren huevos.

Considerados los productos globalmente vemos que los cereales y los tubérculos tienen elasticidades incluso negativas tanto en los países con rentas elevadas como en algunos cuya renta es bastante más baja.

Theodore W. Schultz resume en su libro «La organización económica de la agricultura» las elasticidades obtenidas por diversos autores a partir del presupuesto.

Como puede observarse en el cuadro I-5, las elasticidades que dan los distintos autores no coinciden; a ello replica Schultz diciendo que hay que considerar que a medida que pasan los años los productos que se demandan son aquellos que tienen mayor transformación y, por tanto, mayor valor añadido, por lo cual no pueden compararse unos datos con otros por tener fechas muy dispares.

Para terminar con estos ejemplos numéricos vamos a recoger, también a título ilustrativo, un cuadro-resumen de los estudios realizados hasta la aparición del libro de Schultz, que el autor incluye en la obra ya mencionada (cuadro I-5 bis).

A la vista de estos datos, y de otros cálculos de elasticidades similares, hay que tener en cuenta dos cosas.

Primero, para obtener una aproximación de la demanda a través del nivel de renta per cápita hay que considerar no sólo este nivel sino la forma en que la renta está distribuida, ya que, como es lógico, en aquellos países que se beneficien de una renta per cápita cuyo promedio sea alto y esté mal distribuida existirán grandes desigualdades en los niveles de ingresos y, por tanto, la demanda de productos alimenticios será menor que en aquellos en los que la distribución de la renta sea más equitativa. Segundo, «el total de los alimentos consumidos per cápita en peso, tiende a permanecer constante, aunque el ingreso varíe. Consecuentemente, la elasticidad ingreso de los alimentos puede decirse que es una elasticidad de calidad». Esta cita de T. W. Schultz resulta evidente. Los

CUADRO I-5
Datos comparados de análisis de elasticidad

	Elasticidad
Tobin 1913-41 (Condicionados por datos de presupuesto) (a)	0,56
Stone, 1929-41 (b)	0,53
Mack, 1929-40 (c)	0,54
Tobin, 913-41 (de todas clases) (a)	0,27
Girshick y Haavelmo, 1922-41 (d)	0,25
Dirección de Economía Agrícola (e)	0,21
Working, 1922-41 (f)	0,28

(a) James Tobin «A Statistical Demand Function for Food in the U.S.A.», *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. CXII, parte II (1950).

(b) Richard Stone, «The Analysis of Market Demand», *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. CVIII, partes III-IV (1945).

(c) Ruth P. Mack, «The Direction of change in Income and the Consumption Function», *Review of Economics and Statistics*, vol. XXX, n.º 4 (1948).

(d) M. A. Girshick and Trygve Haavelmo, «Statistical Analysis of the Demand for Food: Examples of Simultaneous Estimation of Structural Equations», *Econometrica*, vol. XV, n.º 2 (1947).

(e) Consumption of Food in the United States, 1909-48, BAE, Misc. Pub. 691. Agosto de 1949. Cuadro 49, p. 142.

(f) E. J. Working, «Appraising the Demand for American Agricultural Output during Rearmament», leído ante las sesiones conjuntas de las Asociaciones Económica Americana y Americana de Economía Agrícola. Boston, Mass. diciembre de 1951.

Tomado de Schultz, T. (1956), p. 74.

CUADRO I-5-bis

Valores aproximados de las elasticidades renta de los alimentos en Estados Unidos

Población	Alimentos agrícolas en libras de Estados Unidos en venta		Alimentos, basados en el índice de consumo de alimentos de BAE		Alimentos, basados en los gastos en alimentos según las investigaciones con datos estadísticos o del USDC		Alimentos consumidos fuera del hogar, incluyendo servicios (9)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	
Agrícola, espacial						0.35 (Fa, I ₂ , 1941) a	
Rural no agrícola, espacial						0.37 (Fa, I ₂ , 1935-1936) a	0.53 (Fa, I ₂ , 1941) a
						0.55 (Fa, I ₂ , 1935-1936) a	

CUADRO I-5-bis

Valores aproximados de las elasticidades renta de los alimentos en Estados Unidos

Población	Alimento agrícolas en libras de Estados Unidos pa-	Alimentos, basados en el índice de consumo de alimentos de BAE	Alimentos, basados en los gastos en alimentos según las investigaciones con datos estáticos o del USDC	Alimentos consumidos fuera del hogar, incluyendo servicios (9)
	sector raíces civil de Estados Unidos en venta primera mano (2)	Ingre- so del año an- terior (3)	(3)+(4) (5)	Ingre- so del año an- terior (6)
Urbana, espacial	0.25 (C.I. Fox, 1948)	0.28 (C.I. Fox, 1948)	0.42 (C.I. Fox, 1948)	1.12 (F.I. Fox, 1948)
			0.51 (F.I. Fox, 1948)	1.14 (C.I. Fox, 1948)
			0.57 (Fa, I, 1918) a	0.61 (Fa, I, 1935- 1936) a
			0.64 (Fa, I, 1941) a	0.68 (Fa, I, 1927- 1929) a

Burk,
1935-
1936)
0.49 (C.I.
Burk,
1941)
0.52 (F.I.,
March,
1935-
1936) b
0.56 (C.I.
Tobin,
1941)

Series en el tiempo	0.0 (BAE, 1909- 1949)	0.21 (C.I. BAE, 1922-41)	0.54 (I, March, 1929-40)
		0.28 (C.I. Working 1922-41)	0.56 (C.I. Tobin 1913-41)
	0.27	0.0	0.27 (C.I. Tobin, 1913-41)
	0.25	0.05	0.30 (C.I. Gishick- Hadorn 1922-41)

CUADRO I-5-bis

Valores aproximados de las elasticidades renta de los alimentos en Estados Unidos

Población	Alimentos agrícolas en libras de Estados Unidos en venta	Alimentos, basados en el índice de consumo de alimentos de BAE	Alimentos, basados en los gastos en alimentos según las investigaciones con datos estáticos o del USDC	Alimentos consumidos fuera del hogar, incluyendo servicios			
	Alimento, sector raíces civil de Estados Unidos	Ingreso actual	(3)+(4)	Ingreso del año anterior	(6)+(7)	(8)	(9)
	(1)	(3)	(5)	(6)	(7)		
Valores aproximados (basados en la población civil e ingreso disponible, 1949)	0.0	0.25	0.30	0.50	1.25		

Valores aproximados (basados en la población civil e ingreso disponible, 1949)

Tipos de información: C, per cápita. F, por familia. Fa, ajustado a familias de 3,5 personas. I, ingreso disponible+alquiler imputado.

I₂: Ingreso disponible+alquiler imputado+otros ingresos en especie, incluyendo alimentos.

a: Estudio ajustado a un tamaño familiar de 3,5 personas y hecho con familias de dos o más personas, según Tobin.
b: Se refiere solamente a familias no agrícolas.

Fuentes:

Consumption of Food in the United States, 1909-18. PAA. Miso. Pub. 691, agosto de 1949.

Marguerite C. Burk. «Change in the Demand for Food from 1941 to 1950». Journal of Farm Economics, vol. XXXIII (1951).
Karl A. Forx. «Factors Affecting Farm Income. Farm Prices and Food Consumption», Agricultural Economics Research. Vol. III (junio 1951). Bureau of Agricultural Economics.

M. A. Girshick y Trygve Haavelmo. «Statistical Analysis of the Demand for Food». Econometrica. VOL. XV (abril de 1947).
Rush P. Mack. «The Direction of Change in income and the Consumption Function». Review of Economics and Statistics, vol. XXX (noviembre de 1948).

Richard Stone. «The Analysis of Market Demand». Journal of the Royal Statistical Society, vol. XVIII (Londres, 1945).

James Tobin. «A Statistical Demand Function for Food in the USA». Journal of the Royal Statistical Society, Vol. CVIII (London, 1950), véase también el comentario de Richard Stone a este trabajo.

E. J. Working. «Appraising the Demand for American Agricultural Output during Rearmament», ponencia leída en una sesión conjunta de la American Economics Association y la American Farm Economics Association. Boston, 26 de diciembre de 1951.

Fuente: tomado de Schultz, J. (1956), pág. 52-53.

consumidores tienden a saciar sus necesidades básicas y a medida que su poder adquisitivo aumenta se produce una tendencia hacia la mejora de la dieta.

Tercero, «las elasticidades ingreso relacionan el ingreso con el *valor* del consumo, con lo cual los cambios en el valor del consumo reflejan tres factores diferentes: a) un cambio en la cantidad física consumida; b) cambios en la calidad de los alimentos consumidos, y c) cambios en los servicios asociados con la alimentación» (Mellor, 1970, p. 63).

Esta idea de Mellor ratifica el punto anterior y, si bien es cierto que para planificar la producción agrícola sería deseable que pudieran obtenerse elasticidades-cantidad, también es cierto que a bajos niveles de ingreso un aumento en la renta supondrá un incremento en los productos agrícola demandados; mientras que a niveles altos de ingreso un aumento de éstos no suele significar una elevación en el consumo de muchos productos alimenticios sino incluso su disminución, con un incremento del gasto en otros bienes y servicios.

Por último, quisiera dejar bien sentado que estas cifras son orientativas y que sólo pueden obtenerse de ellas conclusiones tentativas. Las que hemos obtenido hasta ahora se pueden resumir diciendo que ante un aumento en los ingresos los consumidores cambia la dirección de su consumo hacia aquellos productos ricos en proteínas y vitaminas, de sabor agradable, y con una transformación mayor. Estos artículos se pueden concretar en: azúcar, vegetales, aceites y grasas, carne, huevos, pescado y leche.

Sin embargo, aunque todo lo dicho hasta aquí sea cierto, y parece lógico que lo sea, quisiera terminar este punto con una nota que hiciera reflexionar acerca de las tendencias actuales sobre el consumo de alimentos. Es evidente que, históricamente, a medida que los pueblos han visto aumentar sus ingresos, ello se ha traducido en una mejora de su dieta alimenticia que, a su vez, ha repercutido sobre la salud de sus habitantes, pero ya Mellor indicaba que «de ninguna manera se puede aseverar que la elevación de los ingresos dará lugar a pa-

trones de gasto en alimentos que pueden mejorar la calidad de la dieta». Como ejemplo de esto podemos señalar el pan hecho con harinas muy blancas, a las que se les ha quitado la parte más rica en vitaminas del trigo; o el arroz de primera calidad, que contiene menos vitaminas B y menos proteínas.

EL PRECIO Y LA DEMANDA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

Considerando constante la renta monetaria de un sujeto, si el precio de un bien desciende su renta real aumenta, con lo cual puede adquirir mayor cantidad de ese bien. Y, viceversa, si el precio aumenta el poder adquisitivo del sujeto disminuye. Por ello, la variación en el precio produce una variación en la demanda de un determinado artículo.

A la relación entre el precio de un bien y la cantidad que de él se demanda la llamamos «elasticidad de demanda en cuanto al precio» y la definimos como el cociente entre la variación de la cantidad demandada y la variación en el precio.

El resultado de un cambio en el precio de una mercancía se muestra por un movimiento de un punto a otro en la misma curva de demanda (D), mientras el efecto de los cambios en otros determinantes se muestra por un cambio de las curvas de D. Por ello, a estos factores se les llama factores de cambio y la curva de D es desplazada ante variaciones de éstos hacia la derecha o hacia la izquierda.

Existen otros factores que también tienen apreciables influencias, como la distribución de la renta, el crecimiento y estructura de la población, la salud, las facilidades de crédito, los stocks, las costumbres etc. Algunos de ellos tienen en cuenta la influencia de la actuación pasada en el presente, volviendo por ello el análisis de la demanda en dinámico.

Pero, veamos en qué consiste la elasticidad-precio de la demanda y la elasticidad cruzada.

La elasticidad-precio es la medida de la respuesta de la D ante cambios en el precio de un determinado bien. Si el

cambio en el precio es muy pequeño, usamos como medida de la respuesta de la D el de la elasticidad-precio de la D. Si los cambios en el precio son mayores, usamos la elasticidad arco de la D como medida relevante.

La elasticidad-punto de la D (12) se define como el cambio proporcional en la cantidad demandada resultante de un cambio proporcional muy pequeño en el precio. Simbólicamente escribimos:

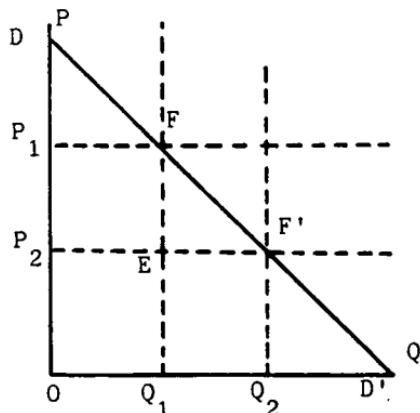
$$e_p = \frac{dQ}{Q} / \frac{dP}{P}$$

Si la curva de demanda es lineal:

$$Q = b_0 - b_1 P$$

suponiendo que $dQ/dP = -b_1$ tenemos que $e_p = -b_1 \cdot P/Q$ lo cual implica que la elasticidad cambia en los distintos puntos de la curva de demanda lineal.

Gráficamente:



$$\triangle P = P_1 - P_2 = EF$$

$$\triangle Q = Q_1 - Q_2 = EF'$$

$$P = 0 P_1$$

$$Q = 0 Q_1$$

Si consideramos cambios muy pequeños en el precio y la cantidad entonces $\Delta P \approx dP$; $\Delta Q \approx dQ$.

Sustituyendo:

(12) Tanto la definición de la E-precio de la D como la de E-árcos de la D proceden del libro de Koutsoyannis, A.: *Modern Microeconomics*. MacMillan, 1975, pág. 45.

$$e_p = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q} = \frac{Q_1 Q_2}{P_1 P_2} \cdot \frac{OP_1}{OQ_1} = \frac{EF'}{EF} \cdot \frac{OP_1}{OQ_1}$$

Como los triángulos FEF' y FQ_1D' son semejantes, entonces:

$$\frac{EF'}{EF} = \frac{Q_1 D'}{FQ_1} = \frac{Q_1 D'}{OP_1}$$

Sustituyendo:

$$e_p = \frac{Q_1 D'}{OP_1} \cdot \frac{OP_1}{OQ_1} = \frac{Q_1 D'}{OQ_1}$$

Como, además, los triángulos DP_1F y FQ_1D' son semejantes, tenemos que:

$$\frac{Q_1 D'}{FD'} = \frac{P_1 F}{FD} = \frac{OQ}{FD} \quad \text{Luego:}$$

$$\frac{Q_1 D'}{OQ_1} = \frac{FD'}{FD}$$

De aquí resulta que si tomamos el punto medio de la curva vemos que su $e_p=1$, y para cualquier punto a la derecha $e_p < 1$, siendo en D' $e_p=0$. Para cualquier punto a la izquierda del punto medio $e_p > 1$.

Consideremos con ello cuales pueden ser las relaciones que pueden existir entre dos o más bienes. Como se sabe, hay artículos que satisfacen una necesidad conjuntamente, o sea que esa necesidad no queda satisfecha con el consumo de uno sólo de los bienes. A tales bienes se les llama complementarios. Por el contrario, una necesidad puede ser cubierta alternativamente por un bien o por otro. A éstos se les llama sustitutivos.

Dos mercancías pueden ser absolutamente complementarias, o absolutamente sustitutivas, o sin necesidad de llegar al grado extremo pueden ser algo sustitutivas o relativamente complementarias, siendo muy difícil de precisar más en la realidad.

Edgeworth y Pareto establecieron como norma para esta diferenciación las tendencias de la demanda. Si dos bienes son complementarios el aumento de la demanda de uno de ellos implica un aumento en la demanda del otro. Si los bienes son sustitutivos sucede lo contrario; al aumentar la demanda de uno disminuye la del otro, y viceversa. A la elasticidad de los bienes complementarios y sustitutivos se la llama elasticidad cruzada (cross-elasticity).

Si todo lo dicho hasta aquí lo relacionamos con los precios resulta que para los bienes complementarios una disminución del precio de uno de ellos significa que aumenta la cantidad demandada de ambos. Lo contrario ocurriría si los precios aumentasen para dos o más productos sustitutivos; al aumentar el precio de uno aumenta la demanda del otro y, viceversa, si aumenta el precio del segundo aumenta la demanda del primero.

Una vez hecho el planteamiento teórico hay que tener en cuenta que la elasticidad precio es distinta según el producto alimenticio de que se trate. Depende, además, del valor nutritivo, de la finalidad del producto, y de las relaciones entre los precios de ese producto y de los demás productos alimenticios.

T. Schultz estudió la elasticidad de la demanda de los productos independientes y, por otro lado, la de los productos interrelacionados. Los productos independientes los dividió en directos (que sirven al consumo final) e indirectos (insumos).

Los bienes directos, a partir del punto en que el consumidor cubra sus necesidades, tienen una demanda rígida, lo que supone que un descenso del precio apenas aumentará la demanda. Los productos interrelacionados son los que nosotros hemos llamado «complementarios y sustitutivos», los cuales influyen, como ya hemos visto, en el comportamiento del consumidor cuando existen modificaciones de precios.

Hasta ahora hemos visto reglas generales de comportamiento del consumidor, supuesto que este reacciona racionalmente. Pero existen algunas excepciones a estas reglas que en la práctica ocurren con frecuencia:

- 1) El llamado *efecto Giffen*, que explica el caso de un

país en el que existe un nivel de ingresos muy bajo. Si, por ejemplo, sube el precio del pan, dado que este artículo sigue siendo el más barato, los consumidores pobres no reaccionan modificando la cantidad demandada (salvo en casos extremos) ante esa subida, porque no tienen otra alternativa de consumo.

2) *El efecto Veblen.* Existen artículos de lujo o suntuarios que son más codiciados cuanto más caros son. Este es el caso, en términos generales, de las pieles, los diamantes, y otros artículos altamente cotizados.

3) *Efecto de especulación.* Si se da un alza en el precio de un determinado artículo y el especulador espera que subirá todavía más, aumenta la cantidad comprada de ese bien con la intención de vender después. Y, por el contrario, si el precio baja y se espera que siga bajando el consumidor rehusará comprar ese artículo para poder comprarlo todavía más barato.

W. Abel (1970, p. 317) señaló algunas reglas que explican el comportamiento de la elasticidad de determinados productos alimenticios:

1) «Cuanto más alto es el valor nutritivo de un producto alimenticio por unidad monetaria, más reducida es la elasticidad de la demanda» (el arroz, el pan, las patatas).

2) «Cuanto más difícil es obtener la sustitución de un alimento menor es la elasticidad de la demanda por el mismo». La grasa y el azúcar son dos productos típicos difíciles de sustituir, y que además tienen un gran uso en el consumo ordinario, por lo cual su demanda no varía sensiblemente ante variaciones en el precio.

4) «La sal y los tipos más caros de frutas y hortalizas tienen una demanda relativamente rígida». La sal por el hecho de que su precio es tan bajo que una modificación en él no afecta la demanda. Las frutas caras tienen una demanda rígida debido a que son demandadas por los consumidores de mayor poder adquisitivo, a los cuales no les afecta sensiblemente una variación en el precio.

5) De lo dicho hasta ahora se puede deducir lo siguiente:

— Cuando los precios son muy bajos, la demanda reac-

ciona muy poco cuando estos sufren una variación; a medida que los precios son mayores la reacción es mayor; y vuelve a disminuir la reacción cuando son tan altos que los artículos correspondientes están dirigidos a un público con un alto poder adquisitivo.

6) «Cuanto más corta es la etapa de elaboración de los productos agrarios tanto menor es la elasticidad de la demanda». Resulta evidente que los productos más elaborados resultan más atractivos para el consumidor, por ello, tenderá a aumentar sus adquisiciones ante pequeñas variaciones en el precio; por el contrario, también tenderá a prescindir de estos cuando su renta real disminuya.

7) Ya sabemos cual es la relación que existe entre el precio y la cantidad demandada en el caso de bienes complementarios y sustitutivos. Pues bien, Abel resalta que esto no se cumple siempre para los productos alimenticios.

Las excepciones pueden darse por el hecho de una subida general de precios. Si a través de esa subida la capacidad de compra de los sujetos se ve disminuida es comprensible que si aumenta el precio de la margarina, el sujeto no puede reaccionar comparando mantequilla porque todavía sigue siendo más cara que la margarina. Este es un ejemplo del «efecto Giffen», que ya hemos mencionado.

Podemos concluir este epígrafe resumiendo las normas generales de comportamiento de la curva de demanda ante variaciones en el precio de los artículos.

En general, podemos decir que la demanda oscila menos ante variaciones en los precios para aquellos bienes con un alto valor nutritivo; con unas posibilidades de sustitución menores; y para aquellos cuyo precio de partida sea bajo.

Por el contrario, la cantidad demandada de un producto es más sensible para los alimentos más sofisticados, para los que tienen un valor alimenticio menor, para aquellos cuyas posibilidades de sustitución son mayores, y para los bienes más caros (siempre que no sean aquellos que están encamados hacia un grupo de consumidores muy determinado).

OTROS FACTORES DETERMINANTES DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

En realidad, existen otros muchos factores que inciden en la demanda de alimentos. Entre ellos destacaríamos, sin embargo, aquéllos que inciden en las *pautas socioculturales*.

Nos referimos, en concreto, a las líneas de comportamiento que sigue un individuo a la hora de alimentarse y que ha aprendido de la sociedad en la que vive.

Las pautas sociales se referirán, pues, a la actuación del individuo aprehendidas por el hecho de vivir en sociedad, rodeado de otros individuos con unas características semejantes. Son pautas que el hombre recibe, incorpora o imita, a través de su contacto con los demás.

Lógicamente, el comportamiento del individuo estará también en función de su nivel intelectual, de su cultura, de lo que haya aprendido, no ya en la calle, sino también en la escuela.

Sin pretensiones de exhaustividad vamos a mencionar a continuación algunas influencias que la sociedad y la cultura pueden tener sobre los ciudadanos en materia de alimentación.

A) *Diferencias entre el medio rural y urbano*

En primer lugar podemos diferenciar los hábitos en alimentación que existen en el medio rural y en el urbano. Ya al hablar del proceso de urbanización hicimos mención de ello.

Las causas de que en las zonas rurales exista una dieta distinta de la urbana son: 1) la falta de conocimiento de qué alimentos son los mejores para la salud o los necesarios para el individuo según el tipo de vida que haga; 2) menor poder adquisitivo en el campo que en la ciudad, en términos generales; 3) autoconsumo; se tiende a comer lo que se produce; 4) mala distribución de los alimentos, como consecuencia de la falta de infraestructura que dificulta la llegada de ciertos productos a los pueblos. Un ejemplo de esto puede ser el caso del pescado en determinadas zonas interiores, tanto en

España como en otros países. La dificultad en el transporte conlleva que exista muy poco consumo de pescado en los pueblos del interior y que en muchas ocasiones las condiciones sanitarias de estos productos sean muy deficientes. La proliferación de los productos congelados está paliando este problema.

Estas características y condicionantes se han ido debilitando con el tiempo gracias a la influencia de los medios de comunicación. Las pautas rurales van desapareciendo y son sustituidas por las características de las zonas urbanas, lo cual es acorde también con el «efecto demostración», puesto de relieve por Duesemberry (1967), según el cual existe un deseo de los individuos de igualarse a los que tienen un nivel de vida superior.

En contraposición, la sociedad urbana tiene también unas características peculiares que inciden claramente en sus pautas de consumo:

1) Un nivel cultural mayor, como consecuencia del mayor nivel de vida, que permite un mejor conocimiento de los alimentos más adecuados para la alimentación humana. Además, el ambiente cultural crea necesidades específicas; de ahí que a diferentes niveles aparezcan distintos hábitos.

2) Mayor poder adquisitivo. La renta per cápita mayor se debe en cierta medida al hecho de que las urbes son el centro de inmigración de jóvenes adultos, en edad de trabajar, con lo cual no sólo existe más dinero para comprar más sino que los demandantes jóvenes están proporcionalmente en mayor número en la ciudad que en el campo, componente éste que también influye sobre la demanda.

3) Mejor acceso a una mayor variedad de alimentos, lo que amplía las posibilidades de elección.

4) El nivel cultural y el poder adquisitivo, íntimamente relacionados, provoca también que los individuos estén más influidos por la publicidad a través de la prensa, revista, cine, etc.

B) *Preferencias de los individuos*

Hemos mencionado varias veces que el mayor nivel cultural implica una mayor racionalidad en la manera de alimen-

tarse. Pero esto no siempre es cierto. Existen en todos los individuos unas preferencias en el consumo que muchas veces lo alejan de la racionalidad. Las carnes más tiernas son más apetecidas y, sin embargo, no tienen por qué ser las más alimenticias; lo mismo podría decirse de las pastas de sopa, del pan, del arroz, etc.

Si la racionalidad se lleva a la práctica con todas sus consecuencias es muy posible que llegáramos a comer mejor y más barato. Pero las preferencias individuales juegan también su papel en las elecciones que se realizan.

c) *Formas de vida*

También la forma de vida condiciona el consumo de alimentos.

La mayor integración del sexo femenino en la población activa, por ejemplo, provoca algunos cambios en la manera de alimentarse; desvía la demanda hacia productos de fácil cocción, precocinados, conservados, etc.

La jornada laboral continuada crea en muchas empresas la necesidad de que los obreros coman en comedores de la misma empresa. Todo ello hace que se demanden unos productos determinados; productos congelados, con escaso proceso de elaboración, baratos. En estos comedores se demandan incluso productos precocinados con objeto de reducir, en lo posible, el personal del comedor.

D) *Creencias*

Existen otra clase de pautas de conducta que también condicionan el consumo. Por ejemplo, las creencias transmitidas a través de las generaciones sobre cuestiones de salud (recientemente se está sustituyendo las grasas animales por las vegetales, por temor al colesterol) o sobre cuestiones religiosas, tales como comer o no carne de cerdo, consumir carnes o pescados crudos, determinadas frutas, utilización de especias, etc.

E) *Impacto de los descubrimientos tecnológicos y las comunicaciones*

A medida que un país se desarrolla y va incorporando medios tecnológicos al proceso de producción se sustituye el esfuerzo humano por el mecánico, muchas veces en tareas que supondrían al individuo un gran desgaste. Este hecho llega a condicionar la manera de alimentarse, ya que los trabajadores al consumir menos energías necesitarán un aporte menor de calorías.

Otra clase de descubrimientos tecnológicos condicionan el consumo; por ejemplo, los aparatos de refrigeración, que además de mejorar las condiciones sanitarias de los alimentos permiten una mejor distribución de los productos. A nivel de economías domésticas, como de mercado mayorista, la refrigeración permite el almacenamiento, facilitando que se puedan consumir determinados productos estacionales durante todo el año.

Por último, indiquemos también que los medios de comunicación social y la facilidad de los transportes permiten que las distintas maneras de comer se difundan rápidamente, tendiéndose por ello a una manera más homogénea de alimentarse en el mundo.

5. EVOLUCION DEL CONSUMO ALIMENTARIO: ALGUNOS CASOS CONCRETOS

En los epígrafes precedentes hemos expuesto algunos aspectos básicos del consumo alimentario. Nuestra atención se ha centrado, fundamentalmente, en el estudio de una serie de factores que explican el «modelo» alimentario hacia el que se han venido dirigiendo las economías de mercado más desarrolladas, tratando de clarificar aquellos conceptos y principios que más tarde precisaremos para el estudio del caso español.

Para completar esta visión de carácter general sobre el

consumo alimentario (13), parecía interesante dedicar un último apartado de este capítulo a estudiar algunos datos comparativos sobre el consumo de alimentos a escala mundial, así como la evolución que ha seguido dicho consumo en aquellos países europeos cuya confrontación con España pudiese resultar particularmente ilustrativa.

El cumplimiento de estos objetivos ha quedado sujeto, sin embargo, a las disponibilidades concretas de datos sobre el consumo por países y por grandes áreas a nivel mundial, campo en el que, como hemos comprobado al estudiar el tema, la información disponible es abundante pero muy dispersa, procede de fuentes bastante heterogéneas (y, por tanto, poco comparables) y no suele cubrir períodos de tiempo suficientemente extensos para detectar con toda claridad las variaciones que experimenta la alimentación en un país o zona determinados.

Sentado este hecho, que implica unos límites para nuestro análisis, podemos pasar ya a examinar algunos datos de tipo general y el caso de tres países europeos —Francia, Bélgica y Portugal— para los que hemos conseguido un nivel de información aceptable.

ALGUNOS PERFILES GENERALES DE LA EVOLUCIÓN DEL CONSUMO ALIMENTARIO A NIVEL INTERNACIONAL

Como ya vimos en el epígrafe 3 las diferencias que existen en el consumo alimentario a escala mundial son importantes y definen un grado de desigualdad muy grave en un ámbito tan esencial para el hombre como es el de la nutrición. Los datos que recogíamos en los cuadros I-1 y I-2 son, en este sentido, bastante claros aunque insuficientes:

(13) Aunque quizás no fuese necesario repetirlo, conviene subrayar de nuevo que, en función de nuestros objetivos (vid, epígrafe I.1), sólo tangencialmente hemos entrado en los aspectos teóricos del consumo, centrándonos nuestra atención en algunos aspectos más pragmáticos que estimamos de interés para esta investigación.

sobre todo, a efectos de obtener una aproximación en torno a cual ha sido la evolución comparativa de los niveles de nutrición a nivel mundial.

En este sentido, los datos que presentamos en los cuadros I-6 y I-7, tomados de la cuarta encuesta mundial de la FAO (1977), nos muestran con bastante claridad cuál ha sido la evolución que ha seguido el suministro diario de calorías por individuo en las principales regiones a nivel mundial entre 1961 y 1974 y qué niveles ha ido alcanzando el suministro diario de alimentos por persona en términos de proteínas totales y de origen animal.

Como puede observarse, los países occidentales desarrollados y los de Europa del Este han tendido a aumentar sus niveles de consumo entre un 6 y un 7 por 100 en el intervalo de tiempo estudiado, mientras los países más gravemente afectados (MGA) no sólo no han experimentado un avance sino que incluso han perdido posiciones, cosa que no ocurría en otros grupos más puntuales de países en desarrollo (América Latina, Cercano Oriente).

Las diferencias en cuanto a las disponibilidades de proteínas por persona entre los países desarrollados y los países en desarrollo en general fueron aún superiores a las de calorías, figurando América del Norte, Europa Oriental y la URSS en las primera posiciones. En su conjunto, los países en desarrollo alcanzan sólo el 58 por 100 del suministro de proteínas por persona de los países más desarrollados, porcentaje que permanece inalterado durante el período sometido a examen.

Los últimos datos disponibles (FAO, 1982), publicados cuando este libro estaba ya en imprenta, ponen de manifiesto que la situación de desigualdad se mantiene en una proporción similar a la que mostraban los datos aportados. En 1980, el suministro medio diario de calorías por habitante era de 133 por 100 de las necesidades en los países desarrollados, mientras que la media de los menos adelantados se situó en el 84 por 100 de sus necesidades. En los últimos años, la situación de África se ha deteriorado fuertemente.

CUADRO I-6

Suministro diario de alimentos por persona en términos de calorías, cifras absolutas y como porcentaje de las necesidades

Región	Proteínas totales				Proteínas de origen animal			
	1961-63 1964-66 1969-71 1972-74				1961-63 1964-66 1969-71 1972-74			
	Kilocalorías por persona				Porcentaje			
Economías de mercado desarrolladas.								
América Norte .	3.320	3.360	3.500	3.530	126	127	133	134
Europa occid. . .	3.200	3.230	3.330	3.390	125	126	130	132
Oceanía	3.300	3.320	3.320	3.370	124	125	125	127
Otras economías de mercado desarrolladas								
Océano Índico	2.570	2.650	2.760	2.850	109	112	117	121
Europa oriental y la U.R.S.S.								
3.240	3.270	3.420	3.460	126	127	133	135	
Total de países desarrollados								
3.170	3.200	3.330	3.380	124	125	132	132	
Economías de mercado en desarrollo.								
Países MGA . . .	2.040	2.030	2.080	2.030	91	90	92	90
Otros países . . .	2.210	2.250	2.330	2.360	95	96	100	101
Africa	2.070	2.100	2.150	2.110	89	90	92	91
América Latina.	2.400	2.470	2.530	2.540	101	104	106	107
Cercano Oriente.	2.290	2.340	2.410	2.440	93	95	98	100
Lejano Oriente .	2.010	2.000	2.070	2.040	91	90	94	92
Otras economías de mercado en desarrollo								
2.130	2.200	2.290	2.340	93	96	100	103	
Economías asiáticas de planificación centralizada . . .								
1.960	2.110	2.220	2.290	83	90	94	97	
Total de países en desarrollo								
2.060	2.120	2.200	2.210	89	92	95	96	
Total mundial ..								
2.410	2.460	2.540	2.550	101	103	106	107	

Fuente: F.A.O. (1977).

CUADRO I-7

Suministro diario de alimentos por persona en términos de proteínas (totales y de origen animal)

Región	Proteínas totales				Proteínas de origen animal			
	1961-63	1964-66	1969-71	1972-74	1961-63	1964-66	1969-71	1972-74
	gramos							
Economías de mercado desarrolladas.	90	91	94	95	48	50	55	56
América Norte .	101	102	104	104	67	69	72	71
Europa occid. . .	88	89	92	93	44	46	50	52
Oceanía	98	100	100	101	64	66	67	67
Otras economías de mercado desarrolladas	74	76	82	85	26	28	36	39
Europa oriental y la U.R.S.S.	95	95	101	103	38	39	47	50
Total de países desarrollados	91	92	97	98	45	47	52	54
Economías de mercado en desarrollo.	53	53	55	54	11	11	12	11
Países MGA ...	53	52	53	51	7	7	8	7
Otros países ...	54	55	57	57	15	15	16	16
África	52	53	54	53	10	10	11	10
América Latina.	64	65	66	65	25	25	26	25
Cercano Oriente.	63	64	65	65	13	13	14	14
Lejano Oriente .	49	48	50	49	7	7	7	7
Otras economías de mercado en desarrollo	44	46	49	51	15	16	18	20
Economías asiáticas de planificación centralizada	54	58	61	63	11	12	13	13
Total de países en desarrollo	53	55	57	57	11	11	12	12
Total mundial ..	65	67	68	69	22	22	24	24

Fuente: F.A.O. (1977).

CUADRO I-8

Contribución porcentual de diversos grupos de alimentos al suministro diario de calorías por persona en los países desarrollados y en desarrollo, y en todo el mundo

Grupo de alimentos	Países en desarrollo				Países desarrollados										
	Economías de mercado en desarrollo		Economías asiáticas de planificación centralizada	Economías de mercado desarrolladas	Europa oriental y la U.R.S.S.	Total mundial									
	Países MCA	Otros países				1961-63	1972-74	1961-63	1972-74	1961-63	1972-74	1961-63	1972-74	1961-63	1972-74
Número de calorías	2.040	2.030	2.210	2.360	1.960	2.290	3.130	3.340	3.240	3.460	2.410	2.550			
							Porcentaje								
Productos vegetales	93,9	93,8	89,6	89,7	90,0	90,8	67,9	66,6	76,3	71,9	82,7	82,6			
Cereales	64,6	65,8	50,5	51,6	61,9	65,4	31,0	26,4	46,3	39,2	50,2	49,4			
Legum., nueces y semillas	9,4	7,2	6,0	5,1	7,3	7,0	2,7	2,7	1,7	1,8	5,5	4,9			
Raíces y tubérculos	3,8	4,2	11,1	9,2	11,4	11,1	4,8	3,8	7,9	6,4	7,4	6,8			
Azúcar	7,5	7,8	9,7	10,7	1,7	2,6	12,1	13,2	10,3	12,2	8,5	9,3			
Verduras y frutas	3,7	3,6	5,2	5,2	2,2	2,0	4,5	4,8	2,5	3,2	3,7	3,9			
ACEITES y grasas vegetales.	4,1	4,4	5,2	5,9	2,4	2,4	7,4	9,3	4,6	5,2	5,0	5,7			
Otros productos vegetales.	0,8	0,8	1,9	2,0	0,1	0,3	5,4	6,4	3,0	3,9	2,4	2,6			
Productos animales	6,1	6,2	10,4	10,3	10,0	9,3	32,1	33,4	23,7	28,1	17,3	17,4			
Leche	3,1	3,2	2,9	2,8	0,5	0,4	9,0	8,6	8,5	9,5	5,0	4,7			
Huevos y pescado	0,5	0,5	1,1	1,4	1,6	1,9	3,0	3,4	2,0	2,8	1,7	2,0			
Aceite y grasas animales.	1,3	1,3	1,4	1,4	0,9	0,8	6,9	6,4	4,8	5,4	3,3	3,0			
Carne y vísceras	1,2	1,2	5,0	4,7	6,9	6,1	13,1	15,0	8,2	10,3	7,3	7,5			
Todos los grupos de alimentos	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: F.A.O.

Un aspecto más interesante para nosotros es el referente a la composición del suministro de alimentos por persona y su evolución entre 1961-63 y 1972-74. Los datos de carácter más general aparecen recogidos en el cuadro I-8, en el cual queda claramente de manifiesto el distinto peso que tienen los cereales, las leguminosas y las raíces y tubérculos en los distintos grupos de países. Aunque en todos los casos se observa una clara regresión en la participación de estos productos dentro del consumo alimentario total, está claro que en el caso de los países económicamente más avanzados los niveles de consumo de partida son mucho más bajos que los atrasados. Lo contrario sucede en productos como la leche, el azúcar, los aceites y grasas y la carne y sus derivados.

Por último, y con referencia exclusivamente al conjunto de las economías de mercado calificadas como «desarrolladas» (14) presentamos los datos sobre suministro diario de calorías, proteínas y grasas por persona en el período comprendido entre 1961-63 y 1974 (cuadro I-9), que nos muestra con más detalle la evolución que ha experimentado la composición del consumo alimentario.

El «modelo» alimentario al que anteriormente hemos hecho referencia y su evolución aparecen configurados con bastante claridad en los datos del cuadro, donde, en términos de calorías, aparecen en regresión, por ejemplo, las raíces y tubérculos, las leguminosas y los aceites y grasas animales, mientras otros renglones de productos (carnes y derivados; pescado; grasas vegetales y bebidas alcohólicas) registran constantes avances.

La información disponible vía FAO no incluye muchos productos alimentarios elaborados y no nos detalla, por tanto, su evolución, aspecto cuyo interés era evidente para nuestro análisis y enfoque del problema. El estudio de algunos casos específicos por países nos permitirá obtener ideas y conclusiones interesantes sobre este punto.

(14) La FAO incluye en este grupo a Canadá, USA, todos los países europeos occidentales, Yugoslavia, Australia, Nueva Zelanda, Israel, Japón y Sudáfrica.

ESTUDIO DE ALGUNOS CASOS CONCRETOS DENTRO DE EUROPA

El objetivo que perseguimos en este apartado es doble. Por un lado, pretendemos conocer cual es la dieta alimenticia de los tres países que tomamos como ejemplo —Francia, Portugal y Bélgica— y, puesto que no tienen el mismo grado de desarrollo, intentaremos percibir las diferencias que existen entre ellos. Por otro lado, a través de lo que consumen los individuos de distintos países, intentaremos averiguar también cuales son las grandes tendencias; qué productos parecen tener una demanda futura más asegurada, y cuales tienden a disminuir en las apetencias de los consumidores. No pretendemos, sin embargo, extraer de todo ello conclusiones generalizables, dado que los datos sobre la evolución del consumo con que hemos podido contar sólo nos han permitido estudiar los casos de referencia y las diferencias entre países suelen ser, a veces, importantes.

Antes de pasar al estudio de Francia conviene señalar que las cifras de base tomadas para los distintos países conciernen a cantidades compradas por las familias, comprendiendo también los alimentos consumidos fuera del hogar, lo que no significa que este consumo pueda identificarse con las cantidades realmente consumidas (que son ligeramente inferiores); la diferencia estriba en las reservas no consumidas, en la alimentación de los animales domésticos, los desechos (comida estropeada, pieles, grasas supérfluas, etc.), así como los alimentos malgastados, derrochados, etc. No obstante, de aquí en adelante identificaremos ambos conceptos para facilitar el estudio y por considerar que estas diferencias son poco relevantes.

A) *El caso de Francia*

Para el estudio de este país contamos con los datos obtenidos por el INSEE en diversas encuestas, las cifras de la Contabilidad Nacional del año 1965 y las estimaciones hechas para 1975, que nos permiten comparar el consumo de

CUADRO I-9

Economías de mercado desarrolladas. Suministro diario de alimentos por persona

<i>Calorías (kcal.)</i>	61-63	64-66	69-71	72-74	1971	1972	1973	1974
Total general	3.133	3.173	3.283	3.336	3.306	3.328	3.348	3.333
Product. vegetales.	2.128	2.139	2.182	2.223	2.187	2.209	2.246	2.216
Product. animales.	1.004	1.034	1.103	1.113	1.119	1.120	1.103	1.117
Gran total excl.								
alcohol	2.986	3.012	3.109	3.109	3.128	3.147	3.158	3.141
Cereales	972	943	893	891	884	986	981	875
Raíces y tubérculos.	151	142	134	128	131	130	128	127
Azúcares y miel de								
abeja	379	390	423	442	429	433	449	444
Leguminosas	36	34	32	31	31	32	32	30
Nueces y semillas								
oleaginosas ...	52	52	56	59	55	58	59	58
Hortalizas	56	57	61	62	61	60	62	63
Frutas	85	80	99	100	99	99	103	98
Carnes y despojos.	411	433	487	500	505	503	489	508
Huevos	48	50	56	56	57	57	55	55
Pescado y mariscos.								
Leche	46	47	52	56	53	55	57	56
281	284	284	286	284	288	288	287	284
Aceites y grasas ..	449	467	509	524	514	521	531	520
Aceites grasas y								
vegetal	233	251	289	312	297	307	320	308
Aceites grasas ani-								
mal	216	216	220	212	216	214	212	211
Bebidas alcohólicas.	148	161	176	188	178	181	190	192
<i>Proteínas (g)</i>	61-63	64-66	69-71	72-74	1971	1972	1973	1974
Total general	89,8	31,2	94,3	95,4	94,8	95,6	95,2	95,4
Productos vegetales.	41,6	40,7	39,7	39,5	39,4	39,6	39,7	39,2
Productos animales.	48,2	50,4	54,6	55,9	55,4	56,0	55,5	56,2
Gran total excl.								
alcohol	89,3	89,8	92,4	94,3	92,9	93,7	94,5	94,7
Cereales	27,6	26,8	25,4	25,0	25,1	25,2	25,1	24,8
Raíces y tubérculos.	3,3	3,1	3,0	2,9	3,0	2,9	2,9	2,9
Azúcares y miel de								
abeja	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Leguminosas	2,3	2,2	2,0	2,0	2,0	2,1	2,0	1,9

Nueces y semillas								
oleaginosas ...	2,5	2,5	2,7	2,8	2,7	2,8	2,9	2,8
Hortalizas	3,1	3,2	3,3	3,4	3,3	3,3	3,4	3,4
Frutas	1,1	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,3
Carnes y despojos.	21,7	23,3	26,3	27,1	26,9	27,1	26,5	27,5
Huevos	3,9	4,0	4,5	4,5	4,6	4,6	4,4	4,4
Pescado y mariscos.	6,1	6,2	6,8	7,2	6,9	7,0	7,3	7,2
Leche	16,4	16,7	16,9	17,1	16,9	17,1	17,2	17,0
Aceites y grasas ..	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Aceites grasas ve- getal	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Aceites grasas ani- mal	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Bebidas alcohólicas.	0,5	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
<i>Grasas (g)</i>	61-63	64-66	69-71	72-74	1971	1972	1973	1974
Total general	116,4	120,7	130,9	134,4	133,3	134,5	134,3	134,4
Productos vegetales.	36,0	39,1	42,6	45,4	43,5	45,0	46,4	44,9
Productos animales.	80,3	82,5	88,3	89,0	89,8	89,6	87,9	89,5
Gran total excl.								
alcohol	116,4	120,7	130,9	134,4	133,3	134,5	134,3	134,4
Cereales	3,6	3,6	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,3
Raíces y tubérculos.	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Azúcares y miel de abeja	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Leguminosas	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1
Nueces y semillas								
oleaginosas ...	3,5	3,6	3,9	4,1	3,9	4,1	4,2	4,1
Hortalizas	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Frutas	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Carnes y despojos.	35,2	36,9	41,5	42,5	43,2	42,8	41,5	43,2
Huevos	3,4	3,5	3,9	3,9	4,0	4,0	3,9	3,9
Pescado y mariscos.	2,0	2,1	2,4	2,6	2,5	2,6	2,7	2,7
Leche	15,4	15,6	15,7	15,9	15,7	16,0	15,9	15,9
Aceites y grasas ..	50,7	52,7	57,5	59,2	58,0	58,9	60,0	58,7
Aceites grasas ve- getal	26,3	28,4	32,7	35,2	33,6	34,7	36,1	34,9
Aceites grasas ani- mal	24,4	24,3	24,8	23,9	24,4	24,2	23,9	23,8
Bebidas alcohólicas.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: F.A.O. (1977).

1965 con el de 1975 para toda la gama de productos alimenticios.

A la vista de estos datos podremos ver cuál es la tendencia de los franceses en el consumo de una serie de productos a lo largo de diez años. Con ello, pretendemos mostrar qué artículos tienen un consumo ascendente y cuáles han quedado estancados o han visto disminuir su demanda.

Partimos del cuadro I-10 para corroborar lo ya dicho anteriormente en cuanto a las variaciones recientes del consumo y que se puede aplicar al caso francés. Los principales cambios a destacar son los siguientes:

En primer lugar, el pan disminuye considerablemente su consumo «per cápita» en los diez años señalados; se comporta, de acuerdo con nuestro desarrollo conceptual, como un bien inferior. La partida que aumenta más visiblemente dentro del capítulo de los cereales es la correspondiente a «biscottes» por ser un producto de reciente desarrollo y consumo, aunque esencialmente es un derivado del pan (pan tostado o preparado).

Esta disminución relativa del consumo del pan se debe, como casi siempre ocurre, al aumento del poder adquisitivo de los individuos que, al contar con unos ingresos mayores, sustituyen el consumo de pan por otros artículos. Otro motivo por el cual en la actualidad los franceses consumen menos pan es también el proceso de urbanización; las actividades ciudadanas, unido a la mejoría en el nivel tecnológico del país, exigen un menor desgaste físico de los individuos, modificando, por tanto, su dieta alimenticia que será menos rica en contenido energético.

Otra modificación importante es la estructura del consumo se ha producido en las féculas, que han cedido el paso de las legumbres verdes, por una motivación similar al caso del pan. Dentro de este apartado, las «conservas de legumbres» han aumentado un 63 por 100 en 1975 respecto al consumo medio estimado en 1965. A lo dicho acerca de las causas del aumento del consumo de legumbres verdes, en el caso de las conservas, hay que añadir lo que ya habíamos visto al analizar los determinantes de la demanda: la disminución del

CUADRO I-10
Consumos medios anuales en kilogramos o litros por persona

	1965	Indice 1965-75	1975
Pan	87,8	77,0	67,4
Biscottes	1,9	126,0	2,4
Pastas alimenticias	6,2	113,0	7,0
Harinas, arroz	4,0	113,0	4,5
Patatas	99,7	95,0	94,5
Legumbres frescas	69,2	111,0	76,7
Legumbres secas	2,6	69,0	1,8
Conervas de legumbres	11,0	163,0	17,9
Ágrios (frutos)	15,9	133,0	21,2
Plátanos	6,9	103,0	7,1
Frutos frescos	38,8	130,0	50,6
Frutos secos	1,9	121,0	2,3
Conervas de frutas y dulces	3,0	127,0	3,8
Buey	14,6	112,0	16,4
Vaca	5,9	114,0	6,7
Cordero	1,9	121,0	2,3
Caballo	1,4	64,0	0,9
Cerdo fresco	7,3	110,0	8,0
Jamón	4,3	123,0	5,3
Embutidos y casquería	11,8	126,0	14,9
Aves, conejos, caza	15,6	126,0	19,7
Huevos	10,5	100,0	10,5
Pescados, crustáceos y moluscos	11,5	107,0	12,3
Conervas de pescado	2,5	120,0	3,0
Leche concentrada y en polvo	2,4	137,0	3,3
Leche fresca (1 L=1,033 kg.)	94,4	100,0	94,8
Nata fresca	0,7	129,0	0,9
Quesos	14,5	183,0	26,5
Mantequilla	9,5	114,0	10,8
Aceite alimenticio	8,6	126,0	10,8
Manteca	0,3	67,0	0,2
Margarina	1,9	126,0	2,4
Azúcar	19,5	116,0	22,6
Chocolate y cacao	2,0	115,0	2,3
Confitura de azúcar, miel y chocolate ..	4,0	140,0	5,6
Vinos corrientes (con A.T.C.) (litros) ...	107,8	91,0	98,4

	1965	Indice 1965-75	1975
Vinos A.O.C. ²	8,7	117,0	10,2
Vinos dulces naturales	1,2	125,0	1,5
Vinos achampanados	1,0	140,0	1,4
Aperitivos	3,0	150,0	4,5
Aguardiente (con A.T.C.)	3,0	107,0	3,2
Cerveza	38,9	119,0	46,4
Sidra (con A.T.C.)	19,2	73,0	14,0
Aguas minerales	27,8	228,0	63,4
Bebidas gaseosas	13,2	164,0	21,6
Zumos de frutas	1,8	189,0	3,4
Café, té, infusiones	3,4	115,0	3,9

1. A.T.C.: Autoconsumición.

2. A.O.C.: Denominación de origen controlado.

tiempo dedicado a cocinar debido al aumento de la población femenina que trabaja fuera de casa.

En el capítulo de las frutas, todas las partidas han visto aumentar sustancialmente su demanda, resaltando la de «conservas de fruta», que aumenta en 77,5 por 100 en los diez años considerados en el cuadro. Las encuestas realizadas en el INSEE evidencian tres motivos por los cuales se ha producido este alto incremento: 1.^o) a un aumento de la renta corresponde un aumento proporcional muy similar del consumo de frutas; la elasticidad de demanda frutera respecto a la renta es de 0,8 y ésta es menor para los agrios y plátanos; 2.^o) el gasto en fruta crece con el tamaño de la población: 130 francos por unidad de consumo en la población rural no-agrícola, frente a 220 francos en el complejo residencial de París; y 3.^o) una disminución de los precios relativos de la fruta, producida por la sobreproducción existente.

Las frutas más demandadas según estas encuestas son: peras, manzanas, uvas de mesa, melocotones, plátanos y naranjas. En los diez años estudiados, el consumo de frutícolas ha aumentado tanto que se cree que puede llegar muy pronto al nivel de saturación que han alcanzado ya los Estados Unidos, por ejemplo.

En cuanto a las carnes, existe una preferencia evidente por las partes dedicadas a asar, por sus cualidades dietéticas y por razones de rapidez de manipulación. Por esta última razón había aumentado también la demanda de productos de charcutería, aunque en ello inciden igualmente el aumento en el nivel de renta, los cambios en las costumbres alimentarias, etc. Las carnes con mayores posibilidades de consumo según los datos del cuadro son las de vaca, cordero, añojo, el jamón y los productos de charcutería.

La demanda de productos vacunos ha estado algo frenada por la subida de los precios, que para las carnes, en general, y para la de vacuno en particular, ha sido muy considerable. A Fouquet, en su trabajo «La demande de produits agricoles et alimentaires est prévisible», señala también que la demanda en las zonas rurales y urbanas es distinta respecto a las carnes. En las zonas rurales y, sobre todo, en las agrícolas, se consume mayor cantidad de volátiles y conejos, lo cual resulta fácil de comprender, ya que son los animales que se crían preferentemente para el autoconsumo.

El consumo de huevos está prácticamente estabilizado y el escaso aumento del consumo se debe al incremento de la población. Lo mismo sucede con el consumo de pescado, que debido a un aumento considerable del precio, a causa del agotamiento relativo a la pesca, ha convertido este alimento en un producto prácticamente de lujo. Sólo los congelados y las conservas tienen un nivel de precios asequibles que permite aumentos en el consumo.

Francia ha llegado, por otra parte, a un nivel máximo de consumo de leche fresca, siendo uno de los países europeos que consumen menos proporción de leche fresca. Sin embargo, sí aumenta considerablemente la demanda de quesos; en especial los quesos frescos y yogurs.

Respecto a las materias grasas utilizadas para cocinar o para el consumo en general, la más solicitada es la mantequilla. Sin embargo, existen grandes diferencias, según las regiones. En las regiones del Norte y del Oeste se gasta casi el doble en el consumo de grasas que en el Sur y en el Este. Las diferencias existen también en la clase de grasa a utilizar.

En las primeras zonas mencionadas se consume una gran proporción de mantequilla, mientras que en las áreas mediterráneas y del Sudoeste se consumen más aceites vegetales. Aunque podría establecerse una correspondencia entre ambas diferencias, se ha comprobado que no existe una diferencia sustancial entre el coste del aceite y el de la mantequilla, con lo cual la única razón que puede encontrarse a este hecho es la asimilación de las costumbres mediterráneas en cuanto al consumo de aceite y en cuanto a la diferencia del gasto, ésta puede provenir de la que hay en el poder adquisitivo entre las zonas norte y sur de Francia.

El azúcar mantiene un crecimiento débil, estimándose que Francia ha llegado ya a un cierto tope en el consumo «per cápita», que ha ido en aumento en los últimos años gracias a una disminución del precio relativo. En cambio sí han tenido un incremento considerable los productos de confitería.

Finalmente, con respecto a las bebidas cabe señalar que, como norma general, las alcohólicas están estancadas o en lento retroceso, salvo en algunos casos muy concretos. Sin embargo, las no alcohólicas han venido creciendo rápidamente. En el cuadro se evidencia la ascensión en el consumo de aguas minerales (que ha aumentado en 1975 un 128 por 100 con respecto a 1965) y en el de bebidas gaseosas y jugos de frutas (que han aumentado por término medio un 70 por 100 en el mismo período).

En su conjunto, tanto la estructura del consumo de alimentos como su evolución sitúa a Francia en una posición elevada dentro de los países desarrollados y en un estadio avanzado dentro de la evolución tendencial del llamado modelo alimentario occidental.

B) *El caso de Bélgica*

Pasemos a continuación a contemplar la evolución del consumo alimentario en Bélgica partiendo de los datos elaborados por J. Poelmans (1978) en base a las cifras sobre

consumo de alimentos en cantidades físicas obtenidas por L'Institut National de Statistique, de Bélgica.

Como en el caso anterior, en función de un cuadro de las cantidades de productos alimenticios adquiridas en distintos años, (cuadro I-11), trataremos de averiguar la tendencia de la demanda de cada alimento dentro del consumo total. Pero, antes de pasar a comentar dichos datos vamos a hacer algunas precisiones.

Debido a la dificultad para traducir los datos de la Contabilidad Nacional de Bélgica a cantidad físicas para ciertos productos, no se dispone de datos del consumo de repostería, arroz, pescado, legumbres frescas, secas, en conserva y otros productos alimenticios (grasas, hielo, etc.). Sin embargo, se han obtenido datos procedentes de otras fuentes de forma que, si bien presentan problemas de comparación con otros productos, es posible analizar el aumento o la disminución del consumo de dichos artículos durante los años estudiados (1960, 1965 y 1970).

Como sucedía en el caso francés, los datos permiten apreciar una disminución en el consumo de pan y de productos de repostería, seguido de un estancamiento de los demás productos de base cerealícola, salvo los más sofisticados. En cuanto al consumo de carne, el tipo que alcanza mayor nivel de consumo es la de cerdo, seguida de la carne de vaca. El consumo de cerdo, no sólo parte de cantidades consumidas mayores, sino que sigue aumentando su demanda.

Sorprende, sin embargo, la poca cantidad de carne de ternera demandada y la disminución que va sufriendo con los años, lo que probablemente se debe al alto precio de la ternera en los mercados belgas y a su escasez en el mercado, dadas las prioridades de producción de la ganadería de carne.

El consumo de pescado ha aumentado muy moderadamente durante el período sometido a estudio. A pesar de que es un bien apetible, las elevaciones de precios en los últimos años han restringido su posible consumo.

En el apartado que incluye la leche fresca, condensada, en polvo, etc., se observa un fenómeno semejante al que habíamos detectado ya en Francia: su consumo no sólo permanece

CUADRO I-11

Evolución de las cantidades físicas consumidas de productos alimentarios por persona y día. (En gramos salvo para las partidas donde sea indicada otra unidad)

	Partidas	1960	1965	1970
111.	Pan	259,4	246,3	234,4
	Pastelería	13,6	13,0	12,3
112.	Biscuits	13,9	14,4	20,8
113.	Biscottes	1,8	1,7	1,7
	Pastas alimenticias	5,8	5,9	6,2
	Arroz	3,3	3,4	3,6
121.	<i>Carne</i>	152,0	165,0	192,8
	Buey	56,3	58,9	66,3
	Ternera	6,9	8,0	7,1
	Cerdo	69,5	79,1	95,2
	Cordero	0,9	1,75	1,8
	Caballo	8,4	9,5	9,8
	Otras	10,0	7,75	12,7
122.	<i>Aves</i>	17,6	22,6	26,4
	Conejo	2,2	2,1	2,2
	Pollos hervidos	3,0	3,9	6,7
	Pollos asados	12,1	16,3	17,2
	Palomas	0,3	0,3	0,3
	Caza	0,7	0,7	1,1
130.	Pescados (a)	21,0	22,0	23,0
141.	Leche (en l.) (b)	0,3	0,3	0,3
142.	<i>Quesos</i>	—	15,8	19,4
	Quesos frescos	2,4	2,8	4,5
	Quesos duros	—	7,8	7,4
	Quesos semi-duros	—	2,8	3,5
	Queso de Brie	0,14	0,099	0,089
	Queso de Camembert	0,01	0,007	0,089
	Pasta de queso con condimentos	—	0,11	0,25
	Queso fundido	—	1,09	1,05
	Cuajada	—	0,97	1,87
	Varios	—	0,11	0,68
143.	Huevos (en piezas)	0,5	0,47	0,64
151.	Mantequilla	28,1	27,3	26,8
152.1.	Aceite (en 1/10 l.)	0,07	0,09	0,11
152.2.	Margarina	30,1	34,2	34,1

	Partidas	1960	1965	1970
161.	Patatas	—	—	351,1 (a)
162.	<i>Frutas frescas indígenas</i>	—	82,6	125,8
	Manzanas	—	50,3	69,4
	Peras	—	14,9	27,3
	Cerezas	—	0,72	4,5
	Uvas	—	6,4	8,3
	Fresas	—	4,6	7,4
	Ciruelas	—	1,2	2,9
	Melocotón, durazno	—	3,3	4,2
	Baya	—	0,56	1,09
	Frambuesa	—	0,058	0,027
	Albaricoque	—	0,4	0,5
	<i>Frutas exóticas</i>	47,7	51,9	58,7
	Naranjas	27,9	30,1	35,3
	Limones	2,9	3,6	3,7
	Pomelos	1,4	2,1	2,5
	Plátanos	14,7	15,5	16,2
	Piña	0,06	0,06	0,46
	Dátiles	0,31	0,32	0,36
	Higos	0,33	0,34	0,26
163.	Frutas en conserva	—	—	10,14
164.	} Legumbres	208,0	217,0	279,0
165.				
170.	Café	11,7	11,7	14,12
	Té	3,9	3,3	3,1
	Achicoria	0,1	0,1	0,1
181.	Chocolate (c)	11,3	14,9	14,2
	<i>Confituras</i>	9,1	9,7	11,0
	— Bombonería	1,8	2,5	2,3
	— Pastillas de café con leche ..	2,5	2,5	2,6
	— Gominolas	0,82	2,3	2,5
	— Peladillas	0,45	0,33	0,31
	— Varios	3,55	2,15	3,27
182.	Azúcar (d)	38,8	40,38	41,16
183.	Confituras	4,24	5,15	5,71
	Compotas	1,24	1,12	1,86
210.	Aguas y limonadas (1/10 l.) (e) ..	1,0	1,5	2,0
220.	Cervezas (1/10 l.) (e)	3,2	3,2	3,6
230.	Bebidas alcohólicas (1/10 l.) (f) ..	—	0,06	0,07
240.	Vinos, aperitivos (1/10 l.) (f) ...	—	0,3	0,4

Notas:

- (a) Cifras calculadas a partir de datos de la FAO para los años 1962 a 1965.
- (b) El total de esta partida resulta poco importante, no se ha juzgado oportuno descomponer en leche cruda, leche descremada, leche condensada y leche en polvo.
- (c) Indica toda la confitura a base de chocolate.
- (d) Indica únicamente el azúcar consumido como tal en las casas y no el que forma parte de otros alimentos: confituras, mermeladas, chocolates y confiterías, entre otras cosas; este método permite evitar los dobles empleos.
- (e) Cifras facilitadas por las aduanas y servicios fiscales.
- (f) Cifras facilitadas por el Instituto Agrícola, las recibidas del INS fueron consideradas excesivamente elevadas.

constante en los 10 años estudiados, sino que su nivel es bajo. Esta falta de leche en la alimentación se compensa con el consumo de queso, donde la tendencia en el consumo es similar a la francesa: el nivel de consumo es bastante superior al de la leche y predominan los quesos frescos y semiduros sobre los más curados; la razón más determinante parece ser el hecho de que estos quesos son menos ricos en calorías que los más curados y, por tanto, engordan menos, además de ser más digestivos.

El consumo de huevos tiende a permanecer estacionario a causa de una cierta saturación del mercado. Se produce un ligero incremento en los gramos consumidos por cada individuo al día, que puede provenir del aumento de peso por unidad registrado últimamente, pero el aumento en cuanto al número de huevos consumidos es prácticamente nulo.

En relación con el consumo de mantequilla hay que señalar que va disminuyendo con el tiempo. En los países desarrollados existe una tendencia a consumir menos grasas y, sobre todo, grasas animales —como ya ha quedado de manifiesto en el apartado anterior— por el peligro al exceso de colesterol en la sangre, enfermedad muy de actualidad, y por el deseo por parte de los individuos de tomar dietas pobres en calorías. Por contra, los aceites vegetales han aumentado su demanda, favoreciendo la disminución en la venta de mantequilla. En los últimos años de nuestro estudio, el consumo de margarina permanece estable; entre los años 1960 a 1965 hubo un aumento de un 13 por 100.

Referente a las patatas, con las cifras del cuadro no podemos calcular la tendencia; sin embargo, apenas precisamos el apoyo de los datos para poder asegurar que su consumo va disminuyendo año tras año.

El nivel de consumo de fruta fresca por parte de la población belga es muy alto, aunque ligeramente inferior al francés. Esta fuerte incidencia de los frutícolas en la dieta de los ciudadanos belgas es un indicador de su nivel de vida; su consumo se intensifica en un porcentaje muy fuerte, a pesar de que los precios de la fruta han aumentado considerablemente. La participación de la fruta de importación dentro de la dieta alimenticia de los belgas es bastante alta, con una cierta tendencia a aumentar. Aún cuando no se tienen datos para poder comparar la adquisición de la fruta en conserva en los años 1960 a 1965, se estima que se ha registrado cierto aumento en su demanda, siguiendo la tendencia de la fruta fresca por un lado, y por el ascenso que están teniendo las conservas en los últimos años debido a su abaratamiento relativo y su fácil consumo y conservación.

En el apartado legumbres no se distingue entre la adquisición —por parte de los consumidores— de legumbres frescas y de legumbres secas y conservadas. La experiencia que nos proporciona lo estudiado hasta ahora permite deducir que el crecimiento que ha experimentado el consumo de legumbres se ha dirigido, básicamente, a las verdes y a las conservas vegetales, con un cierto retroceso en las legumbres secas. Este hecho lo habíamos detectado ya en el caso francés y además parece verosímil que un aumento de un 28 por 100 entre 1965 y 1970 no se haya realizado en el capítulo de legumbres secas, cuya demanda tiende a disminuir en los países medianamente desarrollados.

Respecto al café, el té y la achicoria, la única partida que ha aumentado su consumo es el café, que de 1965 a 1970 lo ha hecho un 21 por 100. Por lo que se refiere al té, y la achicoria se ha mantenido, e incluso ha disminuido, su consumo.

El chocolate tuvo un sensible aumento en el consumo entre 1960 y 1965, pero en la actualidad su consumo se halla estancado. Y por lo que respecta al azúcar, su consumo ha aumentado ligeramente debido —principalmente— a una baja en el precio internacional.

Las confituras y compotas no han registrado ningún movimiento sensible y parece que se ha llegado a una saturación del mercado.

Como hecho relevante hay que señalar que en el caso de las aguas y limonadas, su consumo ha aumentado un 50 por 100 entre 1960 y 1965 y un 33,3 por 100 entre 1965 y 1970, lo cual se debe a la profusión de variedades y marcas en el mercado, con una gran publicidad que ha desarrollado mucho el mercado, además de confirmar las tendencias de consumo de las zonas urbanizadas.

Por último, y en lo referente a cervezas, alcoholes, vinos y aperitivos, señalemos que la adquisición de estos productos por parte de los consumidores parece que está estacionada; el nivel de consumo es bastante bajo en todas las bebidas alcohólicas y en los aperitivos. Destaca el consumo de cerveza sobre todos los demás, pero sin alcanzar cifras de consideración ni comparables a otros países europeos. La causa de este bajo consumo es, sin duda alguna, su alto precio, lo que puede explicarse por el hecho de que Bélgica se ve obligada a la importación tanto de algunos productos básicos: cereales, alimentos para el ganado bovino, frutas, etc., como de vinos.

En resumen, tras este rápido repaso de los productos alimenticios consumidos por la población belga podemos concluir diciendo que su estructura de consumo es ya la que corresponde a un país desarrollado. La demanda se dirige hacia artículos ricos en proteínas (carne) y vitaminas (frutas y legumbres), sin que los niveles y calidades lleguen a alcanzar el nivel francés. Un ejemplo de ello es la alta proporción del consumo de carne porcina.

A pesar de que no tenemos la amplitud de datos suficientes, nos atrevemos a apuntar que, en Bélgica, la dieta está

muy condicionada por los altos precios de los alimentos. Hay que tener en cuenta que este país no tiene una agricultura rica, debido a sus condiciones geográficas y climatológicas, lo que obliga a importar grandes partidas de productos alimenticios.

En el trabajo ya mencionado de Jacqueline Poelmans se realizan algunas previsiones de consumo para el año 1980. Tales previsiones se llevaron a cabo bajo la hipótesis económica anual medio en términos reales del 4,1 por 100, tasa que no se ha podido alcanzar. Señalemos, con todo que, según estos datos, productos tales como la carne (sobre todo, de cerdo), la leche, las frutas frescas de producción propia y las legumbres verdes, deberían sufrir un aumento considerable en su consumo. El consumo de otros productos crecería más moderadamente, como ocurre con la volatería, los quesos, las margarinas (en detrimento de la mantequilla) y el azúcar. Los demás productos debían mantener estacionario su consumo, salvo el pan, repostería y las patatas que se reducirán sustancialmente.

C) *El caso portugués*

De los tres países estudiados, Portugal es el menos desarrollado, por lo que cabe ya suponer que su nivel medio alimenticio será inferior al de los dos anteriores. Dado que las posibilidades adquisitivas de los portugueses, o lo que es lo mismo, su renta per cápita, está por debajo de la de Francia, Bélgica e incluso España, es lógico que ello se refleje en la estructura de su consumo.

Para realizar el análisis del problema partimos de un trabajo aparecido en «Planeamiento», confeccionado por el Centro de Consumo de Servicios de Planificación Global del Departamento Central de Planificación.

Como en los demás casos, vamos a partir de un cuadro sintético, esta vez de tasas de crecimiento, para los que se indican las tasas de valor, volumen y precios para los gran-

des grupos de productos alimenticios (ver cuadros I-12, I-13 y I-14):

A partir de estos datos trataremos de señalar cuál es la estructura de consumo del país, y no sólo la situación presente sino también la tendencia previsible de la demanda.

Dado que la cantidad de artículos alimenticios es bastante extensa y la serie cronológica abarca 18 años, podemos espe-

CUADRO I-12

Evolución cuantitativa de la consumición alimentaria de 1960 a 1970. Variación en cantidades físicas y en precios constantes

Partidas	Iq 1970 precios constantes	IQ 1970 cantidades físicas	Diferencias en % de 1960
	1960=100		
Pan, pastelería	95,0	94,9	0,0
Biscottes, pastas alimenticias, arroz	107,9	109,0	+ 1,8
Carne	144,0	127,0	-11,8
Aves, caza	138,4	157,7	+12,9
Pescado	119,4	109,4	-8,4
Leche	108,6	101,9	-6,2
Quesos	152,6	124,7	-28,3
Huevos	97,1	131,3	+35,2
Mantequilla	100,0	100,2	0,0
1. Aceite	140,8	139,3	-1,1
2. Margarina	122,4	119,3	-2,5
Frutos indígenas	147,5	154,8	+4,9
Frutos exóticos	125,9	129,4	+2,8
Legumbres	129,6	134,2	+4,6
Café, té, achicoria	124,2	116,3	-6,3
Chocolate, confitería	127,3	129,9	+2,0
Azúcar	108,0	111,5	+3,2
Confituras, mermeladas	146,3	145,2	-0,1
Bebidas	152,5	136,3	-10,6

Fuente: Centro de Consumo. Departamento Central de Planificación. Portugal.

rar que las conclusiones que saquemos, tanto a nivel general, como por productos, sean interesantes.

El primer aspecto que llama la atención en el caso portugués es el hecho de que los productos alimenticios tratados globalmente hayan aumentado su valor y, sin embargo, no ha aumentado su volumen en la misma proporción. Esto puede tener dos causas fundamentales, que son excluyentes: 1.º) el proceso inflacionario que ha incidido considerablemente sobre los productos alimenticios; y 2.º) lo que podríamos llamar un «efecto calidad», consistente en el aumento de valor de los productos por haber aumentado el valor añadido incorporado en algunos artículos.

Este hecho lo hemos expuesto ya a nivel teórico y no vamos a extendernos en ello de nuevo. En la actualidad, se tiende a transformar y manipular más los alimentos para presentarlos al público más atractivos y con «cualidades» adicionales. Ejemplo de ello pueden ser los productos vitaminados artificialmente, precocinados o con unas condiciones de empaquetado y conservación que provocan su encarecimiento.

Este proceso ha influido mucho en los productos alimenticios y ha sido la causa de su aumento de precios. En ocasiones este «efecto calidad» no es tal; la calidad del producto no se modifica en sí, sino únicamente su presentación; este es un medio del que se valen los fabricantes para subir su precio.

Pasando a pormenorizar lo que ha venido ocurriendo en Portugal en cuanto al consumo por grupos de artículos, señalemos, en primer lugar, que en el capítulo de «pan y productos a base de cereales» se ha producido un ligero descenso en volumen, pero no en valor. Probablemente será el pan el que habrá descendido en cantidad adquirida, pero no en otros productos de panadería. En Portugal el pan ha pasado a representar un 8,7 por 100 de la estructura del consumo total en 1958 a un 5,4 por 100 en 1975.

El consumo de carne en el período 1968-75 ha aumentado, a pesar del aumento de los precios relativos. De hecho, es la partida que más ha incrementado su consumo en Portugal durante el período estudiado. Los autores del trabajo citado encuentran dos causas posibles a este hecho: 1.^o) un aumento del consumo de carne por parte de la población como consecuencia de una mejoría en la distribución de la renta; y 2.^o) un cambio en la estructura de consumo producida por la disminución de oferta de pescado.

En cuanto a la cantidad de peces, crustáceos y moluscos consumida los datos indican que ha permanecido estancada a pesar del aumento demográfico y de la renta. En el intervalo 1958/67 hubo un ligero aumento, probablemente debido al mantenimiento de los precios, pero en los últimos años del período estudiado (1968-1975), el alza de los precios ha sido tal que ha desviado el consumo hacia otros productos, como la carne, cosa que ya habíamos señalado.

En cuanto al consumo de leche, queso y huevos, los datos recogidos muestran que los consumidores han dedicado cada vez más sus ingresos hacia estos productos, pero incluso así, y a pesar de que la subida de los precios fue poco significativa, los aumentos en las cantidades adquiridas no han sido muy cuantiosos, lo que pone de manifiesto —como ya adelantábamos al principio— que Portugal no es un país avanzado en cuanto a estructura de consumo se refiere; de hecho, el nivel de consumo de la población portuguesa es tres veces inferior a la media de Europa Occidental.

Para profundizar más en el tema sería preciso obtener datos pormenorizados por productos para saber hacia qué artículos en concreto se ha dirigido progresivamente la demanda; en el caso francés observábamos ya que el público se interesa cada vez menos por la leche cruda, lo que indica una saturación de este producto, y, sin embargo, la demanda se expandía hacia los quesos frescos.

El consumo de aceites y grasas en los dos subperíodos ha sido, en Portugal, muy semejante en cuanto a las cantidades

consumidas. Sin embargo, los precios han sufrido un alza considerable (superior al 32 por 100 en el período). Se ha experimentado una pérdida de la importancia de estos productos en relación con el consumo total de alimentos, lo cual es positivo, porque en años anteriores se había puesto de manifiesto un uso excesivo de las grasas. Cara al futuro, cabe esperar que la demanda se dirija hacia las grasas vegetales en detrimento de las animales; de ahí que, al ser las primeras más caras proporcionalmente que las segundas, el valor de lo consumido sea en los últimos años del estudio muy superior al primer subperíodo.

Por lo que se refiere a las frutas y legumbres, el aumento de precios ha sido muy considerable (3,5 veces superior al año base), produciendo una disminución del consumo en cifras absolutas. Parece ser que la tendencia de la demanda hace prever una reducción todavía mayor en el futuro. Pero, hay que tener en cuenta qué productos se incluyen en esta partida del cuadro. El consumo de frutas tiende a aumentar proporcionalmente con el consumo global de productos alimenticios, contrariamente a lo que sucede con las legumbres. También aquí sería deseable poder desglosar los datos, ya que normalmente no tendrán la misma tendencia la demanda de legumbres verdes que la de leguminosas secas, siend esta última regresiva en los países en desarrollo o desarrollados.

La adquisición y consumo de patatas se ha visto reducida, por su parte, en un 5 por 100 en 1975 si lo comparamos con el consumo correspondiente al año 1958. Sin embargo, el valor de lo consumido no ha disminuido, sino al contrario, debido a la fuerte subida de precios de este producto, que entre los años 1960-75 aumentaron un 15 por 100 y cuya subida se elevó al 25 por 100 en los tres últimos años estudiados.

La causa principal de la disminución del consumo de tubérculos parece clara. Aunque el aumento del precio ha sido bastante considerable, hay que suponer que éste no ha sido decisivo en la tendencia de la demanda. Las patatas son un alimento básico en cualquier dieta alimenticia elemental

y el hecho de que aumente su precio no implica que los consumidores con rentas bajas vayan a sustituirlo por otro bien. La explicación más convincente de este fenómeno radica en el propio proceso de desarrollo en que se encuentra el país, por lo cual la demanda se comportará como la típica de un bien inferior, aspecto que ya hemos estudiado anteriormente.

El consumo del azúcar ha permanecido estacionario. La explicación se deduce del mismo cuadro al observar la subida de los precios en los últimos años y, sobre todo, a partir de 1973, como consecuencia de la pérdida de los mercados tradicionales y de las altas cotizaciones en el mercado internacional. Esta situación no ha podido ser superada por el aumento de las rentas de los consumidores y, a pesar de que el azúcar es un bien apreciado y con tendencia ascendente en el consumo de los países desarrollados, el consumo en Portugal se ha mantenido con un crecimiento muy moderado.

Por lo que se refiere al café, el té y el cacao, su situación es similar a la del azúcar, por el hecho de que ambos proceden de los mercados coloniales. Los precios han subido considerablemente también para estos productos, pero, la disminución relativa del consumo se está produciendo con un cierto retraso respecto al azúcar.

Teniendo en cuenta la cifra obtenida por la elasticidad de demanda de estos artículos y la disminución del consumo a partir de 1973, podemos llegar a la conclusión de que la adquisición de estos productos tiende a permanecer estacionaria.

En el grupo de «otros productos alimenticios» se incluyen los alimentos precocinados, las harinas lacteadas, los productos dietéticos, yogures, etc. Su consumo ha aumentado mucho en Portugal debido, en gran parte, a lo bajo de las cifras de partida en el año 1958. Aún así, hay que tener presente que son artículos de consumo ascendente en todos los países y que, al no haber aumentado sus precios en demasía, han sido bien aceptados por el público portugués. En conse-

CUADRO I-13

Portugal: tasas de incremento del consumo alimentario

Partidas	Valor						Volumen
	1968/75	1968/67	1968/75	1968/75	1968/67	1968/75	
1. Alimentación, bebidas y tabaco	9,7	6,6	15,7	4,3	4,0	5,0	
1.1. Productos alimenticios	9,0	6,7	14,4	3,7	3,9	3,7	
1.1.1. Pan y productos a base de cereales	5,2	4,2	9,7	2,3	2,8	2,1	
1.1.2. Carnes	11,8	9,1	18,3	5,8	4,2	8,0	
1.1.3. Pescado, crustáceos y moluscos	11,3	6,6	19,0	4,0	4,4	4,0	
1.1.4. Leche, queso y huevos	8,6	7,7	11,0	4,4	4,9	3,4	
1.1.5. Aceites y grasas	8,0	5,3	74,3	3,7	3,0	3,6	
1.1.6. Frutas y legumbres	9,0	8,0	72,4	2,3	4,9	0,1	
1.1.7. Patatas	6,7	5,6	74,3	0,8	0,5	0,6	
1.1.8. Azúcar	6,2	4,2	11,6	2,6	2,6	1,2	
1.1.9. Café, té y cacao	7,7	4,1	12,6	4,6	4,1	5,5	
1.1.10. Otros productos alimenticios	12,7	8,2	16,5	9,5	6,6	9,8	
1.2. Bebidas	12,5	5,9	20,7	6,5	4,3	9,5	
1.2.1. Bebidas no alcohólicas	17,0	10,6	21,9	13,8	7,6	16,5	
1.2.2. Bebidas alcohólicas	12,0	5,5	20,5	5,6	4,0	8,2	
1.3. Tabaco	9,1	7,4	14,2	5,3	5,1	6,6	
Consumo total	70,5	7,7	16,1	5,7	5,4	6,1	

CUADRO I-14

Portugal: estructura del consumo alimentario y propensión a consumir

Partidas	Precios corrientes						Precios corrientes					
	Estructura		Propens. a consumir		Estructura		Propensión a consumir		Estructura		Propensión a consumir	
	1958	1968	1975	1958/75	1958/67	1968/75	1958	1968	1975	1958/75	1968/75	1958/75
1. Alimentación, bebidas y tabaco.	52,2	47,9	47,5	0,459	0,429	0,468	52,8	46,8	43,2	0,363	0,367	0,367
1.1. Productos alimenticios.	41,9	37,2	35,8	0,324	0,351	0,330	42,4	36,6	31,7	0,237	0,282	0,208
1.1.1. Pan y productos a base de cereales ...	9,1	6,5	4,7	0,033	0,048	0,036	8,7	6,8	5,4	0,027	0,041	0,021
1.1.2. Carnes	7,4	7,7	9,1	0,092	0,088	0,095	7,7	7,0	8,2	0,080	0,055	0,095
1.1.3. Pescados, crustáceos y moluscos	4,5	3,7	4,6	0,046	0,037	0,047	4,3	3,6	2,9	0,025	0,034	0,023
1.1.4. Leche, queso y huevos.	2,8	2,7	1,9	0,018	0,027	0,015	2,9	2,7	2,2	0,019	0,025	0,013
1.1.5. Aceites y grasas ...	3,3	3,0	2,6	0,023	0,020	0,025	3,3	3,0	2,5	0,018	0,017	0,016
1.1.6. Frutas y legumbres.	8,4	8,7	7,7	0,068	0,093	0,066	8,6	8,1	5,5	0,027	0,078	0,004
1.1.7. Patatas	2,3	1,3	1,3	0,011	0,016	0,012	2,9	1,7	1,1	0,002	0,003	0,001
1.1.8. Azúcar	1,4	1,1	1,1	0,007	0,006	0,009	1,3	1,1	0,8	0,005	0,005	0,002
1.1.9. Café, té y cacao ...	1,7	1,3	1,2	0,010	0,008	0,008	1,6	1,4	1,3	0,012	0,012	0,012
1.1.10. Otros productos alimenticios	1,1	1,2	1,6	0,016	0,013	0,015	1,1	1,2	1,8	0,023	0,014	0,023
1.2. Bebidas	8,6	8,9	10,2	0,121	0,063	0,123	8,6	8,3	9,6	0,109	0,067	0,139
1.2.1. Bebidas no alcohólicas	0,5	0,9	1,4	0,016	0,009	0,015	0,6	1,0	2,0	0,029	0,040	0,038
1.2.2. Bebidas alcohólicas.	8,1	8,0	8,8	0,105	0,054	0,108	8,0	7,3	7,6	0,080	0,057	0,102
1.3. Tabaco	1,6	1,8	1,5	0,014	0,015	0,015	1,8	1,9	1,9	0,017	0,017	0,20
Total consumo	100,0	100,0	100,0	1,000	1,000	1,000	100,0	100,0	100,0	1,000	1,000	1,000

Nota: Valores con algunas reservas debido a la calidad de los ajustes.

cuencia, cabe esperar una tendencia positiva en el futuro consumo de este tipo de productos, aumentando su importancia en la estructura de consumo del pueblo portugués.

En el caso de las bebidas no alcohólicas, las características de estos productos son similares a las anteriores. Se trata de productos con una elasticidad de demanda muy alta y con unos precios relativos situados un 30 por 100 por debajo del conjunto de los bienes de consumo. Son, pues, artículos con una demanda futura muy prometedora.

En el terreno de las conclusiones, lo primero que hay que señalar es que estamos ante un país cuya estructura de consumo y su evolución corresponden al esquema que habíamos anticipado anteriormente. Es decir, Portugal es un ejemplo-tipo bastante adecuado de un país en desarrollo, que avanza hacia un modelo de consumo alimenticio de tipo «occidental», pero que se encuentra todavía en su estado intermedio.

Varios productos estudiados muestran tendencias divergentes. En algunos casos, el consumo ha aumentado sensiblemente a pesar de las subidas de los precios, como sucede con la carne, el café, el té, el cacao, las bebidas no alcohólicas, etc., lo que nos muestra que se produce un despegue en el desarrollo económico del país con aumento de la renta per cápita. Pero, este proceso no es suficientemente pronunciado todavía como para determinar una tendencia de la demanda similar a la de otros países europeos más desarrollados, hecho que demuestra el bajo nivel de consumo de otros alimentos básicos como pueden ser la leche y derivados.

De cualquier modo, lo que si se evidencia es que tras un punto de partida con unos niveles de consumo muy bajos y con una estructura atrasada, se ha producido un claro cambio de tendencia que pone de relieve la transformación del nivel económico y social que se está realizando en el país.

En este cambio de la estructura de consumo han influido no sólo el nivel de renta «per cápita», la distribución de la renta, la mejoría en el nivel cultural del país y el proceso urbanizador, sino también otros factores externos, como son

la pérdida de las colonias, que han provocado una disminución de la oferta de los productos típicamente coloniales, acompañado de un alza muy fuerte de los precios en el mercado internacional. Este último hecho, en el caso portugués, ha modificado sensiblemente el consumo de este tipo de productos.

Capítulo II

La oferta de productos alimenticios. La industria agroalimentaria

1. CONCEPTOS BASICOS UTILIZADOS EN EL SECTOR DE LA PRODUCCION AGROALIMENTARIA

En el capítulo anterior hemos estudiado algunos aspectos básicos del consumo alimentario, su evolución y como algunos factores inciden en la demanda de productos alimenticios provocando cambios de tipo cuantitativo y cualitativo. Estos factores, entre los que podríamos resaltar como más importantes, el aumento en la renta per cápita de los individuos y el proceso de concentración de la población en grandes núcleos, han provocado una demanda masificada a la que hay que responder con una producción también en masa. Pero, lo que ocurre es que no sólo hay que satisfacer una demanda de mayor volumen, sino que el cambio en las formas de vida de los consumidores ha afectado también a la calidad intrínseca de los productos que demandan, lo cual ya no puede satisfacerse únicamente con un aumento de la producción y de la productividad en la agricultura, sino que ha hecho acudir a la industria en respuesta a esa necesidad de producción en cadena, con un grado de transformación más o menos acusado en los alimentos en relación con los productos originados directamente en el campo, en la producción ganadera y en las actividades pesqueras.

Esta incidencia cada vez mayor de la industria en la obtención de productos alimenticios es una de las causas

—aunque no la más importante— de la pérdida de peso del sector agrícola en relación a otros sectores en su aportación al Producto Interior Bruto.

Por todo lo expuesto hasta aquí, y porque no pretendemos tratar los problemas de la oferta agrícola —por otra parte, ya muy estudiados—, sino los problemas de la oferta de productos alimenticios elaborados vamos a continuar nuestro estudio centrándonos en la industria alimentaria.

TIPOLOGIA DE ECONOMIAS AGROALIMENTARIAS

La importancia que suponga en cada país la oferta agroindustrial dependerá, naturalmente, de su grado de industrialización y del nivel de vida de sus habitantes. Por esta razón, antes de pasar a hablar de la industria intentaremos resumir brevemente los distintos estadios que pueden considerarse en el grado de desarrollo de un país en lo que hace referencia a su oferta alimentaria.

Aquí seguiremos la que propuso el profesor Louis Malassis (1979), por creer que las tres relaciones utilizadas son lo suficientemente válidas como para expresar realmente la situación de un país en materia alimentaria. Esta clasificación, siempre simplificadora de la realidad, es una de las muchas que podrían hacerse según los criterios que se utilicen para ello.

Los conceptos que vamos a utilizar para establecer estos criterios son: 1) Coste de transformación y de distribución de la producción agrícola (CTD); 2) producción de la rama agrícola (PRA); 3) valor añadido por la industria alimentaria (VAI); 4) valor añadido por la agricultura (EFA).

Malassis establece unos coeficientes relacionando:

a) CTD/PRA al que llama coeficiente estructural del sector agroalimentario, que expresa el valor mercancía formado por el aparato de producción-distribución en relación con el valor generado por el sector agrícola. Si este coeficiente es menor que la unidad significa que el valor de la producción alimentaria proveniente de la agricultura es mayor que su coste de transformación y distribución, con lo cual podemos calificar esta economía alimentaria de «agrí-

cola». Si el coeficiente es mayor que uno significa que el coste de transformación y distribución es mayor que el del producto agrícola; a esta situación la llama Malassis de «agroindustria», y, a aquellos países cuya producción alimentaria tiene un coeficiente próximo a uno, los llama de «economía alimentaria de transición».

b) El VAI/VAA que el profesor Malassis llama «coeficiente estructural del complejo de producción agroalimentaria», que relaciona el valor añadido en la industria con el valor añadido en la agricultura y a cuyos valores da un significado parecido al anterior coeficiente.

c) La relación EFI/EFA del empleo final en la industria respecto al de la agricultura debe ser completada por la relación entre el valor añadido en la industria y en los servicios y el valor final de la mercancía.

Los posibles valores de los coeficientes se resumen en el cuadro adjunto, con lo cual la clasificación resultante queda muy clara:

TIPOLOGIA DE LAS ECONOMIAS AGROALIMENTARIAS

	CTD/PRA	VAI/VAA	EFI/EFA
Economía alimentaria agrícola	<1	<1	<1
Economía alimentaria de transición	{ <1 >1	<1 \geq 1	\geq 1
Agroindustria	>1	\geq 1	>1

L. Malassis ha aplicado coeficientes del cuadro a algunos países tales como Costa de Marfil, Argelia, Francia, Estados Unidos y Reino Unido, y tan sólo el Reino Unido y Estados Unidos alcanzan el estadio de agroindustria, mientras que Francia se sitúa en el estadio de transición.

Cada uno de estos índices es por sí sólo lo bastante significativo como para poder utilizarse para saber con relativa certeza el grado de industrialización en que se encuentra el sector agroalimentario de un país.

De todos modos, antes de pasar a definir lo que es agroindustria creemos necesario dar una idea somera de los

conceptos que estamos utilizando en este capítulo, los cuales van a utilizarse posteriormente con frecuencia. Estos conceptos aparecen explicados en bastantes obras y se utilizan corrientemente en la literatura relativa a este tema.

En primer lugar, cuando hablábamos de sector agroalimentario lo hacíamos refiriéndonos a ramas tan diversas como producción agrícola, transformación de la producción agrícola en alimentos más elaborados (lo que llamamos industria agroalimentaria), distribución de los productos procedentes de las dos ramas anteriores, y lo que podemos llamar «alimentación fuera del hogar» (restaurantes, colegios, comedores de empresas, etc.).

Siguiendo en esta idea definimos como empresa agroalimentaria la que se caracteriza por el predominio, en su volumen de negocios, de actividades directamente relacionadas con la elaboración de productos agroalimentarios (producción y transformación, servicios de distribución y de alimentación fuera del hogar). En la definición quedan excluidas, por tanto, aquellas empresas que si bien suministran materias primas, maquinaria, etc., al sector agroalimentario, no intervienen directamente en la formación del producto.

A continuación, pasamos a delimitar lo que se entiende por agroindustria.

CONCEPTO DE AGROINDUSTRIA

Si entendemos por industrias agrarias, según Pulgar Arroyo (1976), «todas aquellas que transforman, conservan, manipulan o preparan materias primas agrarias, con objeto de obtener productos finales o intermedios, aptos para la alimentación de los seres vivos o para ser utilizados en estos procesos industriales», podemos aplicar esta definición al sector alimentario y definir lo que a partir de ahora llamaremos Agroindustria como «un sistema de producción, transformación y distribución de productos alimentarios, para la satisfacción de las necesidades de nutrición de una sociedad

inserta dentro de un proceso creciente de industrialización y urbanización capitalistas» (1).

Las características más sobresalientes de la agroindustria podemos resumirlas en cuatro puntos:

- a) progresiva disminución del valor añadido agrícola en favor de aumento del valor añadido industrial en el producto.
- b) el hecho de que el sistema agroindustrial se dedique a producir alimentos lo sitúa en un sector estratégico, al tratarse en su mayor parte de bienes de primera necesidad.
- c) Complejidad y diversidad de los elementos que integran el sistema.
- d) Dicho sistema permite establecer estrechas relaciones entre la agricultura y la industria, lo cual tiene unas repercusiones muy favorables (posibilidad de contratar cantidades y precios agrícolas fijos; facilidad para dinamizar a la agricultura permitiendo su adaptación a la demanda, etc.).

Estas son las notas que caracterizan a la agroindustria y que se desprenden de su propia definición; existen también otras dos que, si bien no tendrían por qué darse a nivel teórico, están estrechamente relacionadas con el sector agroindustrial en la actualidad: 1º, a medida que la agroindustria se desarrolla las empresas tienden a ser cada vez de mayor tamaño y a concentrarse; lo cual no se explica porque necesariamente requieran un gran aporte de capital para su instalación, en comparación con otras industrias, sino por razones de poder en el mercado y por la gran necesidad de inversiones en investigación y desarrollo de estas empresas para poder colocar sus productos en el mercado (ya en otro lugar hablamos de la imperiosa necesidad de la mayoría de estas empresas de introducir modificaciones en sus productos, aunque éstas sean mínimas o innecesarias, para permitir subidas de precios y atraer a nuevos consumidores); 2º, este crecimiento y

(1) Rafael Juan y Fenollar (1978), pág. 23. Esta definición recoge, además, la idea que se tiene sobre Agroindustria en los distintos trabajos realizados en el seno del I.A.M. de Montpellier bajo la dirección de Louis Malassis y J. L. Rastoin.

concentración ha llevado a la creación de grandes firmas internacionales con participación en numerosos países que plantean serios problemas a las empresas nacionales que podrían competir con ellas, sobre todo, en calidad.

En resumen, podemos decir que la agroindustria es un estadio de la economía agroalimentaria que se alcanza mediante el desarrollo tanto de las industrias que suministran *inputs* a la agricultura, como de las que transforman los alimentos que ésta proporciona, y que vienen a responder a una evolución de la demanda de alimentos cuyos factores hemos analizado ya con anterioridad.

2. PAPEL QUE DESEMPEÑAN LAS IAA EN LA ECONOMIA OCCIDENTAL ACTUAL

ASPECTOS GENERALES

En el capítulo I, hemos analizado los factores que más han incidido en la creación de un patrón de consumo en las economías occidentales, exponiendo también el hecho de que ante ese modelo de consumo occidental ha surgido un cambio importante en la oferta de productos alimenticios.

Este proceso de formación de una demanda característica a la cual responde la oferta, constituye un fenómeno que se autoalimenta, de modo que podríamos decir que, también la oferta va creando medios para que la demanda se configure a través de una generación de renta. Este crecimiento en espiral se alcanza a través de las implicaciones que tiene el hecho de que las industrias agroalimentarias sean las principales demandantes de materias primas a la agricultura, y ello por varios motivos:

1. Las IAA realizan estudios de mercado para orientar sus ventas hacia los gustos de los consumidores.
2. A través de estos estudios también orientan a la producción agrícola hacia la satisfacción de la demanda de alimentos existentes.
3. A través de la investigación tecnológica, las IAA ponen en marcha medios de conservación de alimentos con

lo cual se consiguen disminuir pérdidas por deterioro, mantener los precios al consumo, puesto que los productos están a la venta durante todo el año; y, por último, mantener, hasta cierto punto, los precios al productor agrícola.

4. El poder de arrastre de las IAA se extiende no sólo a la agricultura, sino a las industrias suministradoras de *inputs* a ésta, aunque el efecto sea de menor entidad que el anterior.

5. Las IAA aumentan el valor añadido de los productos alimenticios, lo cual beneficia a las industrias exportadoras.

Además de estos impulsos a la actividad económica, las IAA cumplen otras misiones no menos transcedentes:

a) Ponen a disposición de los consumidores alimentos fáciles de preparar, o con cualidades satisfactorias para su conservación y en buenas condiciones higiénicas; por ejemplo, platos y productos precocinados, cocinados, vitaminados, etcétera.

b) La producción en masa permite disminuir los costes para el consumidor. Esta nota, que parece clara en el plano teórico, muchas veces no se cumple debido a que el mercado no funciona en las condiciones teóricas de libre competencia, sino que algunos productores y/o intermediarios, dominan el mercado con las consiguientes repercusiones sobre los precios de venta al consumidor e incluso sobre las condiciones de compra de sus materias primas al agricultor.

c) Las IAA, amén de las empresas distribuidoras, tienen una gran influencia sobre el consumidor a través de la publicidad. Esta influencia, si bien tiene la ventaja de poner en conocimiento de los consumidores la existencia de nuevos productos y de sus cualidades (suponiendo que no sea engañosa), tiene el inconveniente de crear necesidades supérflas o innecesarias, haciendo que se consuman incluso productos sofisticados innecesariamente, que podrían utilizarse en su estado original.

Esta creación de nuevas necesidades aumenta también los precios y la cantidad de dinero que los consumidores han de gastar en alimentarse a través de la compra de artículos con mayores costes y valor añadido.

Casi todas estas notas, que aportamos como características de las industrias agroalimentarias de los países occidentales desarrollados, se dan también en los países menos desarrollados, pero con unos matices muy particulares que vamos a señalar en un próximo epígrafe.

Hay que señalar también que las diferencias que pueden encontrarse en las pautas de consumo de ambos conjuntos de países no siempre son tan radicales como a veces se afirma. No hay que olvidar que incluso en los países de mayor nivel económico existen lo que se ha llamado «bolsas de subdesarrollo», donde el poder adquisitivo de los individuos está muy por debajo de la media nacional y el nivel cultural y otras condiciones vitales configuran un patrón de consumo muy distinto del que podría asignarse como característico de un determinado país.

En estos núcleos menos favorecidos de la sociedad el papel que puedan desempeñar las industrias agroalimentarias será similar al característico de los países subdesarrollados.

LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN LA CEE

Analizar con un mínimo detalle la evolución reciente de las industrias alimentarias en los países occidentales y su problemática constituiría una tarea bastante ardua y que rebasa claramente las fronteras de lo que pretendemos realizar en nuestra investigación.

En la fase preparatoria de este trabajo se realizó una amplia revisión de lo publicado en torno a este tema, tratando de extraer aquellas ideas y aspectos generales que entendíamos podrían sernos útiles para el planteamiento global del trabajo y para el estudio específico del caso español.

Precisamente a raíz de esta análisis previo comprendimos que la amplitud y heterogeneidad del sector es tal que se resiste a cualquier tratamiento superficial y que un estudio de las industrias alimentarias en Occidente constituiría una labor interesante, pero prácticamente inabarcable, puesto que debería incluir desde EE.UU. al Japón, pasando por los diversos países europeos e integrando otros igualmente desta-

cables —al tiempo que muy dispares— de América, África y Oceanía.

Por ello, teniendo en cuenta el entorno económico español y su posible interés a efectos comparativos, decidimos trabajar exclusivamente sobre Europa occidental y, en particular, sobre los nueve países de la CEE (2), tratando de proporcionar una visión de conjunto de la situación del sector y sus problemas.

El peso del sector en la Comunidad y por países

En la Comunidad Económica Europea, las industrias alimentarias se clasifican en dos categorías netamente definidas:

— Industrias que están directamente relacionadas con la agricultura cuyos productos son objeto de una primera transformación de reducido componente industrial.

— Industrias cuya producción implica un proceso de fabricación más complejo dando lugar a productos mucho más elaborados y que, generalmente, integran como *inputs* los productos de las industrias de primera transformación.

Esta diferenciación es, sin embargo, cada vez más artificial, en la medida en que numerosas empresas especializadas aspiran a tener una gama de productos cada vez más amplia, o bien tienden a agruparse con objeto de constituir grupos con una gran gama de actividades (3).

En su conjunto, la industria alimentaria ocupa un lugar verdaderamente importante en la economía de la CEE. Sin embargo, la posibilidad de cifrar su importancia es relativamente difícil debido a la dificultad existente para comparar las estadísticas de los países miembros y, sobre todo, a la falta de información disponible sobre el sector a nivel de cada uno de los países miembros.

(2) No se ha incluido Grecia por el carácter tan reciente de su incorporación a la CEE y porque los datos disponibles hicieron que limitásemos el estudio a la etapa 1970-80.

(3) En un próximo apartado analizaremos, precisamente, el papel de las grandes multinacionales de la alimentación, grupo en el que figuran cierto número de empresas de origen europeo.

En nuestro caso, el soporte estadístico utilizado han sido los datos de las Contabilidades Nacionales y las cifras estimadas por Eurostat, así como estudios parciales o sectoriales sobre el tema que nos permitirán ver la importancia de este sector.

Es interesante señalar, desde un principio, que a pesar de los lazos tan fuertes que existen entre la agricultura y la industria alimentaria, el peso de esta última dentro de la CEE, no siempre guarda relación directa con la importancia que pueda tener la agricultura de un país determinado en dicho contexto. Francia, por ejemplo, que es el país más importante de la Comunidad desde el punto de vista agrícola, no tiene la industria alimentaria más importante.

De acuerdo con las estadísticas más recientes suministradas por Eurostat, el valor de la producción —sin incluir el IVA— de la industria alimentaria, de bebidas y tabaco en 1981, representaba un 16,54 por 100 de toda la industria manufacturera de la CEE de los Nueve (excluyendo construcción, energía y agua). En términos de valor añadido bruto,

CUADRO II-1
La industria alimentaria en la CEE en 1981

	Valor de la producción (en millones de ECU)	% sobre total CEE-9	Número de asalariados (empresas ≥ 20 empleados)
R. F. Alemania	54.660	23,95	496.234
Francia	47.440	20,80	401.199
Italia	25.187	11,04	228.676
P. Bajos +	22.897	10,04	134.123
Bélgica +	9.397	4,12	76.350
Luxemburgo +	263	0,11	2.450
Dinamarca	8.232	3,65	67.175
Irlanda +	5.412	2,37	55.861
Reino Unido	54.581	23,92	621.155
CEE-9	228.150	100	2.083.223

Fuente: Eurostat, 1984. En 1981, un ECU equivalía a: 2,51390 DM., o bien: 0,55310 libras.

+ Cifras provisionales.

dicho porcentaje era el 10,32 por 100, y el empleo equivalía al 8,95 por 100, considerando sólo —para todos los sectores— las empresas con 20 o más asalariados.

Los últimos resultados disponibles de la encuesta industrial que periódicamente se elabora en la CEE (Eurostat, 1984), permiten ofrecer los datos sobre producción total y empleo en la industria alimentaria para cada uno de los países miembros de la Comunidad.

El cuadro permite apreciar también la potencia relativa de la industria alimentaria de cada país; así, vemos que el 23,9 por 100 del valor de la producción en la C.E.E. de los Nueve corresponde al Reino Unido, que junto con Alemania (República Federal), con el 23,9 por 100, y Francia, con el 20,8 por ciento, son los tres países más importantes.

En cuanto al número de empleados, el 30 por 100 del empleo total pertenece al Reino Unido, seguido del 24 por 100 de Alemania y del 19 por 100 de Francia, observándose que los respectivos niveles de empleo varían sensiblemente en relación con el volumen de negocios de cada país.

Por otro lado, el porcentaje de participación de la industria alimentaria de los nueve países de la C.E.E. en el valor añadido bruto al coste de los factores de la industria manufacturera gira en torno al 13,4 por 100, debiendo señalarse que en la C.E.E. ni las industrias extractivas, ni las de energía, ni la construcción, están incluídas en la industria manufacturera.

En cuanto al intercambio comercial intracomunitario fue en 1976 de 3.495 millones de dólares y el extracomunitario arroja un valor para las importaciones de 4.757 millones de dólares y para las exportaciones de 2.911 millones de dólares, por lo que es deficitario el saldo comercial de la balanza de productos alimenticios. Ha de tenerse en cuenta que el comercio total exterior de la C.E.E. en 1976 alcanzó los siguientes valores: importaciones: 437.500 millones de dólares; exportaciones: 415.500 millones de dólares. La comparación de estas cifras de comercio total con las de comercio de productos alimenticios nos exime de todo comentario.

Desde el inicio de la década de los setenta, el incremento de la producción de estas industrias en la C.E.E. ha sido

moderado. Las causas del hecho son varias. En primer lugar, la evolución del consumo alimentario aumenta a una tasa anual del 3 por 100 acumulativo, mientras que el consumo de productos no alimentarios lo hace a un ritmo incluso superior al 6 por 100 anual.

Por otro lado, algunos obstáculos contribuyen igualmente a limitar su crecimiento:

- Un aumento demográfico extremadamente débil, que no supera incluso el 1 por 100 anual.
- Limitación de las nuevas categorías de consumidores a los que pueda alcanzar este género de productos industriales.
- Obstáculos derivados de los precios en los productos nuevos con alta tecnología incorporada.
- Las posibilidades de sustitución, siempre existentes, por los productos agrícolas naturales.

El valor añadido bruto al coste de los factores de la industria alimentaria en los distintos países de la C.E.E. durante el período 1970-1976, medido en millones de dólares corrientes, aparece expresado en el cuadro II-2. Los datos han sido tomados de EUROSTAT (1970-1976), y los marcados con asterisco son estimaciones.

Si analizamos por países las cifras del valor añadido bruto de las industrias alimentarias, según se expresan en el cuadro correspondiente, tendremos:

— Alemania República Federal: el V.A.B. ha crecido el 104 por 100 entre los años 1970-1976, lo que ha supuesto un crecimiento del 12,6 por 100 acumulativo; el V.A.B. de la industria alimentaria representa en 1976 por 2,7 por 100 del producto interior bruto total.

— Francia: el crecimiento del valor añadido en el período considerado ha sido del 154 por 100, lo que representa el 16,8 por 100 anual acumulativo. Su participación en el producto interior bruto ha sido del 3 por 100.

— Italia: su crecimiento ha sido del 90 por 100 y el anual acumulativo fue un 11,3 por 100; su participación en el PIB ha sido del 2,3 por 100.

— Holanda: el V.A.B. creció entre 1970-1976 el 129 por 100 y el anual acumulativo fue un 14,8 por 100. Su participación en su P.I.B. es el 3,1 por 100.

CUADRO II-2
VAB de las industrias alimentarias en la CEE

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Alemania	6.980	7.213	8.403	11.432	12.238	13.291*	14.275*
Francia (al p. mercado)	5.733	6.010	7.853	10.229	10.551	14.560	14.574
(al coste de factores) ...	4.873*	5.109*	6.675*	8.694*	8.969*	12.376*	12.390*
Italia	2.440	2.743	3.182	3.747	3.936	4.746	4.646
Países Bajos	1.429	1.573	2.019	2.568	2.774	3.028	3.282
Bélgica	951	1.079	1.342	1.611	1.832	2.188	2.253
Luxemburgo	26	29*	33	41*	48*	55*	56*
Reino Unido	3.362	3.779	4.417	4.839	5.382	6.853	6.301
Irlanda ...	245	285	353	387	412*	440*	401*
Dinamarca	464	499	591	797	782	918	969*
Total	20.770	22.309	27.015	34.116	36.373	43.895	44.573

FUENTE: Eurostat. 1970-76.

— Bélgica-Luxemburgo: la tasa de aumento del V.A.B. ha sido del 136 por 100 y del 15,3 por 100 anual acumulativo en el período de 1970-1976; la participación en el PIB ha sido del 2,8 por 100.

— Reino Unido: el ritmo de crecimiento anual acumulativo durante el período 1970-1976 ha sido del 1 por 100 y en dicho y período su crecimiento supuso un 87 por 100; su participación en el PIB nacional es del 2,5 por 100.

— Irlanda: la tasa de crecimiento anual ha sido del 8,5 por 100 y en el período considerado del 63 por 100; la participación de su I.A. en el P.I.B. nacional ha sido del 4,2 por 100 en 1976.

— Dinamarca: el crecimiento entre el período 1970-1976 ha sido del 109 por 100, lo que representa el 13 por 100 de tasa anual; la participación de su I.A. en el P.I.B. ha sido en 1976 del 2,1 por 100.

Habida cuenta de todo lo anterior, el país que ha tenido un más fuerte crecimiento de la industria alimentaria ha sido Francia, con el 16 por 100 acumulativo, seguido de Dinamarca, Alemania y Bélgica-Luxemburgo. En valores absolutos, el país de la C.E.E. que cuenta con el mayor valor añadido de la I.A. es Alemania, seguida de Francia e Inglaterra. Por último, el país en el que mayor participación tienen las industrias alimentarias en su producto interior bruto es, lógicamente, Irlanda (4,2 por 100); en los demás países oscila alrededor del 3 por 100 y a nivel del conjunto de países de la C.E.E. dicho porcentaje es el 2,8 por 100.

El valor añadido bruto al coste de los factores de las industrias alimentarias puede compararse también con el de la industria manufacturera en su conjunto, es decir, la industria transformadora. Los datos resultantes figuran en el cuadro II-3 donde puede apreciarse que la cifra de participación permanece estable en casi todos los países durante el período considerado. En realidad, se podrían distinguir dos períodos distintos: el primero entre 1970 y 1973, en el cual en algunos países puede apreciarse un ligero descenso de la participación, que es más acusado en los años siguientes debido quizás, en el caso de Alemania, a una expansión de los otros sectores de

CUADRO II-3
**Porcentaje de la industria alimentaria en el valor añadido bruto, el coste de los factores, de la
 industria manufacturera de cada país**

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	Media sobre el período 1970-76
Alemania	10,3	10,4	10,0	10,2	9,6	9,9*	9,8*	10,02
Francia	15,1	15,0	15,3	15,3	14,8	16,6	15,9	15,4
Italia	10,5	11,0	10,8	9,9	9,0	9,9	9,4	10,07
Holanda	16,8	17,1	18,0	17,5	15,7	17,3	17,2	17,08
Bélgica	13,5	14,1	14,0	12,9	12,4	14,7	13,9	13,64
Luxemburgo	5,9	7,1	6,8	5,8	5,2	5,3*	5,1*	5,88
Reino Unido	11,3	11,8	12,1	11,7	10,6	10,7*	10,4*	11,22
Irlanda	28,2	29,7	29,3	29,5*	29,1*	29,6*	29,4*	29,25
Dinamarca ...	10,8	10,9	10,7	11,1	10,0	10,2	10,3*	10,57
C.E.E. (Media)	13,6	14,1	14,1	13,7	12,9	13,8	13,4	—

FUENTE: Elaborado con datos de Eurostat.

• Estimación.

la economía. Por el contrario, en el período 1975-1976, de fuerte recesión coyuntural, la participación relativa de este sector en algunos países parece indicar un cierto aumento y ésto puede ser debido a dos razones: descenso de la producción en los demás sectores de las industrias manufactureras, al mismo tiempo que se observa una estabilidad relativa de la demanda para los productos de la industria alimentaria.

Las inversiones, el empleo y los problemas estructurales del sector

En los últimos años el sector de las industrias alimenticias de la C.E.E. está haciendo un considerable esfuerzo de inversión para reformar sus estructuras y mejorar su competitividad. Si tomamos como punto de partida el año 1967 hay que reconocer que los esfuerzos realizados hasta ahora han sido muy significativos. El Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (F.E.O.G.A.) ha ayudado financieramente a la realización de numerosos proyectos. Entre los años 1964 y 1978, casi el 40 por 100 de los fondos de la Sección Orientación de dicho organismo ha sido dirigido a las industrias alimentarias de la Comunidad.

Las ayudas han tenido como objeto el incrementar la eficacia del desarrollo integral de la fabricación del producto alimenticio, orientándose hacia:

- Mejoras para la transformación de productos agrícolas: 92 millones de unidades cuenta.
- Mejoras de los circuitos de comercialización de los productos industrializados: 100 millones de unidades cuenta.
- Proyectos mixtos de producción-comercialización: 25 millones de unidades de cuenta.

Las dificultades que existen para poder comparar los datos de inversiones a nivel internacional nos han conducido a considerar únicamente la relación entre la formación bruta de capital fijo en este sector y la producción interior bruta en cada uno de los países de la Comunidad.

De los resultados obtenidos se desprende que la ordenación por países es: Reino Unido, Dinamarca, Bélgica,

Holanda, Francia, Alemania e Italia. Es preciso hacer notar que este orden no es el mismo que el de formación bruta de capital fijo total, que sigue el orden de potencialidad de los países integrantes. Las inversiones van especialmente dirigidas a aquellas ramas de actividad en las que las posibilidades de expansión pueden considerarse necesarias, o bien en aquellas donde la diversificación del producto puede garantizar la posibilidad de un mercado atractivo.

En lo que concierne a las inversiones extranjeras en los diferentes países de la Comunidad, es interesante tener presente la aceleración que han conocido en los últimos años, como consecuencia de la formación de la C.E.E. de los seis y, posteriormente, con la entrada de los tres nuevos miembros.

En este sentido, las inversiones americanas en la Comunidad han cedido terreno a las inversiones inglesas. Así, las inversiones extranjeras en Francia en el año 1976 fueron de aproximadamente 115 millones de dólares, de los cuales el 94 por 100 procedían de diversos países miembros (63 por 100 venían del Reino Unido) y sólo el 6 por 100 procedían de terceros países; en realidad, de los Estados Unidos.

Para dar una prueba del grado de interrelación al que hemos hecho alusión anteriormente, provocado por el hecho de la constitución de la C.E.E., indicaremos que las inversiones en el exterior de Francia, por ejemplo, durante el citado año, fueron de 10 millones de dólares, de los cuales el 66 por 100 se dirigieron a los demás países de la C.E.E. y el resto (34 por 100) hacia otros países terceros.

El empleo en el sector es una variable muy compleja, puesto que muchas de estas industrias son de temporada y en ella aumentan extraordinariamente sus efectivos, por lo que contabilizar el empleo en tales épocas puede suponer un número elevado de trabajadores que fuera de ellas no están empleados.

Es por esto por lo que las cifras de empleo deben ser tomadas con una cierta reserva; además, en algunos países hay industrias alimentarias que en otros son consideradas como agrícolas, por lo que las estadísticas de empleo y el número de empresas plantean problemas a efectos comparativos.

De cualquier modo, la tasa de crecimiento del empleo ha sido muy reducida en los últimos años, compensando los aumentos de producción con los de productividad y no incrementando los puestos de trabajo.

Los datos de empleo que a continuación se expresan han sido recogidos de los documentos del A.N.I.A.A. y del C.A.C.E.P.A. en los que se advierten las diferencias entre ambas estimaciones, en los diferentes países de la C.E.E.

CUADRO II-4
El empleo en las industrias alimentarias

	Nº de empleados según A.N.I.A.A.	Nº de empleados según C.A.C.E.P.A.
Alemania	480.000	500.000
Francia	391.000	408.000
Bélgica-Luxemburgo	102.000	163.000
Italia	177.000	153.000
Holanda	162.000	160.000
Reino Unido	547.000	824.000
Dinamarca	88.000	92.000
Irlanda	—	—

Desde el punto de vista estructural, la industria alimentaria de la C.E.E. se enfrenta con un triple imperativo:

— Tiene que realizar un esfuerzo considerable en el sentido de la modernización y de la reestructuración de casi todos los sectores en cada uno de los países de la Comunidad Europea; evidentemente, cada país tendrá una situación distinta.

— Debe tratar de asegurar la moderación en los precios hacia el consumidor, ya que en terceros países, la competencia en dicho sector se ha desarrollado considerablemente y ha creado sectores muy competitivos, que pueden crear dificultades a la industria alimentaria de la CEE, una vez desaparecida la protección comunitaria.

— Debería garantizar un nivel de renta equivalente al de los productos agrícolas, ya que éste es uno de los objetivos de la Política Agrícola Comunitaria que trata de situar a las

CUADRO II-5
Clasificación de las empresas alimentarias de los 6 países originarios de la CEE en estratos de trabajadores
en porcentaje del total

Estratos de trabajadores	Alemania		Francia		Bélgica		Luxemburgo		Italia		Países Bajos	
	P	C	P	C	P	C	P	C	P	C	P	C
20 operarios	6	4	3	0	6	21	8	5	12	12		
De 21 a 50	14	11	7	14	16	11	10	19	9	9	19	
De 51 a 200	33	37	31	58	30	21	39	37	39	44		
De 201 a 500	17	33	23	14	28	16	35	23	19	25		
De 501 a 1.000	13	7	13	0	12	16	4	14	12	0		
De 1.001 a 2.500	11	4	18	14	8	10	2	0	7	0		
De 2.500	6	4	5	0	0	5	2	2	2	0		

FUENTE: Eurostat, ANIAA y CACEPA.

industrias alimentarias dentro de competencia, pero, sin olvidar la adquisición de sus materias primas en régimen de intercambios comunitarios o a países terceros.

La realidad nos muestra que la evolución reciente de este sector se caracteriza por movimientos de reestructuración, de desarrollo y de agrupación de empresas promovidas por las autoridades públicas, tanto a nivel nacional como comunitario. En Francia, por ejemplo, el Sexto Plan de Desarrollo consideró la industria alimentaria como sector prioritario y esto ha sido el principio de una política de promoción de dicho sector. Por otra parte, a nivel comunitario, el Consejo de Ministros ha manifestado claramente su interés por este sector, determinando acciones y directrices a seguir en el campo de la transformación de los productos y de su comercialización.

La estructura productiva del sector en los diferentes Estados de la Comunidad presenta características muy similares: existe un gran número de pequeñas y medianas empresas y un número muy limitado de grandes empresas (a pesar de la tendencia de la asociación que se está haciendo notar), entrechez de los márgenes de beneficio, elasticidad escasa del mercado y muchas dificultades para la exportación.

En el cuadro II-5 se exponen, en forma sintética, los datos sobre las empresas alimentarias de seis países de la CEE, clasificadas según estratos de trabajadores, expresando en cada uno de ellos el porcentaje correspondiente de empresas privadas (P) y sociedades cooperativas (C). Estos datos proceden de las encuestas que anualmente lleva a cabo la CEE.

Los mayores porcentajes de empresas se registran en los estratos correspondientes a 51-200 y 201-500; predomina, pues, un tipo de empresas de tamaño medio y medio alto, lo que se acusa más aún en las sociedades cooperativas, que en algunos países como Francia y Países Bajos llegan a alcanzar un 58 por 100 y 44 por 100, respectivamente, en el estrato de 51 a 200 trabajadores, sobre el total de las empresas.

La potencia financiera de las empresas alimentarias de la Europa Comunitaria se expresa a renglón seguido por países y por cifras de negocios, entresacadas del «ranking» europeo sobre 88 empresas importantes (Vid. cuadro II-6).

El grupo Unilever alcanza ya, por sí sólo, unas cifras de negocios que no se pueden comparar con las de ninguna otra empresa alimentaria, aunque sus actividades van más allá del marco de esta industria ya que también actúa en otros sectores productivos y de servicios.

El país que cuenta con el mayor número de empresas de gran tamaño es Gran Bretaña, seguida de Francia y Alemania, con una notable ventaja sobre el resto. Las cifras medias de negocios de muchas de estas empresas las sitúa en un plano que apenas guarda relación con las demás entre las que se encuentran un gran número de empresas de pequeña dimensión.

Así, por ejemplo, en Francia, donde el número de industrias alimentarias se estima en torno a 17.000 —exceptuadas las panaderías—, existen unas 5.000 que emplean a más de 5 personas y la estructura del sector, a pesar de las 26 empresas potentes, está en posición de debilidad en relación con la del Reino Unido, que además de tener 34 grandes industrias cuenta con un gran número de empresas de tamaño medio. La primera empresa francesa de este sector se sitúa en el lugar décimo-octavo de la clasificación europea, precedida de 16 empresas inglesas y una alemana. Esta situación de relativa debilidad de la industria alimentaria francesa ha provocado en los últimos años una entrada considerable de capitales extranjeros, que participan ya en este sector bajo diversas modalidades. El efecto inmediato de esta penetración de capital extranjero ha sido que se ha acelerado el proceso de reestructuración en el sentido de una mayor concentración industrial. Las concentraciones industriales se están efectuando en Francia a un ritmo cada vez mayor y cuentan, además, con el apoyo oficial y de los organismos financieros. Los sectores que más se están integrando son el de productos derivados de la leche, el de producción de azúcar y el de fabricación de cerveza.

Abundando en lo anteriormente expuesto, en Dinamarca un grupo controla el 85 por 100 de la producción de azúcar y un segundo grupo controla igualmente el 85 por 100 del sector cervecero. En el Reino Unido, también el 80 por 100

CUADRO II-6
Importancia de las principales empresas alimentarias por países dentro de la CEE (1976)

Número de empresas clasificadas entre las 88 primeras	Cifra de negocios del conjunto de dichas empresas \$ 10 ³	Cifra media de negocios \$ 10 ³	Empresa clasificada primera entre las 88		Observaciones: Otros sectores de actividad
			Rango	Cifra de negocios \$ 10 ³	
Alemania	12	2.580.974	215.081	11	768.706 Sociedades de comercio y diversas
Bélgica	3	532.961	177.653	28	296.660 Bebidas alcohólicas
Dinamarca	3	529.771	176.590	38	220.157 Bebidas alcohólicas
Francia (1)	26	4.992.227	192.009	18	414.735
Irlanda	0	—	—	—	—
Italia (1)	5	955.341	191.068	34	236.720 Papel, cartón
Luxemburgo	0	—	—	—	—
Países Bajos	4	669.381	167.345	37	225.973 Bebidas alcohólicas
Reino Unido	34	17.137.645	504.048	2	1.632.825
Grupo Unilever .	—	—	—	1	8.182.015 Para químico y diversas

(1) Excluida la fabricación del vino.

del refinado de azúcar está en una sola mano, otro grupo controla el 65 por 100 del mercado de productos congelados y otros dos grupos se reparten el 70 por 100 de la producción total de chocolate.

A modo de resumen final, quizás haya que destacar que en la CEE, la industria alimentaria constituye un sector potente, con una gran tendencia a la concentración sectorial y con una política de integración clara y definida en cada país, procurando obtener los máximos beneficios en aquellos productos cuyas ventajas, respecto a las de los demás países miembros, sean más acusadas.

3. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL SECTOR ALIMENTARIO

Para poder ofrecer una visión más amplia de la oferta industrial de productos alimenticios es obligado mencionar el papel que suponen, en casi todos los países, las empresas multinacionales. El comercio internacional ha servido desde épocas muy antiguas para proveer de materias primas y otros productos a los países deficitarios de éstos; desde principios de siglo, y sobre todo a partir de la II Guerra Mundial, el comercio se ha intensificado progresivamente, provocando no sólo una movilización de primeras materias y mercancías elaboradas sino también de capitales.

Esta situación, en la que coexisten el comercio internacional y las inversiones extranjeras, fue discutida desde un principio por diversos autores, ya que ha dado paso a la progresiva expansión de empresas cuyas actividades se extienden a varios países y cuyas estrategias productivas y de comercialización contemplan áreas geográficas continentales e incluso mundiales.

ALGUNOS ASPECTOS BASICOS

El artículo incluido en la E.M.A. (1977), bajo el título de «Las sociedades multinacionales», ofrece un breve resumen

del proceso de aparición de las empresas multinacionales del que entresacamos algunas referencias.

A principios de siglo, las grandes empresas norteamericanas beneficiándose entre otras cosas de una mano de obra abundante y de gran movilidad, y una vez satisfecho su mercado nacional, habían adquirido poder suficiente para buscar nuevos mercados. Así comenzó el flujo de exportaciones hacia Europa, fundamentalmente de maquinaria agrícola, industrial, automóviles, etc. Esta corriente se vió frenada en los años 30 motivado por la gran depresión, pero desde el fin de la II Guerra Mundial se vió de nuevo a las mayores sociedades aprovecharse de los favorables cambios internacionales para desarrollar su penetración internacional.

A medida que la mano de obra se tornaba más exigente y disminuía la movilidad de estas empresas, los industriales trataron de reemplazar en lo posible el trabajo manual por un instrumental perfeccionado que economizase mano de obra. Estas inversiones exigen también la apertura de nuevos mercados. Al mismo tiempo existía en Europa una fuerte demanda que no podía satisfacerse plenamente en los mercados nacionales y una mano de obra menos exigente que la norteamericana.

Todo ello impulsó a las compañías norteamericanas a reconsiderar su política de exportación de productos acabados y a sacar partido de los medios que les ofrecía Europa. Las mayores sociedades complementan entonces sus filiales comerciales en el continente europeo con unidades de producción.

Las ventajas no proceden únicamente de los costes de la mano de obra, sino de que en Europa encuentran también una legislación sobre la competencia menos estricta que en los EE.UU., acompañada de sustanciosos beneficios fiscales.

A una organización fundada exclusivamente en unidades de venta vinculadas a una unidad central de producción instalada en América, sucede un amplio sistema productivo internacionalizado.

Al principio esta corriente es fundamentalmente americana. El adelanto tecnológico de los EE.UU., la potencia de su economía y de sus empresas, la experiencia en la gestión

financiera, etc., superan cualquier competencia. No faltan, sin embargo, ejemplos de empresas multinacionales de origen europeo y, más recientemente, de Japón.

Las grandes multinacionales europeas han tendido a invertir en los países poco desarrollados, aunque el atractivo que suponen el bajo coste de su mano de obra y las buenas perspectivas de sus mercados se contrapone con un peligro del cual suelen huir las grandes empresas: la inestabilidad política. De ahí que también exista una corriente inversora hacia EE.UU., donde en los últimos años el aumento del coste de la energía ha sido menor, unido al hecho de que el coste de la mano de obra ya no es tan alto comparado con los niveles de los salarios europeos.

APROXIMACION AL CONCEPTO DE LA GRAN EMPRESA MULTINACIONAL

La terminología que se ha utilizado para tratar este tipo de empresas es muy amplia. Incluso hay quien distingue (4) entre empresas internacionales, multinacionales y mundiales. También se habla de empresas transnacionales, de corporaciones multinacionales, etc., aunque la idea es siempre la misma o muy similar.

La literatura sobre este tema es muy abundante, lo que hace que también las definiciones sean numerosas. Las Naciones Unidas (1973), incluyen en su anexo un amplio catálogo de definiciones de distintos autores. J. M. Castañé (1973 página 7), las describe como «empresa que posee unidades de producción y marketing en varios países, que goza de un acceso a escala mundial al capital, que depende de un modo importante de las rentas extranjeras y que es gestionada con

(4) Aquí sólo pretendemos dar una idea sucinta de las empresas multinacionales y de su repercusión en la economía. Para abundar más en el tema el lector puede consultar: D'Argent, Cambre Mariño y otros, 1975; Castañé, 1973; Comité de Finanzas del Senado de EE.UU., 1975; J. Jordana, 1980; Levinson, Ch. 1974; O.I.T., 1977; O.N.U., 1973; O.N.U., 1974; O.I.T., 1977 (b); Rosales, Santiago, 1975; Turner 1973; Actualidad Económica 25-9-80; 12-3-81; 25-5-81; 11-6-81; 8-10-81; 18-2-82; entre otros.

una visión a escala mundial o de hemisferio». En general, afirma, se trata de empresas «cuyo Consejo de Administración toma decisiones en base a consideraciones y respecto a operaciones que exceden ampliamente del marco del mercado del país domiciliario».

Alexis Jacquemin (1975), las define, exagerando sus aspectos negativos, como «aquéllas que producen en el país cuya mano de obra es más barata, que se instalan allí donde el coste del capital es menos elevado, que venden donde los precios son más altos y que declaran sus beneficios allí donde el impuesto es más bajo».

Como he señalado, la bibliografía sobre este tema es muy abundante y las definiciones que podemos escoger son muchas. Estimo, sin embargo, que lo más útil es estudiar una serie de características básicas de estas empresas que nos permitan situarnos en la realidad de lo que, de aquí en adelante, llamaremos «empresa multinacional».

Hans Günther Meissner (5) ha destacado una serie de rasgos que caracterizan a las empresas multinacionales en cuanto a sus posibles ventajas comparativas.

1º Posibilidad de realizar sus compras, producción, ventas, financiación y servicios a nivel internacional. Las alternativas que pueden darse aquí para cada empresa son muy diversas. Las compras de materias primas pueden estar centralizadas, por ejemplo, de manera que la empresa haga llegar a sus filiales los inputs (o algunos de ellos), procedentes de un mismo país de origen, lo que puede suponer un margen importante de beneficios directos o indirectos.

En cuanto a la producción, la firma puede realizar las distintas fases en la elaboración de un producto en lugares distintos, o fabrican las distintas partes o piezas que integran un artículo en distintas filiales.

Las ventas a nivel internacional de artículos en los que se dé una situación de monopolio o de cuasimonopolio pueden

(5) Hans Günther Meissner en su artículo publicado en el libro «Política Económica de las corporaciones multinacionales», en el que también colaboran Charles D'Argent y otros.

proporcionar a la empresa beneficios derivados de su poder para establecer precios; y la capacidad de financiación y de prestación de servicios de las empresas es también, evidentemente, menos problemática.

2º Efectos de racionalización, al utilizar las ventajas de costes en la producción de grandes series, relacionadas con las importantes economías de escala de las que disfrutan con frecuencias estas empresas.

3º Este tipo de empresas suelen realizar actividades muy intensas de investigación y desarrollo que, en muchos casos están incluso subvencionadas con ayudas estatales. Esta es otra consecuencia del gran tamaño de la empresa, a la cual invertir una suma considerable en investigación supone una parte de sus inversiones mucho menor que para otras empresas de inferior dimensión. Además, las investigación, y por tanto la innovación, constituye uno de los elementos vitales de la empresa.

4º Ventajas financieras en la constitución de Sociedades Holding, que economizan impuestos y que se constituyen especialmente en los países denominados «Tax-haven». Se trata de países necesitados de capital que estimulan a las empresas extranjeras con ventajas fiscales importantes.

5º Posibilidad de «Transfer Pricing»; aquí se plantea la posibilidad de desplazar beneficios, lo que está estrechamente ligado a la posibilidad de limitar el riesgo de los tipos de cambio.

6º Ventajas de información en las investigaciones de mercados a nivel mundial. Los estudios de mercado que estas empresas pueden realizar son muy superiores en calidad a los que puede hacer una empresa nacional, no sólo por su poder económico, sino también por su experiencia internacional.

7º Desarrollo de la dirección bajo una perspectiva internacional, lo que lleva a la creación de «staffs» configurados internacionalmente y que dominan los modernos métodos de dirección.

8º Capacidad de adaptación a la legislación del medio. Todas las filiales, a la hora de instalarse en un país, deben y pueden adaptarse a la legislación nacional, ya que su capacidad de maniobra es bastante grande.

9º Flexibilidad en el paso de actividades comerciales a las de producción a nivel local. Cuando a una multinacional se le dificultan sus exportaciones a un país determinado, ya sea por barreras arancelarias, por contingentes de importación o por otro medio, puede convenirle invertir directamente en ese país para producir dentro del mismo lo que antes exportaba, con la posibilidad incluso de exportar desde allí a otros países. Además, la empresa se beneficia de ventajas que le proporciona el país receptor de la inversión.

10º Este tipo de empresas suelen tener también posibilidades de influir en las estructuras políticas y sociales. Sobre este tema se ha escrito mucho (6), pero, no sólo hay que tener en cuenta la influencia que puedan ejercer las multinacionales en la toma de decisiones de un país o en sus prácticas monopolísticas (7), sino en los que pueden aportar en forma de sueldos y salarios y a través de la imposición fiscal, además de sus transferencias de tecnología y sus inversiones en investigación.

Todas estas ventajas mencionadas, que como hemos dicho se derivan de su «capacidad competitiva», se refieren a la posición de privilegio que muchas empresas de carácter multinacional tienen respecto a las nacionales. Estas notas características son ventajosas para las propias empresas, pero ello no significa —ni mucho menos— que lo sean para los países en donde se instalan. Ya hemos señalado en otro lugar que los objetivos de estas empresas no tienen por qué coincidir con los objetivos nacionales y, de hecho, en la práctica no coinciden en numerosas ocasiones.

A pesar de las mencionadas características, que pueden ser comunes a todas las multinacionales, existen aspectos estruc-

(6) La bibliografía sobre este tema es extensísima. A título de ejemplo podemos ver: O.C.D.E. «Practiques commerciales restrictives des entreprises multinationales». París, 1977. Naciones Unidas: «Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial». S. 73. II. A. 11. Oswaldo Sunkel; «Comentario crítico al Informe de las Naciones Unidas sobre las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial». Trimestre Económico, abril-junio, 1975.

(7) Oswaldo Sunkel hace una severa crítica a este respecto en el artículo antes citado.

turales que pueden ser muy distintos en unas y otras. También las estructuras jurídicas pueden adoptar configuraciones muy varias y, de hecho, así ocurre en la realidad presente.

Hay un aspecto importante que subrayó Castañé (1973), en su artículo. Es el hecho de que mientras la estrategia de cualquier empresa se dirige fundamentalmente al mercado, a sus productos y a la evolución de ambos, en las empresas multinacionales existe una tercera dimensión: los mercados extranjeros; la apertura de nuevos mercados y su misma presencia en ellos, aunque no sea rentable a corto plazo.

Conviene subrayar, finalmente, que no hay un concepto o dimensión único con el que poder estimar el «grado de multinacionalidad» de una empresa determinada. La multinacionalidad puede apreciarse con referencia a muy variados aspectos, tanto por el número de establecimientos productivos en el extranjero, como por la proporción de activos inmovilizados en el extranjero, como por la proporción de las cifras de negocios realizados en distintos países, los beneficios generados en cada área, etc.

LAS OPERACIONES DE LAS MULTINACIONALES Y SU POSIBLE REGULACION Y CONTROL

El tipo de operaciones que puede realizar una multinacional en orden a lograr sus objetivos propios es, lógicamente, muy amplio. Sin afán exhaustivo, podríamos destacar cuatro grandes grupos:

1º Operaciones comerciales:

- Importaciones de bienes de equipo por parte de la empresa, condicionada por sus accionistas extranjeros.
- Importaciones de bienes intermedios producidos por los accionistas extranjeros o sus filiales o matrices extranjeras.
- Otras importaciones de bienes intermedios condicionados por sus accionistas extranjeros.
- Importaciones para terceros gestionadas por la empresa, por cuenta y según la política de sus accionistas extranjeros.

- Exportaciones de productos de la empresa a terceros, gestionadas o condicionadas por sus accionistas extranjeros.
- Exportaciones de productos de la empresa a sus accionistas extranjeros.
- Exportaciones de terceros gestionadas por la empresa y condicionadas por sus accionistas extranjeros.

2º Operaciones de financiación:

- Préstamos por parte de los accionistas extranjeros.
- Avales prestados por los accionistas extranjeros.
- Préstamos promovidos por los accionistas extranjeros (de sus Bancos en el país de origen y mediante garantías de la empresa).
- Préstamos de la empresa, o gestionados por ella, al extranjero, condicionados por sus accionistas extranjeros.
- Financiación con cargo al ahorro interior obtenida, o en relación con la obtenida, con cargo al ahorro exterior.

3º Operaciones de inversión en otras empresas:

- De cartera, en valores de empresas industriales.
- Para el establecimiento de relaciones empresariales de agrupación y/o control.

4º Acuerdo de transferencia de tecnología:

- Explotación de patentes de sus accionistas extranjeros.
- Utilización regular de «know-how» de sus accionistas extranjeros.
- Adquisición de servicios técnicos a sus accionistas extranjeros.
- Explotación de patentes propias en el extranjero por sus accionistas extranjeros.
- Explotación de patentes de terceros extranjeros, condicionada por sus accionistas extranjeros.

- Utilización regular de «know-how» de terceros extranjeros condicionada por sus accionistas extranjeros.
- Adquisición de servicios técnicos a terceros extranjeros condicionada por sus accionistas.
- Utilización de marcas registradas por sus accionistas extranjeros.

Evidentemente, además de estas operaciones pueden existir otras muchas. De hecho, las formas de actuación de las multinacionales son muy amplias y sus implicaciones también muy diversas. Por ello, en el seno de las Naciones Unidas se han estudiado desde hace años los distintos problemas que estas empresas están generando, para tratar de regular su comportamiento.

Hace algunos años se consideró incluso que las corporaciones multinacionales podían constituir una vía de salida hacia la modernización de los países subdesarrollados, pero en las últimas décadas se discute cada vez más el papel que realmente desempeñan. En las Naciones Unidas existe una notable reglamentación sobre las multinacionales con el fin de que éstas tengan una actuación más acorde con los objetivos de los países más atrasados. También las compañías multinacionales están interesadas en llegar a encontrar una normativa en la que se clarifiquen sus posibilidades de actuación.

A finales de los años 60 fue cuando empezó a extenderse seriamente la preocupación por estudiar el comportamiento de las multinacionales. En 1972, la O.N.U. dió a conocer el estudio sobre «Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial» ya citado. La propia UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) y la O.I.T. vienen tratando también estos temas y la O.C.D.E. ha dedicado cierta atención a estudiar las líneas de actuación de estas empresas y sus posibles implicaciones.

Así como existen posturas de apoyo a las multinacionales, como promotoras de desarrollo económico e impulsoras del progreso técnico, existen también posiciones encontradas que las atacan fuertemente. Sin embargo, pretender eliminarlas constituye una meta poc menos que imposible. Incluso hay que admitir, como muy bien dice Jané Solá (1979), (pág. 99),

que «el progreso técnico impone la necesidad de contar con las unidades productivas no sólo capaces de aprovecharlo, sino de proseguir el camino de la investigación». La tecnología impone la necesidad de contar con estas empresas. Además, hay que aceptar que se está produciendo lo que podemos llamar una mundialización de los mercados; la llegada de un mundo cada vez más integrado donde el avance de las comunicaciones y de las relaciones económicas internacionales deja anticuadas las fronteras nacionales tradicionales.

Las principales dificultades que conciernen a las empresas multinacionales radican, sin embargo, en que los mecanismos jurídicos y políticos de los distintos países no están pensados para incidir en empresas que, en ocasiones, ni siquiera tienen patria.

La Comisión de Empresas Transnacionales de las NN.UU. pretende, entre otras cosas, elaborar un código de conducta para dichas empresas que marque claramente las líneas de actuación a seguir, las relaciones entre las empresas y los gobiernos receptores y de origen, etc. Dicho Código, que debe tratar aspectos muy amplios y complicados (incluso de intereses contrapuestos), lleva elaborándose desde 1977, pero las dificultades mencionadas impiden su terminación y la discusión continúa, aunque se ha ido avanzando y se dispone ya de una serie de documentos de amplia aceptación.

4. LA EMPRESA MULTINACIONAL ALIMENTARIA: TENDENCIA AL CRECIMIENTO Y A LA CONCENTRACIÓN

Una vez definido el concepto de empresa multinacional y recordando la idea que teníamos de industria alimentaria —aquella que dedica el mayor volumen de sus negocios (8) a la transformación de la producción agrícola en alimentos más elaborados—, de la fusión de ambos, puede surgir la definición de empresa multinacional alimentaria, que podríamos resumir del siguiente modo: aquella empresa de

(8) Más de 50 por 100.

ámbito internacional cuya matriz es un centro autónomo de decisión y que dedica la mayor parte de su volumen de negocios a la producción de alimentos.

«Lo que caracteriza a la empresa alimentaria es (Rastoin, 1975), pues, su base agrícola, que constituye en el estado actual de la tecnología la única fuente de materias primas, y el destino alimentario de sus productos terminados: la alimentación humana o animal. Sin embargo, la realidad es más compleja, ya que el análisis detallado de los grupos y subgrupos de los productos CITI (apartado 3 de la nomenclatura CITI de las Naciones Unidas) (9), elaborados por las firmas agroalimentarias, nos muestra que estas firmas se caracterizan igualmente por una diversificación importante, tanto en el sector de las industrias alimentarias como en los sectores con ellos relacionados, tales como:

- Agricultura, cría de ganado, pesca.
- Material de fabricación industrial.
- Fabricación de embalajes, promoción.
- Transporte y comunicaciones».

La definición dada en el epígrafe anterior por Alexis Jacquemin, aunque es algo burda suministra también una idea del porqué de la diversificación de estas empresas que distintos países. ¿Cuáles son los motivos que llevan a una empresa a extender sus actividades a nuevos países y los riesgos que ello entraña, además de por el hecho de perseguir los máximos beneficios?

Naturalmente las razones por las que una multinacional decide instalarse en un país no son sólo las mencionadas en aquella definición, ni tan simples. Vamos a tratar de resumir cuales pueden ser esas causas, sin pretender agotarlas en su totalidad:

1º El coste de la mano de obra, e incluso la conflictividad que ésta pueda presentar, son factores que se han tenido muy en cuenta por estas empresas y, por ello, han dirigido su acción hacia los países menos desarrollados. España ha sido un ejemplo de ello.

(9) El paréntesis es nuestro.

2º El coste del capital es también un incentivo para estas empresas. Aunque normalmente tienen gran capacidad de autofinanciación debido a su tamaño, en muchas ocasiones utilizan también subvenciones o se acogen a facilidades crediticias oficiales.

3º Jacquemin menciona el nivel de precios como una causa para la implantación de una empresa en un país. Aunque no especifica con claridad a qué nivel deben aquéllos situarse, hay que entender que tendría que ser bajo.

4º Las ventajas fiscales, sobre todo, en la actualidad, en que el fisco de todos los países tiende a gravar fuertemente los beneficios, pueden ser otro de los alicientes por cuales una firma extranjera decida iniciar actividades en un país determinado.

5º Ya en otro lugar hemos hablado del hecho de que, cuando a una empresa exportadora le surgen inconvenientes para dar salida hacia el exterior a sus productos, ésta puede encontrar conveniente continuar en ese mercado pasando a producir en el interior del país. La decisión puede verse favorecida si tenemos en cuenta que cuando un país pone trabas a las mercancías que llegan de fuera suele ser porque su propia industria no es competitiva con la exterior, por lo cual la empresa extranjera entra en el mercado en mejores condiciones de rentabilidad que las nacionales, superando, por tanto, las correspondientes barreras de entrada.

6º También hemos indicado anteriormente que a una empresa multinacional le puede interesar, y de hecho así ha sido, instalarse en el lugar donde se produzcan las materias primas que necesite, bien para transformarlas en su propio origen, o bien, para exportarlas a otros países en los que a esa multinacional le convenga transformarlas.

7º Por último, señalaremos la importancia que tienen para una empresa multinacional las expectativas existentes en el mercado interior del país en el que invierte, dado que estas empresas, y, sobre todo, las alimentarias, persiguen un

mercado en transformación, o ya creado, en el cual tengan cabida productos con un alto valor añadido.

Esta diversificación la consiguen las empresas multinacionales alimentarias a través de cuatro vías (Pedro Cruz Roche, 1978, pág. 101): a) mediante una concentración horizontal dentro del propio sector alimentario, produciendo diversos alimentos correspondientes a distintos subsectores dentro del propio sector; b) a través de una integración vertical hacia atrás, buscando conseguir directamente las materias primas que posteriormente elaborará; c) por una integración vertical, dando un paso hacia delante dentro del sistema agroindustrial, encargándose de la distribución de sus propios productos; d) diversificando su producción y ampliando sus actividades hacia sectores distintos del alimentario.

Hay un hecho que conviene resaltar aquí y que ha favorecido enormemente el desarrollo de las multinacionales alimentarias. Hemos señalado que uno de los motivos que tienen las multinacionales para localizarse en un país es encontrar un mercado interior en expansión. Esta expansión ha venido —a partir de la Segunda Guerra Mundial— de la mano de un cambio cualitativo y cuantitativo de la demanda de productos alimentarios en las economías occidentales, provocado por el incremento continuado de la renta per cápita, el creciente proceso de urbanización, la alteración de las pautas sociales y culturales, y todos aquellos factores determinantes que fueron examinados en el primer capítulo.

Estos cambios en el nivel de vida y en las actitudes de los consumidores han beneficiado enormemente a las empresas sólidas, que inmediatamente han sabido acudir a los mercados internacionales para cubrir las nuevas demandas de alimentos más sofisticados o la expansión del consumo de ciertos productos.

«Puesto que el consumo alimentario per cápita tiende hacia un límite, como sucede en Europa, cualquier incremento del gasto alimenticio suele beneficiar a las industrias agroalimentarias más que a la agricultura. En efecto, los

consumidores tienden a sustituir los productos agrícolas tradicionales por productos transformados y elaborados. Estos son productos de «conformidad» porque incorporan cantidades crecientes de actividades secundarias y terciarias que facilitan su conservación y preparación. Esta evolución implica una reducción del componente agrícola en el valor mercantil final». (Malassis, 1976).

Como vemos, estos factores que tantas veces hemos mencionado como determinantes de una nueva demanda de productos alimenticios, han sido causa también del desarrollo de las industrias alimentarias y, por ende, del impulso de las multinacionales dedicadas al ramo de la alimentación, que ante un mercado en expansión han sabido aumentar su número y su tamaño mediante procesos de innovación absorción y fusión, colocándose en una posición privilegiada gracias a su tamaño, a su expansión por el mundo y a su integración, tanto horizontal como vertical.

5. GRANDES MULTINACIONALES DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Observando las primeras empresas alimentarias mundiales, seleccionadas en función de su cifra de negocios, se llega a la conclusión de que —por término medio— las empresas agroalimentarias gigantes han conocido, entre 1965 y 1980, un crecimiento anual medio superior al 13 por 100, crecimiento que es muy superior al experimentado por el PIB de los países más desarrollados y que, por consiguiente, subraya el hecho comprobado de que la expansión de las grandes empresas alimentarias ha registrado una tendencia claramente creciente a nivel mundial.

El ritmo de crecimiento de las grandes empresas alimentarias evidencia el gran auge que ya mencionábamos en el epígrafe anterior, que sitúa a las empresas que actúan en este sector en puestos destacados dentro de las industrias manufactureras. Especialmente en algunos países de la Comunidad Económica Europea.

CUADRO II-7

Las cinco primeras empresas multinacionales, según su cifra de negocios, de la industria agroalimentaria, química, automovilística y siderúrgica en 1980*

	Ventas \$
AGROALIMENTARIAS	
1. Unilever (Gran Bretaña/Holanda)	23.607,516
2. Nestle (Vevey, Suiza)	14.161,187
3. Dart-Kraft (U.S.A.)	10.211,000
4. Beatrice Foods (Chicago)	8.772,804
5. Pepsico (New York)	7.027,443
QUIMICA	
1. Hoechst (Alemania)	16.480,434
2. Bayer (Alemania)	15.880,596
3. Basf (Alemania)	15.277,348
4. E.I. Dupont de Nemours (U.S.A.)	13.652,000
5. I.C.I. (Inglaterra)	13.290,347
AUTOMOVILISTICA	
1. General Motors (U.S.A.)	57.728,500
2. Ford (U.S.A.)	37.085,000
3. Fiat (Italia)	25.155,000
4. Renault (Francia)	18.979,278
5. Volkswagen (Alemania)	18.339,046
SIDERURGICA	
1. Thyssen (Alemania)	15.235,998
2. Nippon Steel (Japón)	13.104,996
3. U.S. Steel (USA)	12.492,100
4. Pechiney Ugine Kuhlmann (Francia)	9.029,710
5. Fried Krupp (Alemania)	7.668,468

* Los datos correspondientes a empresas U.S.A. son de 1981.

Fuente: Revista «Fortune».

Para proporcionar una idea de la envergadura que tienen las grandes firmas agroalimentarias, incluimos el cuadro número 7, en el cual se comparan las cifras de negocios de

las cinco empresas agroalimentarias mundiales con las mayores sociedades multinacionales de la industria química, automovilística y siderúrgica en 1980.

A la vista del cuadro podemos subrayar algunos puntos de interés:

1º Existe una firma, Unilever, cuyo volumen de ventas es muy superior a las demás multinacionales alimentarias y que, además, figura en un lugar especialmente destacado a escala internacional (ocupa el puesto número 11 en la lista de las mayores sociedades mundiales).

2º Las demás multinacionales alimentarias tienen unos volúmenes de ventas considerablemente inferiores (Nestlé, la segunda firma alimentaria mundial, ocupa el lugar 35 de la lista general), pero están a la altura de las primeras firmas siderúrgicas, por ejemplo (Thyssen Alemania y Nippon Steel) y ligeramente por debajo de empresas tan importantes como la Hoechst, la Bayer o la Volkswagen.

3º Las cinco empresas alimentarias del cuadro no sólo tienen unas cifras de ventas muy altas, sino que, como veremos más adelante, son empresas muy diversificadas en cuanto a su producción y están implantadas en muchos países, (en 1972, Unilever y Nestlé lo estaban ya en 47 países; en 1980, habían ampliado sus actividades a 59 y 53, respectivamente).

4º De una serie de análisis comparativos se deduce que la industria alimentaria multinacional constituye uno de los bloques manufactureros más importantes que suele tener, además, una gran trascendencia económica y social en los países en los que actúa (10).

(10) Al respecto Rastoin (1976) asegura que, en su conjunto y de acuerdo con las actuales tendencias, «en 1985, de 90 a 100 empresas agroalimentarias deberían realizar ellas solas alrededor del 50 por 100 de la producción alimenticia mundial mientras que las 10 primeras firmas asegurarían la 5.^a parte de esta producción. Estas firmas beneficiarían y acelerarían a la vez el movimiento de uniformidad mundial en los sistemas de consumo».

Dando por sentadas estas ideas, podemos aportar como complemento una relación de las primeras multinacionales alimentarias, clasificadas según su volumen de negocios, para intentar estudiar más tarde algunos rasgos de las más destacadas. Los datos proceden de la Revista «Fortune» y las cifras de ventas se refieren a millones de dólares. (Cuadro 8).

CUADRO II-8

Las primeras firmas mundiales de productos alimenticios en 1981*. (Millones de dólares)

	Ventas
1. UNILEVER (Gran Bretaña/Holanda)	23.607,516
2. NESTLE (Vevey, Suiza)	14.161,187
3. DART-KRAFT (U.S.A.)	10.211,000
4. BEATRICE FOODS (U.S.A.)	8.772,804
5. PEPSICO (U.S.A.)	7.027,443
6. GENERAL FOODS (U.S.A.)	6.601,255
7. COCA-COLA (U.S.A.)	6.129,251
8. NABISCO BRANDS (U.S.A.)	5.819,200
9. IMPERIAL GROUP (Gran Bretaña)	5.591,996
10. CONSOLIDATED FOODS (U.S.A.)	5.614,052
11. RALSTON PURINA (U.S.A.)	5.233,800
12. CONTINENTAL GROUPS (U.S.A.)	5.194,400
13. GRAN METROPOLITAN (Gran Bretaña)	5.098,486
14. GEORGE WESTON HOLDINGS (Gran Bretaña)	4.705,709
15. GREYHOUND (U.S.A.)	4.699,085
16. BORDEN (U.S.A.)	4.415,174
17. C.P.C. INTERNATIONAL (U.S.A.)	4.343,100
18. I.C. INDUSTRIES (U.S.A.)	4.194,500
19. UNITED BRANDS (U.S.A.)	4.058,387
20. AMERICAN BRANDS (U.S.A.)	4.039,096
21. ANHEUSER-BUSH (U.S.A.)	3.842,200
22. SNOW BRAND MILK PRODUCTS (Japón)	2.915,473
23. UNIGATE (Gran Bretaña)	2.702,706
24. CADBURY SCHWEPPES (Gran Bretaña)	2.602,024
25. UNION INTERNATIONAL (Gran Bretaña)	2.366,914
26. CANADA PAHERS (U.S.A.)	2.325,462

* Los datos correspondientes a empresas no USA son de 1980.

Fuente: Revista Fortune.

A las cinco primeras multinacionales del cuadro anterior le siguen empresas (Pepsico, Coca-Cola, Nabisco...), muy conocidas en España. Puede observarse que, aunque las cifras de venta van descendiendo en la clasificación, su nivel más bajo sigue siendo muy destacable.

Un aspecto conocido, pero que se deja de llamar la atención, es la preponderancia de empresas norteamericanas, seguidas de un buen número de empresas inglesas.

Aunque de forma muy sintética, quizás sea útil recordar aquí algunos rasgos y datos de algunas de las empresas alimentarias más importantes incluidas en el cuadro:

UNILEVER: Se creó a partir de una empresa productora de jabón (1886), que dió origen al grupo inglés Lever, y del grupo holandés Margarine Unie, con la que se fusiona en 1929.

La sociedad angloholandesa, con una cifra de negocios en 1980 de 23.607 millones de dólares, es una de las firmas más importantes del mundo. Sus empleados superaban, en 1974, la cifra de las 350.000 personas (310.000 en 1980). Tiene cerca de 500 empresas, al frente de las cuales se encuentran dos casas matrices: una inglesa y otra holandesa.

Cerca del 65 por 100 de su capital se halla invertido en Europa, el 14 por 100 en América y otro 14 por 100 en África.

Solamente el 50 por 100 de la actividad del grupo se realiza en el sector alimentario, en el cual tiene una gran diversificación, orientándose hacia producciones de mayor valor añadido: té, aceite, margarina, carne, sopas preparadas, productos de confitería, helados y congelados; productos químicos y de limpieza.

NESTLE: Actualmente «Nestlé Alimentaria». Primer fabricante mundial de productos alimentarios; procede de una fábrica de leche condensada creada en 1866 y de una empresa dedicada a la fabricación de harina lacteada para la alimentación infantil, con la que se fusiona en 1905.

En 1980 daba empleo a 152.000 personas. La distribución de sus ventas en 1979 fue la siguiente: leche, queso, yogur y

similares, 24,5 por 100; alimentos infantiles y productos dietéticos, 7,5 por 100; bebidas líquidas e instantáneas, 30,5 por 100; chocolate, cacao y pastelería, 9,7 por 100; sopas, caldos, condimentos, platos preparados y varios, 19,8 por 100; alimentos congelados y helados, 7,2 por 100.

En 1986, se transformó en holding y las sociedades afiliadas en el extranjero la imitan.

KRAFT: Con un volumen de ventas en 1980 de 10.211 millones de dólares, esta empresa americana tiene un porcentaje de ventas en el extranjero del 15,5 por 100. En Europa está implantándose en Gran Bretaña, Alemania, Italia, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Suecia y España.

Se dedica principalmente a derivados lácteos y otros productos alimentarios, además de embalajes. En 1980 contaba con 88.498 empleados.

BEATRICE FOODS: Multinacional americana que en 1980 tuvo unas ventas de 8.772 millones de dólares. En Europa trabaja principalmente en Gran Bretaña, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda, Francia, Suiza y España. Está implantada en 28 países distintos. Sus negocios son principalmente los derivados lácteos, otros productos alimenticios y actividades de esparcimiento. En 1980 contaba con 80.000 empleados.

COCA-COLA: Esta sociedad americana vende sus productos en casi todos los países del mundo. En 1980, tuvo un volumen de negocios de 6.129 millones de dólares.

El farmacéutico Thon Pemberton inventa la Coca-Cola en 1886. La publicidad de esta marca, como se ha dicho con frecuencia, forma parte integrante del paisaje americano. Coca-Cola domina en los Estados Unidos el 40 por 100 del mercado de bebidas gaseosas.

En sus fábricas americanas se elabora únicamente un extracto vegetal que posteriormente es vendido a los concesionarios, ligados por rigurosos contratos. Dichos concesionarios proceden a la mezcla del extracto (con agua, azúcar y gas carbónico) y al embotellado.

Después de la II Guerra Mundial la sociedad se lanza a la conquista del mercado internacional, que no absorbía hasta entonces más que la quinta parte de sus ventas.

La estrategia de la empresa, que era producir un solo producto, se replantea, sobre todo, por la competencia de Pepsi-Cola. La diversificación ha permitido a la empresa recuperar los índices de crecimiento de fines de los años 50. En 1960, se convierte en el primer productor mundial de concentrados cítricos. En 1964, se coloca en el segundo puesto de fabricación de café soluble. En la actualidad fabrica más de 250 productos. En 1981 daba empleo a 38.100 empleados.

Para cerrar esta rápida visión de la industria alimentaria multinacional es útil señalar qué países son los que han proporcionado mayor número de éstas. A partir del cuadro 8, puede deducirse ya un dato: de las primeras empresas agroalimentarias de los países occidentales, 17 de ellas proceden de los Estados Unidos; 7 de Gran Bretaña y una de Suiza. Queda, pues, muy claro el predominio de Estados Unidos en este terreno.

Sin embargo, en los últimos años se ha registrado un crecimiento muy rápido por parte de las empresas europeas (sobre todo, británicas) y japonesas, por lo que si esta tendencia se mantiene, el dominio que se espera que tenga un número reducido de empresas dentro de pocos años en el mercado alimenticio mundial no será detentado exclusivamente por las empresas americanas (Cruz Roche, 1978). El retroceso relativo de las empresas USA se debe, principalmente, a que las condiciones económicas y sociales en Europa se han modificado mucho en los últimos años. El nivel de salarios ha aumentado considerablemente y el absentismo y las reivindicaciones laborales son cada vez más fuertes. Este mismo hecho ha influido también sobre las firmas europeas, para las cuales el mercado americano ya no resulta tan difícil y donde, además, existe una gran abundancia de materias primas, estabilidad política y una diversidad enorme de mercados en los que cada empresa encuentra un lugar. La expansión de las empresas europeas hacia otras áreas del mundo ha sido también un hecho y todo indica que, aunque

la crisis ha obligado a revisar muchos programas de inversión, la tendencia seguirá a lo largo de la década actual. Los avances tecnológicos en curso favorecen, por otra parte, los procesos de concentración y la dependencia de los grandes grupos que se han formado en este sector productivo, lo cual no significa que tales grupos constituyan un bloque cerrado.

Capítulo III

Evolución del Consumo Alimentario en España

1. JUSTIFICACION Y METODOLOGIA

Como quedó expuesto en el capítulo introductorio, el objetivo fundamental de esta investigación es analizar conjuntamente tres hechos: a) los cambios experimentados por el consumo alimentario en España; b) la evolución de la industria alimentaria nacional; c) la progresiva introducción del capital extranjero en determinadas ramas del sector.

Nuestra hipótesis básica consiste en suponer que los cambios que se han ido produciendo en la estructura y pautas del consumo español han estimulado ampliamente la presencia en España de las grandes multinacionales de la alimentación y de otras firmas extranjeras especializadas en la elaboración de determinados productos, al enfrentarse con un sector industrial alimentario que en gran medida fue incapaz de anticiparse a dicho hecho o de llervar a cabo un rápida adaptación a los cambiantes requerimientos del mercado.

Lógicamente, el primer objetivo que debemos cubrir para intentar contrastar esta hipótesis es estudiar con un mínimo de profundidad (1), como ha evolucionado el consumo ali-

(1) Dado que nuestro trabajo no pretende limitarse al simple estudio de la evolución del consumo alimentario en España y sus causas explicativas, el análisis de este problema solamente constituye un eslabón de la investigación y no su parte principal.

Esto justifica que en lugar de estudiar la evolución del consumo y sus causas hasta sus últimas consecuencias, centremos nuestra atención en destacar cuales han sido sus rasgos básicos, prestando especial atención al consumo de productos alimenticios elaborados y a las principales causas explicativas de su evolución.

mentario en España en los últimos años y cuales han sido los cambios cuantitativos y cualitativos más destacables que se han producido.

El estudio a nivel macroeconómico de la evolución del consumo privado español en relación con el Producto Interior Bruto constituirá nuestro punto de partida, ya que con ello obtendremos una visión de conjunto del peso que tiene el consumo privado en la economía del país, su evolución temporal y la participación absoluta y relativa de los gastos en alimentación que realizan los españoles.

Dado que la Contabilidad Nacional nos cubre un período que abarca desde 1954 hasta 1982 (2), la etapa sobre la que centraremos básicamente nuestra atención será precisamente ésta, tanto para este análisis macroeconómico como para algunos de los demás aspectos que se estudian en este capítulo (3). Conviene dejar muy claro, sin embargo, que las limitaciones estadísticas nos impedirán referir siempre nuestro análisis al citado espacio temporal. Lamentablemente, y ello constituye un hecho suficientemente conocido, la información estadística española no sólo tiene numerosas lagunas, sino que muestra una clara falta de sistemática en la cobertura de algunos problemas básicos de la evolución de nuestra economía. En el caso concreto del consumo alimentario esto es un hecho bastante claro y ello nos impedirá referir siempre los análisis a un período temporal idéntico, como hubiera sido deseable.

Una vez analizadas las magnitudes básicas que constituirán el marco global de referencia, será necesario estudiar con mayor profundidad cómo ha evolucionado el consumo a nivel individual y cuál ha sido y es, el peso y la distribución

(2) En el momento de redactar este trabajo sólo disponemos de una estimación provisional (avance), para este último año.

(3) Desde nuestro punto de vista, el período señalado resulta además muy adecuado para nuestro análisis. Aparte de cubrir un período histórico relativamente prolongado (28 años), nos permite partir de un año (1954), que en alguna medida puede considerarse ya incluido en los albores de la fuerte expansión que experimentó la economía española a partir del inicio de la década de los sesenta, la cual indujo importantes cambios en términos de consumo y de producción.

de los gastos en alimentación de los españoles. Este será, precisamente, el segundo escalón de nuestro análisis, en el que dedicaremos particular atención a estudiar —dentro de las consabidas limitaciones estadísticas— cuáles han sido los cambios más destacables que se han producido en el consumo individual medio de alimentos durante los últimos años, con especial atención al caso de los productos alimenticios elaborados. En esta tarea, nuestro apoyo básico lo constituirán los resultados de las diversas Encuestas de Presupuestos Familiares realizadas por el I.N.E., cuya explotación proporciona una interesante y amplia información sobre el tema.

Las causas que pueden explicarnos los cambios que experimenta el consumo de alimentos son —como ya vimos en el capítulo I— muy variadas, aunque algunos factores deben considerarse como claramente determinantes (población, renta, proceso de urbanización, cambios socio-culturales). Sin pretender agotar el tema, intentaremos también justificar algunas de las causas que, en nuestra opinión, han sido particularmente decisivas en los cambios que ha experimentado el consumo alimentario de las familias en España.

Por último, el apartado final del capítulo lo dedicaremos a presentar una primera aproximación al consumo alimentario realizado fuera del hogar (4), tanto por las propias familias españolas como por los turistas que nuestro país recibe anualmente. A nadie se le escapa que, en España, este tipo de consumo es ya cuantitativa y cualitativamente muy importante. Su crecimiento durante la década de los sesenta ha sido, sin duda, un componente básico del cambio que ha registrado el consumo global de alimentos y todo indica que esta partida no sólo sigue aumentando, sino que su orientación, en cuanto al tipo de productos demandados, ha tenido

(4) A pesar de que hemos intentado afrontar con la máxima profundidad este aspecto tan importante del consumo alimentario, la carencia de información y de datos fiables y completos es aquí particularmente grave. Resulta chocante la carencia de datos y estudios serios sobre el tema y que el INE o alguno de los Ministerios implicados le hayan prestado una atención tan escasa.

notable relevancia. Es preciso, pues, llevar a cabo un esfuerzo para delimitar sus rasgos y componenetes fundamentales.

2. EVOLUCION DE LA RENTA Y DEL CONSUMO PRIVADO EN ESPAÑA A PARTIR DE 1954. ANALISIS MACROECONOMICO CON ESPECIAL REFERENCIA AL CONSUMO ALIMENTARIO

Como acabamos de señalar, nuestro punto de partida para analizar los cambios que se han producido en el consumo alimentario español será el estudio conjunto de la evolución de tres grandes macromagnitudes: la Renta Nacional, el Consumo Privado Interior y el Gasto de los consumidores en productos alimenticios.

Al analizar estas tres grandes variables económicas lo que pretendemos es disponer de un marco de referencia que nos indique la trayectoria que estas magnitudes han seguido durante los últimos años y que nos permita saber si su evolución comparativa ha sido acorde con los planteamientos teóricos a los que hemos hecho referencia en el Capítulo I.

Para llevar a cabo dicho análisis partiremos de los datos de la Contabilidad Nacional de España disponibles a partir de 1954 que, como se sabe, no constituyen una serie homogénea. El período 1954-1964 fue cubierto mediante un trabajo realizado por el Instituto de Estudios Fiscales que se publicó en 1969; para los años 1965-70 disponemos de los datos, no revisados, publicados por el Instituto Nacional de Estadística en 1971; y, finalmente, para la etapa 1970-82 utilizaremos las cifras (5) de la Contabilidad Nacional estimadas por este último organismo y publicadas en 1983. Las series completas 1954-82 del PIB y del Consumo Privado Interior han sido revisadas recientemente por un equipo de estadísticos ligado al INE.

(5) En la publicación más reciente del INE (1983), los datos correspondientes a 1981 y 1982 tienen todavía carácter provisional y los valores de algunas magnitudes intermedias y producciones sectoriales correspondientes a esos años no han sido todavía estimados.

En base a esta serie de fuentes se han confeccionado los cuadros números 1, 2 y el gráfico número 1.

En el cuadro número 1, se recoge la evolución del Producto Interior Bruto, el valor total del Consumo Privado interior y el gasto de los consumidores en productos alimenticios, estimados todos ellos en *pesetas constantes* del año 1970 para que su análisis sea más ajustado.

Lo que pretendemos con ello es poner de manifiesto, para el caso de España, la relación que ya veíamos que existe entre estas magnitudes en el capítulo primero, cuando nos referíamos a su línea de tendencia «natural» y al papel de la llamada ley de Engel. En dicha ley, como se recordará, se decía que a medida que aumenta la renta de un país determinado, si bien el gasto en productos alimenticios también aumenta, lo hace en una proporción decreciente.

Como puede observarse en el cuadro 1, los valores del PIB y del Consumo Privado interior han seguido una línea claramente ascendente a lo largo del período 1954-82. El aumento fue particularmente intenso en algunos ejercicios de la década de los sesenta y primeros setenta, registrándose un retroceso en 1959 (Plan de Estabilización) y unas tasas de aumento muy bajas a partir de la crisis y, en especial, desde 1978.

Resulta claro, sin embargo, que ni el Consumo Privado, ni la parte de este último que los españoles emplean en alimentos, bebidas y tabaco, han aumentado en la medida en que lo ha hecho el PIB. Asignando valor 100 a las cifras de estas variables en 1954, resulta que en 1982 el PIB alcanzaba un índice 367, el Consumo Privado un índice 359 y el Consumo de alimentos un valor 254 (referido a 1981 en este caso, al no disponer de la estimación para 1982).

Este comportamiento diferenciado queda mucho más destacado si calculamos la participación relativa en el PIB del Consumo Privado total y del consumo de alimentos en particular, cuya evolución aparece en el cuadro 2 y en el gráfico 1.

Tomando de nuevo la serie cronológica desde 1954 a 1982 vemos que la parte de renta que los individuos han venido dedicando a la adquisición de bienes de consumo permanece prácticamente constante a través de los años. Mientras que en

CUADRO III-1
Evolución del PIB, del Consumo Privado total y del Consumo
alimentario en España 1954-82
(En millones de pesetas; precios constantes 1970)

Años	P.I.B. a precios de mercado (1)	Consumo Privado Interior (2)	Consumo de alimentos, bebidas y tabaco (3)
1954	1.026.522,7	744.210,4	361.826,1
1955	1.080.837,1	784.965,8	374.668,2
1956	1.159.282,3	841.646,1	395.828,4
1957	1.207.733,6	869.845,7	403.502,9
1958	1.257.684,4	905.236,1	411.339,9
1959	1.244.932,6	927.395,3	417.632,5
1960	1.260.537,6	901.241,2	402.589,2
1961	1.411.925,0	1.009.154,6	423.761,7
1962	1.546.636,5	1.107.000,0	444.963,3
1963	1.693.279,2	1.235.081,7	486.664,6
1964	1.791.837,7	1.303.677,1	496.860,5
1965	1.905.331,4	1.396.708,3	509.970,7
1966	2.039.744,3	1.496.497,4	519.543,5
1967	2.127.879,3	1.567.538,2	539.254,4
1968	2.272.032,7	1.662.141,4	578.161,3
1969	2.475.152,4	1.775.146,7	623.479,2
1970	2.576.156,7	1.860.644,9	647.209,6
1971	2.703.809,2	1.961.753,5	665.383,9
1972	2.923.897,0	2.114.459,6	688.515,3
1973	3.153.622,7	2.280.361,5	750.214,4
1974	3.333.963,2	2.374.787,4	801.975,3
1975	3.370.501,8	2.422.263,3	813.796,5
1976	3.471.982,7	2.526.439,5	838.062,1
1977	3.586.472,7	2.588.561,1	847.824,8
1978	3.650.922,9	2.635.155,2	861.361,5
1979	3.657.917,8	2.640.425,5	888.925,1
1980	3.714.249,7	2.663.001,1	924.418,0
1981	3.723.277,3	2.651.017,6	920.353,8
1982	3.768.626,9	2.674.876,8	s.d. (P)

Fuente: PIB y Consumo Privado: cifras INE ajustadas (C.N. 1970-82) e IEF (1954-64). Consumo de alimentos: cifras I.E. Fiscales (C.N. España 1954-64) e I.N.E. (C.N. 1970-82).

1954 los españoles dedicaban un 72,49 por 100 del PIB al consumo, este porcentaje desciende en 1960 a un 71,49 por 100, recuperándose por encima de la primera cifra en 1963 y alcanzando un valor máximo en 1967. A partir de esta fecha, la proporción que supone el consumo experimenta diversas oscilaciones, con una apreciable tendencia a disminuir en los últimos años, aunque la diferencia entre 1982 y 1954 es sólo de 1,51 puntos.

Sin embargo, el comportamiento de los consumidores en cuanto a sus gastos en alimentación es, como ya hemos apuntado, muy distinto. La proporción de lo que gastan los ciudadanos españoles en alimentación respecto a la Renta Nacional ha ido disminuyendo año tras año. Como se observa en el cuadro número III-2, la proporción que supone el consumo de alimentación en el PIB pasó de un 35,25 por 100 en 1954 a un 28,76 por 100 en 1962. Al cabo de nueve años, en 1971, esta proporción había disminuido algo más de cuatro puntos, alcanzando su punto más bajo en 1978, año en el que se produce una inflexión al alza explicable por los comportamientos derivados de la crisis y del proceso de redistribución del período.

Si consideramos el gasto en alimentación respecto a lo que los consumidores han empleado en el total de bienes y servicios adquiridos, la tendencia resulta paralela a la anterior, aunque bastante más acentuada. En 1954 este porcentaje era del 48,61 por 100; las cifras disminuyen paulatinamente hasta situarse en un 34,78 por 100 en 1968, y en un 32,68 por 100 en 1978, para recuperar casi dos puntos entre este último año y 1981.

La evolución de estas magnitudes aparece reflejada en el gráfico número 1, donde vemos que ambas líneas de tendencia discurren casi paralelas. Este paralelismo era presumible y debe considerarse lógico puesto que ya hemos visto que el gasto de consumo en bienes y servicios se mantiene prácticamente en la misma proporción a medida que aumenta la renta, con lo cual las relaciones respecto al gasto en alimentación se mantienen paralelas, tanto si tomamos como referencia la Renta Nacional como si tomamos el Consumo Privado.

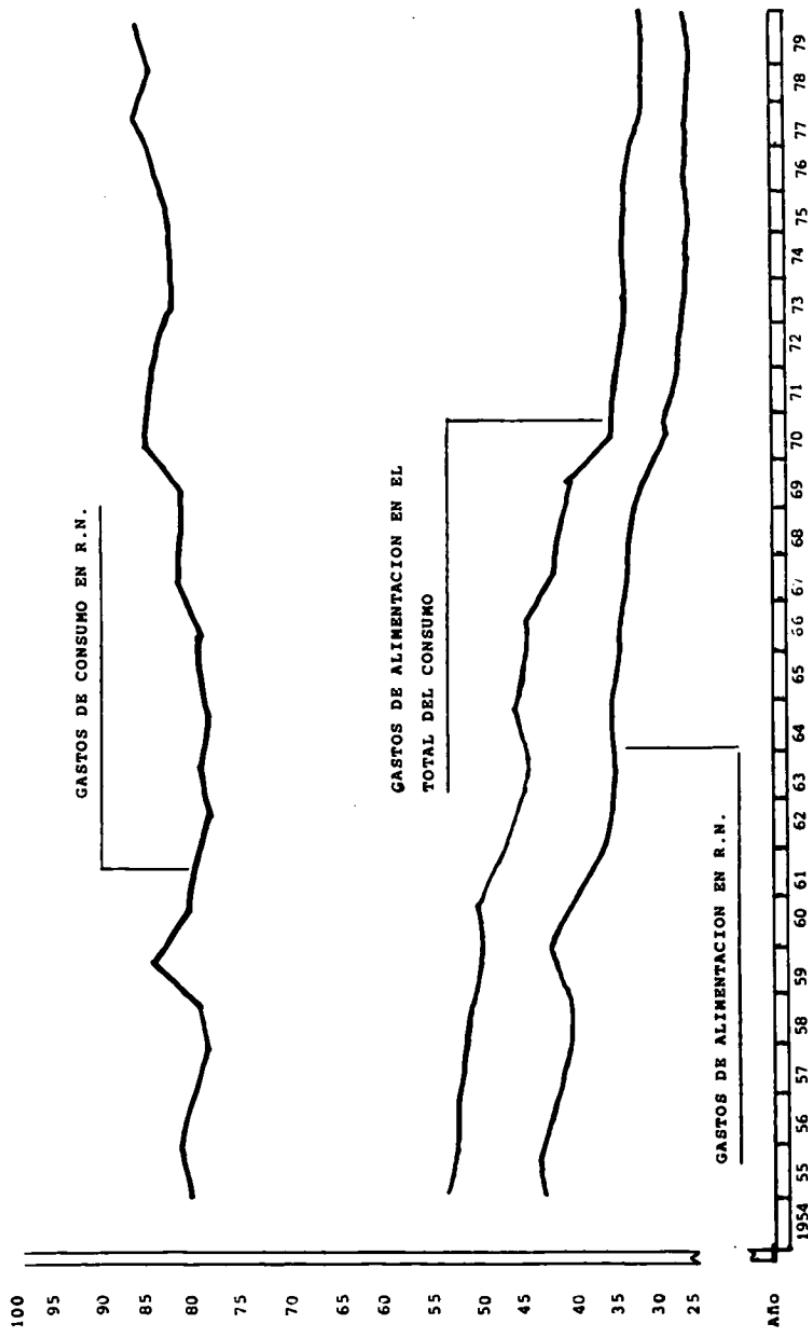
CUADRO III-2
Participación del Consumo Privado y del Consumo
alimentario en el PIB en España 1954-1982

Año	Porcentaje del Consumo Privado s/. PIB (2)/(1)	Porcentaje Consumo alimenta- rio s/. PIB (3)/(1)	Porcentaje del Con- sumo alimentario. s/. Consumo Privado. (3)/(2)
1954	72,49	35,25	48,61
1955	72,62	34,67	47,73
1956	72,60	34,14	47,03
1957	72,02	33,41	46,38
1958	71,97	32,70	45,44
1959	74,49	33,54	45,03
1960	71,49	31,93	44,67
1961	71,52	30,04	42,00
1962	71,57	28,76	40,20
1963	72,94	28,74	39,40
1964	72,75	27,72	38,11
1965	73,30	26,76	36,51
1966	73,36	25,47	34,72
1967	73,67	25,34	34,40
1968	73,15	25,44	34,78
1969	71,72	25,18	35,12
1970	72,22	25,12	34,78
1971	72,55	24,61	33,91
1972	72,31	23,60	32,56
1973	72,31	23,78	32,89
1974	71,23	24,05	33,76
1975	71,86	24,14	33,59
1976	72,76	24,13	33,17
1977	72,17	23,64	32,75
1978	72,18	23,56	32,68
1979	72,18	24,29	33,66
1980	71,69	24,88	34,71
1981	71,20	24,71	34,71
1982	70,98	—	—

Fuente: Elab. cifras cuadro III-1.

Los hechos anteriores no pueden hacernos olvidar, sin embargo, que el gasto total en alimentación registró un salto

GRÁFICO N°. 1



muy importante (2,4 veces, en valores constantes) a lo largo del período analizado, lo cual constituye, sin duda, un dato básico para valorar las expectativas que el mercado creó para los productores y el verdadero desafío que ello representa para estos últimos en orden a suministrar los productos demandados. La respuesta tuvieron que darla tanto la Agricultura, la Ganadería y la Pesca, como la Industria, ya que no sólo se demandó una mayor cantidad de productos alimenticios, sino que, como veremos de inmediato, la estructura del consumo empezó también a modificarse sustancialmente a lo largo del período considerado.

3. EL GASTO MEDIO INDIVIDUAL EN ALIMENTACION Y SUS VARIACIONES

Cuando estudiamos el planteamiento que convenía dar al presente capítulo, teníamos la pretensión de profundizar en el estudio de la evolución del consumo de los distintos productos alimenticios en España, tomando como base las unidades físicas (en términos de las cantidades «aparentemente» consumidas *per cápita*), utilizando los datos en valores sólo como información complementaria. Pero, las dificultades estadísticas que se nos presentaron a la hora de confeccionar una serie cronológica en unidades físicas lo suficientemente amplia como para que en ella se reflejasen los verdaderos cambios habidos en el consumo, nos han obligado a modificar, un parte, dicho propósito.

Lo que pretendíamos en un primer momento era construir unas series de producción y demanda por productos desde 1926 nuestros días a través de distintas fuentes, aprovechando para ello la aportación realizada por el profesor García Barbáncho (1960) que, en un exhaustivo trabajo que presentó como tesis doctoral, recogía los datos de consumo *per cápita* por productos desde 1926 a 1958.

De acuerdo con su planteamiento metodológico, las cifras de consumo se obtenían mediante la estimación del «balance alimenticio» a través de procedimientos que supliesen la falta

de datos sobre variaciones de existencias, como es el «suavizado» de la serie de disponibilidades alimenticias. Este procedimiento permitía, a la vez, extrapolar las cifras para aquellos años (guerra civil), en que se existiesen datos. El problema se nos presentó, sin embargo, cuando al tratar de continuar la serie indicada, intentamos recoger los datos correspondientes al período 1959-1963, dado que a partir de 1964 no existían graves problemas teniendo en cuenta que la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura publica, desde entonces, una serie de cifras de consumo alimenticio por productos que, si bien pueden ser discutibles en cuanto a su fiabilidad, son los únicos que existen al respecto.

La única vía para resolver el problema planteado era continuar la labor realizada por el profesor García Barbancho, lo cual, además de proporcionarnos unos resultados dudosos, constituiría un trabajo que excede claramente los objetivos de este trabajo, cuyo centro es —como ya he indicado— analizar la evolución del consumo alimentario, los cambios que se han operado en la industria suministradora de productos alimenticios y la presencia del capital extranjero en el sector.

Por otra parte, hay que señalar que, además de los períodos sin información, existen lagunas estadísticas tan importantes para realizar dicha estimación como son la falta de datos de producción de una serie de artículos que tienen tanto peso en la dieta media alimentaria como la carne, los huevos, el pescado y la leche. Como consecuencia de todo ello, se ha abandonado el primitivo intento, pasando a estudiar el consumo de productos alimenticios de las familias españolas a través de los datos que nos proporcionan las encuestas sobre Presupuestos Familiares realizadas hasta el momento (años 1958, 1964, 1967/68, 1973/74 y 1981/82), cuya regularidad y progresiva fiabilidad (aunque sólo sea relativa en el caso de algunos de los componentes del consumo familiar), permiten llegar a conclusiones bastante claras y aceptables (6).

(6) Los datos correspondientes a la última EPF (1981), han podido utilizarse gracias a un avance facilitado por el propio INE.

PESO DEL GASTO EN ALIMENTACION, EN EL GASTO MEDIO POR PERSONA

En el cuadro número 2 hemos mostrado ya, a nivel macroeconómico, lo que supone para el conjunto de los españoles el gasto en alimentación en relación con el gasto total en bienes y servicios de consumo. Vamos a referirnos ahora a lo que dicho gasto representa dentro del conjunto de gastos de consumo *per cápita* utilizando, como antes he señalado, los resultados de las encuestas de presupuestos familiares realizadas por el INE, a los que añadiremos, cuando sea posible y útil, datos e informaciones elaborados a partir de otras fuentes.

Considerando el consumo anual medio por persona en pesetas constantes del año 1958, el gasto en alimentación en dicho año (cuadro número 3) fue de 5.389 ptas., cifra que en 1973/74 pasó a ser de 9.402 pesetas, permaneciendo casi cons-

CUADRO III-3

Consumo total medio por persona, según cinco grupos básicos de gastos, en pesetas constantes de 1958.

(Valores deflactados con el índice de precios de consumo de cada grupo. Base año 1958 = 100)

GRUPOS	AÑO	CONJUNTO NO URBANO					
		1958	1964/65	1967	1968	1973/74	1980/81
Alimentación (1) ...	5.389	5.761	6.762	6.666	9.402	9.507	
Vestido y calzado ...	1.243	1.597	1.562	1.702	1.321	1.550	
Vivienda (2)	409	712	979	1.287	2.727	4.176	
Gastos de casa	743	916	1.161	1.119	2.382	2.786	
Gastos diversos	1.344	1.800	2.237	2.714	6.133	6.932	
CONSUMO TOTAL	9.128	10.786	12.701	13.488	21.965	24.951	

Fuente: Datos I.N.E.

(1) No incluye, tabacos ni alimentos y bebidas consumidos fuera del hogar, que se incluyen en Gastos diversos.

(2) No incluye la energía eléctrica y combustibles de la vivienda principal, que van a Gastos de casa. Todos los gastos de vivienda secundaria se incluyen en Gastos diversos. Incluye, además, los alquileres imputados por viviendas principales en propiedad.

CUADRO III-4

Indices del consumo anual medio por persona; según cinco grupos básicos de gastos en pesetas constantes.
(Consumo anual medio por persona en cada grupo; 1958 = 100)

GRUPOS	AÑOS					
	1958	1964/65	1967	1968	1973/74	1980/81
Alimentación (1) ...	100,0	106,9	125,5	123,7	174,5	176,4
Vestido y calzado ...	100,0	128,5	125,7	136,9	106,3	124,7
Vivienda (2)	100,0	174,1	239,4	314,7	666,7	1.021,0
Gastos de casa	100,0	123,3	156,3	150,6	320,6	375,0
Gastos diversos	100,0	133,9	166,4	201,9	456,3	515,8
CONSUMO TOTAL	100,0	118,2	139,1	147,8	240,6	273,3

Fuente: Datos I.N.E., cuadro III-3.

(1) y (2) como en el cuadro III-3.

tante en 1980/81, de acuerdo con los datos de la última encuesta efectuada.

Sin embargo, tal como se pone de manifiesto en el cuadro número 5, el gasto por este concepto representaba en 1958 un 55,3 por 100 del total del consumo anual medio realizado por cada individuo, mientras que dicho porcentaje ha ido disminuyendo en las siguientes encuestas hasta alcanzar la cifra de un 30,7 por 100 en 1980/81. Esta pérdida de peso también se registra en el caso de los gastos en vestido y calzado (8,5 por 100 en 1980/81 frente a un 13,6 por 100 en 1958), cosa que no sucede en los tres grupos restantes (vivienda; gastos de casa y gastos diversos), cuyos incrementos absolutos y relativos han sido muy notables.

Los cuadros 3, 4 y 5, confirman para el caso de España las tendencias que ya habíamos comentado sobre otros países en el capítulo I y, en particular, el cumplimiento de la llamada ley de Engel. En ellos se observa claramente la proporcionalidad inversa que ha seguido el gasto en alimentación en nuestro país en relación con el gasto medio total por individuo.

En particular, parece interesante resaltar las variaciones que se han producido en la distribución del gasto medio *per*

CUADRO III-5

Porcentajes del consumo anual medio por persona de cada uno de los cinco grandes grupos, sobre el consumo total.

GRUPOS	AÑOS	CONJUNTO NO URBANO				
		1958	1964/65	1967	1968	1973/74
Alimentación (1) ...		55,3	48,6	44,7	44,4	38,0
Vestido y calzado ...		13,6	14,9	13,5	13,5	7,7
Vivienda (2)		5,0	7,4	10,5	10,3	12,0
Gastos de casa		8,3	9,2	8,6	8,1	10,7
Gastos diversos		17,8	19,9	22,7	23,7	31,6
CONSUMO TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Datos INF, EPF. Datos en pesetas corrientes de cada año. (1) y (2) ver notas cuadro III-3.

cápita entre algunos conceptos básicos. Si algo aparece claro es que el grupo *alimentación* va perdiendo puntos respecto al total de gastos a lo largo del período considerado, al mismo tiempo que aumenta el volumen anual medio de gastos por individuo (1958-81/82), mientras que los gastos en *vivienda* pasan de 409 pesetas en valores de 1958 (5 por 100) a 4.176 pesetas en valores constantes en 1981/82 (equivalentes a un 15,4 por 100), y los conceptos de *gastos de casa* y *gastos diversos* y vacaciones, han aumentado también en una proporción importante durante el período examinado, siendo el incremento de éstos tres últimos conceptos superior al que experimenta el total del consumo por individuos (cuadro III-5).

Estas cifras son, al mismo tiempo, uno de los mejores indicadores de la mejoría que ha experimentado el nivel de vida de los españoles. Mientras en 1958 el español medio necesitaba más de la mitad de sus ingresos para alimentarse, este concepto sólo absorbía ya algo más de una tercera parte de los ingresos de la familia en 1974 y quedó por debajo de esta cota en 1980/81. La participación del gasto individual en vestido y calzado ha disminuido aún algo más que el capítulo alimentación, a pesar de que en la última encuesta disponible se registra un aumento de un punto en relación con la de 1973/1974, y todo ello ha permitido que la propor-

ción de lo gastado en otros conceptos (casa, sanidad, vacaciones, educación...), aumentase sustancialmente (7).

ANALISIS DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS CONSUMIDOS

Una vez expuesto lo que los ciudadanos españoles gastan en alimentarse, tanto desde una óptica global como en

CUADRO III-6

Consumo anual medio por persona de cada uno de los subgrupos del grupo de alimentación, en pesetas de 1958.

(Valores deflactados. Base 1958 × 100)

SUBGRUPOS	AÑOS CONJUNTO NACIONAL					
	1958	1964/65	1967	1968	1973/74	1980/81
Pan, pastas y cereales	1.100	1.095	1.044	1.104	1.028	1.063
Patatas, hortalizas y legumbres	778	814	944	951	981	844
Frutas	314	388	507	506	702	847
Carnes	1.053	1.533	2.002	2.097	2.933	2.827
Pescados	495	553	649	626	873	1.049
Huevos	401	418	430	434	408	283
Leche, queso y manteca	519	577	732	784	1.031	1.163
Aceites y grasas com.	505	628	622	606	668	487
Azúcar, dulces y conf.	252	257	225	255	294	320
Café, malta y otras bebidas aromáticas ..	126	142	192	152	188	254
Vinos, cervezas y lic.	259	270	301	332	561	452
Bebidas no alcohólicas ..	19	49	68	71	137	150
Otros	132	46	62	73	293	118
TOTAL	5.953	6.770	7.778	7.991	10.097	9.857

Fuente: Datos E.P.F., I.N.E.

(7) Evidentemente, aún siendo cierta, esta afirmación debe matizarse ya que los cambios en los precios relativos de los bienes y servicios tendrían que tomarse en consideración para hacer una comparación rigurosa de la capacidad de gasto y su distribución.

CUADRO III-7

**Porcentaje del consumo anual medio por persona de cada uno de los subgrupos de alimentación, sobre el consumo total del grupo.
(Pesetas de cada año).**

SUBGRUPOS	AÑOS					
	1958	1964/65	1967	1968	1973/74	1980/81
Pan, pastas y cereales	18,5	16,2	13,4	13,8	10,2	10,8
Patatas, hortalizas y legumbres	13,1	12,0	12,1	11,9	9,7	8,6
Frutas	5,3	5,7	6,5	6,3	7,0	8,6
Carnes	17,6	22,6	25,8	26,3	29,0	28,7
Pescados	8,3	8,2	8,3	7,8	8,6	10,6
Huevos	6,8	6,2	5,5	5,4	4,0	2,9
Leche, queso y manteca	8,7	8,5	9,4	9,8	10,2	11,8
Aceites y grasas com.	8,5	9,3	8,0	7,6	6,6	4,9
Azúcar, dulces y conf.	4,2	3,8	2,9	3,2	2,9	3,2
Café, malta y otras bebidas aromáticas ..	2,1	2,1	2,5	1,9	1,9	2,6
Vinos, cervezas y lic.	4,4	4,0	3,9	4,2	5,6	4,6
Bebidas no alcohólicas	0,3	0,7	0,9	0,9	1,4	1,5
Otros	2,2	0,7	0,8	0,9	2,9	1,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: E.P.F., I.N.E.

cuanto a la media por individuos, podemos pasar a analizar cómo se distribuye el gasto medio dedicado al consumo alimenticio, a cuyo efecto presentamos los cuadros números 6 y 7.

En el primero de ellos se recoge el valor del consumo anual medio que realizan los consumidores en una serie de productos o grupos de productos, en pesetas constantes del año 1958, mientras que en el segundo las cifras se han traducido a porcentajes respecto al total gastado en consumo alimenticio por cada año. Los años que se indican en dichos cuadros corresponden a aquellos en los que disponemos de encuestas de presupuestos familiares, única fuente oficial de

información sobre este tema con la que contamos en nuestro país (8).

Examinando ambos cuadros se observa, en primer lugar, que se ha producido un descenso paulatino, aunque moderado, en el consumo anual medio por persona de pan, pastas y cereales, cuyo gasto, además de disminuir 37 pesetas en valores constantes entre 1958 y 1981, ha perdido casi ocho puntos en su participación en el gasto total en alimentación. En este sentido, es ilustrativo añadir también el hecho de que, en términos cuantitativos, el consumo de cereales panificables en España ha pasado de 92,5 kg. por habitante y año en 1964 a 76,6 kg. habitante-año en 1976.

En el caso de las patatas, hortalizas y legumbres, las cantidades absolutas de gasto se han incrementado, pero su peso relativo en el consumo también ha descendido 4,5 puntos. El descenso fue más acentuado en el caso de las patatas y las legumbres secas; si pudiéramos disponer de datos más desagregados, probablemente las legumbres verdes registrarían, sin embargo, un consumo ascendente durante el período.

También disminuyó de forma muy significativa la importancia del gasto en huevos en relación con el total del gasto, a pesar de que el consumo medio de huevos en unidades físicas ha pasado del 10,5 kg. habitante y año en 1964 a 17 kg. habitante-año en 1976.

En cuanto a los aceites y grasas, la participación en el gasto de las familias se han reducido igualmente, si bien cuando se mide en unidades físicas el consumo real se mantiene. En este apartado hay que destacar un ligero descenso en el consumo de las grasas animales a favor de los aceites vegetales.

Aunque el consumo de azúcar, dulces y confitería aumenta poco en cifras absolutas y disminuye su importancia respecto al gasto total, es preciso subrayar también que el consumo individual medio en unidades físicas ha aumentado

(8) La fiabilidad de dichas encuestas ha sido, a veces, puesta parcialmente en entredicho. En la exposición metodológica de cada documento, el propio I.N.E. ha ido señalando sus limitaciones. En los valores medios a nivel *nacional*, no cabe duda de que el margen de error es bastante reducido.

en España, pasando de 21,3 kg. por habitante-año en 1964 a 30,8 kg. habitante-año en 1976.

La mayor parte de las restantes rúbricas han aumentado su participación dentro del gasto medio por persona en alimentación excepto en el caso del concepto residual «otros» (9). En gran medida, se trata de los mismos subgrupos de gasto analizado anteriormente al estudiar las tendencias alimentarias en otros países, en los cuales también se registraba una demanda creciente que puede considerarse como características de un país desarrollado.

Las frutas han aumentado un 3,3 por 100 su participación en el gasto total individual, durante la etapa 1958-1981, hecho que también se constata al analizar el consumo en unidades físicas, que ha pasado de 93 kg. habitante-año a 132,7 kg. en idéntico período. En el conjunto de las frutas la partida más relevante es la de frutos frescos no cítricos que, además, es la que mayor incremento de consumo ha registrado en los últimos años.

La carne constituye el capítulo que más ha aumentado su peso relativo en el período estudiado. Los españoles gastan en este concepto casi tres veces más en 1981 que en 1958 (en pesetas constantes), pasando su participación en el total del gasto del 17,6 por 100 en 1958 al 28,7 por ciento en 1980/81. Este cambio está dentro de la tendencia que ya habíamos visto antes en otros países europeos, aunque en España ha experimentado un crecimiento mucho más intenso debido a las bajas cifras de consumo *per cápita* de partida. Los tipos de carnes que más se han consumido son: cerdo, ternera y aves de corral y, con objeto de conocer qué peso tiene cada uno dentro del conjunto, presentamos también la evolución del consumo anual *per cápita* de carnes de los

(9) La partida «otros» incluye: 1º, condimentos y especias (excepto sal común y de mesa), salsas preparadas, salsas de tomate, alcaparras, aliños en general, vinagre, vainilla y canela, levadura en polvo, nuez moscada, colorantes, sucedáneos. 2º, sal común y de mesa. 3º, extractos, jugos de carne, sopas preparadas. 4º, gastos en productos alimenticios que no es posible desglosar. 5º, otros productos no clasificables en grupos anteriores (hielo, etcétera).

CUADRO III-8
Consumo medio habitante-año de carnes

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Bovino	12	12	14	13,8	13,0	12,7	11,5	11,2
Porcino	17,8	19,8	18,8	19,6	20,5	22,7	26,2	25,9
Ovino y Caprino	4,2	4,5	4,2	4,2	4,0	3,8	3,6	3,7
Equino	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3
Despojos comestibles	5,1	3,7	3,6	3,8	3,9	3,7	3,7	3,8
Aves de corral ...	10	17,1	17,9	19,6	20,4	20,7	20,6	21,0
Conejos	0,9	1,2	1,3	2,6	3,0	3,1	3,0	3,2
Caza	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2

Fuente: Elaboración propia. Datos Ministerio de Agricultura.

últimos años en kilogramos/habitante/año, según datos del Ministerio de Agricultura (Vid. cuadro III-8).

El valor en pesetas constantes del consumo de leche y derivados se ha multiplicado por dos entre 1958 y 1981. Su participación en el gasto total de alimentación ha pasado del 8,7 por 100 en 1958 al 11,8 por 100 en 1980/81, pero, considerando el consumo de leche en kilogramos, se constata que ha aumentado en un 50 por 10 entre 1964 y 1976 (pasa de 63,5 kg. habitante-año a 96,4 kg. habitante-año en 1976). Según datos de la O.C.D.E. referidos a 1975, España es todavía uno de los países desarrollados cuyo consumo de productos lácteos es más reducido, como pone de relieve el cuadro número 9.

Por último, las bebidas alcohólicas y no alcohólicas muestran un consumo claramente ascendente en los años considerados. En pesetas del año 1958, el valor del consumo medio de estas bebidas prácticamente se ha duplicado entre 1958 y 1980/81, y el consumo por persona de bebidas no alcohólicas ha registrado un aumento espectacular, pasando el gasto de 19 pesetas por individuo y año a 150 pesetas habitante-año. Su participación en el consumo se ha multiplicado en este caso por 5, pasando del 0,3 al 1,5 por 100.

El gasto que supone el consumo medio por español en cuanto al café, malta y otras bebidas aromáticas también se

CUADRO III-9

Consumo comparado de productos lácteos (en kg. Habit-año 1975).

Francia	106,6
Alemania	108,2
Italia	88,8
Países Bajos	161,5
España	111,2
Reino Unido	168,3
Suecia	253,4
Estados Unidos	163,6

Fuente: *Food Consumption Statistics 1970, 1975*, O.C.D.E.

ha duplicado a lo largo del período contemplado, aunque su peso relativo es bajo y no ha variado en idéntica proporción. Algo similar sucede con el gasto en pescado que pasa de 495 pesetas por individuo en 1958 a 1.049 en 1980/81, con un aumento de 2,3 puntos en su participación en el gasto medio total.

DIFERENCIAS ESPACIALES Y PERSONALES EN LOS CONSUMOS ALIMENTARIOS

El tipo de datos que acabamos de utilizar oculta, por su carácter de media a nivel nacional, las diferencias que existen entre los consumos de los habitantes de las distintas regiones, entre los de las áreas rurales y las urbanas y, por supuesto, entre las familias pertenecientes a grupos sociales dispares.

Aunque más tarde volveremos a referirnos a este tema, parece conveniente hacer ahora algunas precisiones que contribuyen a perfilar mejor los datos y comentarios del apartado precedente.

El cuadro 10, presenta los porcentajes que han ido suponiendo los consumos de productos alimenticios en el con-

(9) El carácter errático de los valores que se obtienen para esta partida parece obedecer tanto a variaciones de precios como a defectos en las respuestas dadas por los encuestados.

junto urbano y en el conjunto no urbano durante el período para el que se dispone de información. Como puede observarse, aunque las diferencias no son espectaculares, tampoco pueden despreciarse. Parece claro, por ejemplo, que los centros urbanos se sitúan en un estadio algo más avanzado dentro de un mismo proceso de cambio del modelo de consumo: menor consumo —como media— de pan, pastas, patatas y legumbres; mayor consumo de frutas, carne, leche y derivados, bebidas no alcohólicas y otros (10).

CUADRO III-10

Procentaje del consumo anual medio por persona de cada uno de los subgrupos de alimentación, sobre el consumo total del grupo.

a) *Conjunto urbano*

SUBGRUPOS	AÑOS		CONJUNTO URBANO			
	1958	1964/65	1967	1968	1973/74	1980/81
Pan, pastas y cereales	18,0	14,1	12,1	12,6	9,2	10,1
Patatas, hortalizas y legumbres	12,9	11,4	11,8	11,4	9,3	8,4
Frutas	5,3	6,7	7,5	7,1	7,6	9,2
Carnes	17,7	24,3	27,1	27,8	29,6	28,5
Pescados	8,3	9,2	8,9	8,4	9,7	11,8
Huevos	6,7	6,1	5,3	5,0	3,9	2,8
Leche, queso y manteq. .	8,8	8,9	9,7	10,1	10,5	12,2
Aceites y grasas com.	8,2	8,3	7,1	6,9	6,0	4,5
Azúcar, dulces y conf. ...	4,2	3,6	2,6	3,2	2,7	3,1
Café, malta y otras bebidas aromáticas	2,1	2,2	2,6	1,9	2,0	2,5
Vinos, cervezas y lic.	4,2	3,6	3,4	3,7	4,8	4,1
Bebidas no alcohólicas ..	0,3	0,9	1,1	1,0	1,5	1,6
Otras	3,3	0,7	0,8	0,9	3,2	1,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(10) Un examen más detenido —que aquí no tendría sentido, puesto que lo que nos interesa son las grandes tendencias del proceso— llevaría a matizar mucho más estos hechos. Algunas zonas rurales son altas consumidoras de carne, leche y frutas, mientras que otros centros «urbanos», no alcanzan la media como consecuencia de la escasa producción de la zona o de los antecedentes y tradiciones.

b) Conjunto no urbano

SUBGRUPOS	AÑOS					
	1958	1964/65	1967	1968	1973/74	1980/81
Pan, pastas y cereales	20,1	20,0	16,0	16,2	11,2	11,5
Patatas, hortalizas y legumbres	12,3	13,1	12,9	12,9	10,1	8,8
Frutas	4,0	3,9	4,7	4,8	6,3	7,9
Carnes	17,2	19,8	22,9	23,2	28,6	28,9
Pescados	8,0	6,3	7,4	6,8	7,6	9,5
Huevos	6,8	6,3	6,0	6,2	4,2	2,9
Leche, queso y manteq. .	7,6	7,8	8,8	9,2	9,9	11,4
Aceites y grasas com.	10,0	11,0	9,8	9,0	7,2	5,4
Azúcar, dulces y conf.	3,9	4,1	3,4	3,2	3,1	3,5
Café, malta y otras bebidas aromáticas	1,8	1,9	2,2	1,9	1,8	2,6
Vinos, cervezas y lic.	5,3	4,7	4,7	5,0	6,3	5,1
Bebidas no alcohólicas ..	0,2	0,4	0,4	0,6	1,2	1,4
Otras	2,8	0,7	0,8	1,0	2,5	1,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

CUADRO III-11

Distribución de los gastos anuales por hogar en alimentos y bebidas en Extremadura y Vascongadas-Navarra. (Año 1974).

	Extremadura, Vasc. - Navarra			
	Pts.	%	Pts.	%
Total alimentos y bebidas	88.493	100	109.855	100
Cereales, pan y pasta	10.308	11,6	9.961	7,0
Carne y productos cárnicos	22.023	24,9	34.933	24,8
Pescados	5.055	5,7	10.955	7,7
Leche, queso y huevos	12.882	14,6	17.873	12,6
Aceites y grasas	6.724	7,6	7.822	5,5
Frutas	4.256	4,8	7.471	5,2
Patatas, verduras, hortalizas y legumbres	6.833	7,7	10.699	7,6
Otros alimentos consumidos en el hogar	6.261	7,1	10.137	9,2
Bebidas consumidas en el hogar	3.526	4,0	10.461	7,4
Alim. y bebidas consumidos fuera hogar	10.618	12,0	21.290	15,0

Fuente: Datos E.P.F. 1973/74.

Las diferencias a nivel regional son también muy claras y responden, básicamente, a los distintos niveles de renta y de integración en la «sociedad de consumo» de cada área, aparte de incluir factores de otro orden (histórico, social, clima, etcétera).

En este sentido, y puesto que sólo queremos desarrollar este punto a nivel indicativo, es útil contemplar los datos que recogemos en el cuadro número 11, sobre distribución de los gastos alimentarios familiares en dos regiones tan características y distintas como Extremadura y Vascongadas-Navarra. Los datos se refieren a 1974 y muestran con bastante claridad que en dichas fechas la región Vasco-Navarra, se sitúa no sólo a unos niveles de consumo que duplican a los de Extremadura, sino que, además, la estructura de sus gastos está, en el primer caso, mucho más próxima a lo que podríamos considerar un estadio más avanzado dentro de la línea del modelo occidental (11).

Por último, los niveles económicos y culturales de los ciudadanos hacen que sus consumos sean comparativamente muy distintos. El cuadro 12, que recoge las cifras (medias) de gasto de dos familias españolas, la primera perteneciente a un obrero analfabeto y la segunda encabezada por un titulado superior, referidas a 1974, es bastante interesante a estos efectos. No sólo existe una diferencia clara en el nivel de gasto sino, sobre todo, en la *composición* de dicho gasto. Los datos no requieren especial comentario, dado que responden a ideas y mecanismos que ya han quedado de manifiesto con anterioridad. Podría destacarse, sin embargo, el importante consumo de carne y derivados que realiza la familia representativa de un titulado superior, así como en cuanto al pescado y «otros». El grupo de gastos donde las distancias se hacen mayores es, sin duda, el de los gastos en alimentos y bebidas «fuera del hogar», lo que no sólo es representativo de un tipo de vida con mayor nivel de renta, sino de unas pautas de conducta que están ligadas a los horarios, desplazamientos

(11) No queremos con ello prejuzgar la mayor o menor «bondad» de esta situación y del modelo, cuya discusión ya se ha hecho en el capítulo I.

CUADRO III-12

Distribución de los gastos anuales por persona, en alimentos y bebidas, en hogares con cabeza de familia analfabeto y titulado superior (año 1974).

	Hogares con cabeza de familia			
	Analfabeto Pts.	%	Titulado Sup. Pts.	%
Total alimentos y bebidas	24.264	100,0	43.379	100,0
Cereales, pan y pasta	2.813	11,6	2.631	5,8
Carne y productos cárnicos	5.470	22,6	10.596	23,4
Pescados	1.516	6,3	3.371	7,4
Leche, queso y huevos	3.086	12,7	4.624	10,2
Aceites y grasas	1.899	7,8	1.889	4,2
Frutas	1.425	5,9	2.358	5,2
Patatas, verduras y hortalizas	2.448	10,1	2.400	5,3
Otros alimentos consumidos en el hogar	1.595	6,6	3.736	8,2
Bebidas consumidas en el hogar	1.440	5,9	1.967	4,3
Alim. y bebidas consumidos fuera hogar	2.547	10,5	11.801	26,0

Fuente: Elaborados con datos E.P.F. (I.N.E.).

y dispersión familiar de las zonas urbanas avanzadas, tema que hemos tratado con mayor extensión en el capítulo I.

4. ESPECIAL CONSIDERACION DE LA EVOLUCION DEL CONSUMO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS ELABORADOS

Para completar la visión de conjunto que pretendemos dar de la evolución del consumo alimentario en España es preciso hacer una referencia especial a las variaciones que se han registrado en el caso de aquellos productos que se consumen tras un proceso más o menos largo de transformación.

Tales alimentos, que nosotros hemos llamado «elaborados», son —en general—, de aparición relativamente reciente, y, como ya decíamos en otro lugar, su demanda está creciendo rápidamente en nuestro país. Las causas de este cre-

cimiento las hemos examinado ya a nivel teórico (capítulo I) y las veremos plasmadas en cifras —en la medida de lo posible— para el caso concreto de España.

El hecho de que prestemos especial atención a estos productos elaborados se debe a que los consideramos como un indicador muy representativo del estado en que se encuentra el modelo alimentario español y a que creemos que tienen (y van a tener más en el futuro), una gran trascendencia en la oferta de productos alimenticios. Más adelante comprobaremos que una gran parte de esta demanda de productos transformados ha encontrado respuesta en la industria de productos alimenticios representada por empresas con participación de capital extranjero. Esta influencia en el sector se debe, probablemente, a un clara visión de futuro de estos inversionistas que, apoyados en su experiencia en otros países, han sabido llegar a tiempo introduciéndose en nuestro país para ofrecer al consumidor aquellos productos que éste comenzaba a necesitar, al haber sufrido un cambio en sus circunstancias vitales que le hacían consumir artículos distintos. Todo ello, sin olvidar, por supuesto, la gran influencia que ha tenido la publicidad en la demanda de muchos artículos elaborados.

Para analizar el consumo de productos alimenticios elaborados partiremos de los datos aportados por las Encuestas de Presupuestos Familiares confeccionadas por el I.N.E. En base a ellos hemos elaborado dos cuadros distintos. El primero de ellos se refiere a la participación en el consumo de alimentos elaborados respecto al total gastado en alimentación, desglosado por productos, o grupos de productos, para los años 1964, 1968 y 1973/74. No se ha considerado la Encuesta realizada en 1958 por la dificultad que ofrece poder contar con idénticos datos que para los años posteriores y por la poca fiabilidad de tales datos (12).

Hubiera sido interesante poder comparar los datos recien-

(12) El profesor García Barbancho, en su obra ya citada, alude a la Encuesta de Presupuestos Familiares de 1958 y realiza de ella una severa crítica en la que deja muy claros estos defectos y, sobre todo, la poca representatividad de la muestra elegida para realizar la encuesta.

tes con las cifras de consumo de productos alimenticios transformados correspondientes a ejercicios anteriores a la década de los sesenta, para poder plasmar en cifras de salto que se ha producido en la alimentación a partir de dicho período, cuando comienza a manifestarse el consumo de masas y a medida que aumenta la renta *per cápita* de los españoles.

De cualquier modo, dado que los datos se refieren al año 1964, que corresponde al período en que se inicia el tramo ascendente de la curva de demanda de bienes de consumo alimentario elaborados, nuestro análisis nos va a permitir reflejar la tendencia de la demanda en términos cualitativos y cuantitativos en los últimos años.

El criterio que se ha seguido para incluir un producto, o grupo de productos en la serie, ha sido el de considerar, dentro del desglose que hace el I.N.E. en sus Encuestas, aquellos productos que se presume que han sufrido algún proceso de transformación, por pequeño que sea, antes de presentarse al mercado con unas características determinadas. La serie cronológica utilizada no es, sin duda, suficientemente larga para que los datos obtenidos nos proporcionen unas cifras y cambios muy llamativos. Hay que tener en cuenta que un modelo alimenticio está determinado por unos elementos subjetivos (Vid. capítulo I), que no sufren cambios rápidos ni violentos y que, por tanto, las modificaciones que puedan producirse en el consumo en un período de diez años hay que ponderarlas debidamente. Si el consumo de bollería y pastelería pasa de representar el 1,13 por 100 respecto al consumo total de alimentos en 1964, a un 2,42 por 100 en 1973/74, por ejemplo, esta diferencia hay que tomarla en su contexto, considerando que en sólo 10 años el gasto de consumo por estos conceptos ha pasado de 181 pesetas a 662 pesetas (corrientes de cada año) y que, por lo tanto, la variación en valor, e incluso, en términos relativos, es ya muy apreciable.

Por último, para precisar con mayor detalle la estructura del consumo alimenticio español estudiaremos, para el año 1973/74 (última Encuesta de Presupuesto Familiares para la que disponemos de estos datos), cómo varía el consumo de

CUADRO III-13

Porcentajes de consumo de productos elaborados respecto al total del consumo de productos alimenticios

	1964 (a)	1968 (b)	1973/74 (c)
Pan	12,31	10,13	5,89
Harinas y Pastas	1,32	1,28	0,87
Bollería y Pastelería	1,13	1,16	2,42
Conervas de verduras y legumbres ..	0,35	0,54	0,71 (d)
Conervas de frutas y frutos secos ..	0,33	0,23	0,72 (e)
Carne de vaca	2,45	3,14	1,99
Carne de ternera	3,84	4,05	5,36
Carne de cordero	3,55	4,50	3,78
Carne de cerdo	1,87	2,00	3,39
Otras carnes	0,70	0,22	1,31
Despojos	0,64	0,92	0,90 (f)
Jamón y Charcutería	5,62	5,78	6,68 (g)
Volatería, conejo y caza	3,69	5,37	4,77 (h)
Conervas de carne	0,23	0,23	0,42 (i)
Conervas de pescado	1,07	1,34	1,62 (j)
Queso	1,19	1,57	1,97
Mantequilla	0,32	0,25	0,26
Otros productos lácteos	0,14	0,23	0,67 (k)
Aceites y grasas	8,00	7,56	5,62
Azúcar	2,25	1,81	1,21
Chocolate y confitería	1,10	0,90	0,70
Confitería y dulces	0,42	0,46	0,16
Café	1,90	1,77	1,71
Malta	0,14	0,10	—
Otras bebidas aromáticas	0,04	0,02	0,08
Vino	3,16	3,41	3,50
Cerveza	0,25	0,37	0,89
Licores	0,44	0,34	0,97
Otras bebidas alcohólicas	0,13	0,02	—
Aguas gaseosas y minerales	0,60	0,73	0,34
Otras bebidas no alcohólicas	0,11	0,11	1,01
TOTAL	60,37	60,56	59,92
Total sin considerar pan, harinas y patatas	46,74	49,15	53,16

Notas:

- (a) Datos de consumo alimenticio por persona estimados por el I.N.E. y publicados en la «EPF, años 1967 y 1968», páginas 31 y 32.
- (b) Datos EPF 1968.
- (c) Datos de la EPF años 1963/64. En el total de gastos de alimentación por persona y año no se han incluido los realizados fuera del hogar, con objeto de que sea posible comparar los resultados obtenidos en este caso con los de 1968 y 1964, que no incluían tampoco dicho concepto.
- (d) Hortalizas verdes y legumbres congeladas, preparadas y conservadas.
- (e) Conservas de frutas, frutos secos, zumos y jugos.
- (f) Casquería y despojos.
- (g) Carnes preparadas y charcutería.
- (h) Pollo únicamente.
- (i) Conservas y platos preparados de carne.
- (j) Pescados curados, en conserva y platos preparados y envasados.
- (k) Otros productos lácteos de queso y huevos.

alimentos preparados según que los municipios sean rurales o urbanos.

El cuadro 13, elaborado a partir de los datos de consumo anual medio por persona en el conjunto nacional (pesetas corrientes), nos proporciona una aproximación interesante al estudio del consumo de alimentos elaborados en España.

Las primeras cifras se refieren a productos tales como el pan, harinas y pastas alimenticias, que siguen una tendencia completamente distinta al resto de alimentos observados. En efecto, mientras todos o casi todos los alimentos transformados tienen una elasticidad de demanda respecto a la renta positiva (13), estos productos (según se vió anteriormente) tienen una elasticidad de demanda —renta negativa.

En el citado cuadro se confirma este hecho al poder observar cómo la participación del gasto en pan respecto al total del gasto en alimentos ha disminuido 6,42 puntos en 10 años y las harinas y pastas han pasado de participar en el gasto en un 1,32 por 100 en 1964 a hacerlo en un 0,87 por 100 en 1973/74.

El resto de los productos que se especifican, salvo excep-

(13) Esta afirmación se sostiene en base al hecho de que la participación en el gasto de estos alimentos, respecto al total del gasto en alimentación de los individuos, ha ido ascendiendo en los mismos años en que la renta de los españoles aumentó, según ya vimos.

ciones, tienen una participación ascendente en el consumo, aunque la variación es mayor o menor según los casos.

El concepto bollería y pastelería ha incrementado su participación en el consumo un 1,29 por 100 entre 1964 y 1973/74. Las conservas de verduras y legumbres aumentan su participación entre 1964 y 1968 en 0,19 puntos, no pudiendo compararse los datos de estos dos años con los de 1973/74 porque en este último caso las estadísticas incluyen en dicho renglón las hortalizas y legumbres verdes congeladas y preparadas; es presumible, sin embargo, que su consumo haya ido en aumento.

Tampoco las cifras de conservas de frutas y frutos secos son comparables, puesto que en 1973/74, se incluyen los zumos y jugos dentro de la misma partida. Incluso conviene matizar algo más: los frutos secos, según otras informaciones, están disminuyendo su consumo paulatinamente (probablemente por el incremento de sus precios); sin embargo, mantienen un ligero crecimiento las conservas y los zumos de frutas, aunque lento.

En cuanto a las carnes, las que más aumentan su participación en el gasto son la de ternera y la de cordero que lo hacen 1,52 puntos cada una; la carne de vaca tiende a disminuir su peso relativo entre los años 1968 y 1973/74, si bien este dato puede ser equívoco si no tenemos en cuenta las relaciones entre los precios.

La rúbrica de jamón y charcutería no es perfectamente comparable para los tres ejercicios tomados en consideración, puesto que en la cifra de 1973/74 se incluye las carnes preparadas; entre 1964 y 1968 puede apreciarse, sin embargo, un ligero aumento.

En cuanto a la volatería, conejo y caza, sucede algo parecido; para 1973/74 las estadísticas sólo recogen el gasto en el consumo de pollo. Sin embargo, con la ayuda de algunos estudios monográficos sobre el sector (14), se sabe que el consumo de pollo ha aumentado en mayor porción que las demás carnes durante los años sesenta y sigue en aumento

(14) Como, por ejemplo, el «Estudio E. de las Industrias Cárnica», C. Gasolíba (1972).

actualmente, aunque llegando ya a cifras que indican que hemos alcanzado un cierto techo.

A la vista de los datos parece ser que, en relación con el consumo de conservas de carne, éste permanece estancado entre 1964 y 1968, no siendo comparable la cifra de 1973 por incluir preparados de carne. Lo mismo sucede en las conservas de pescado, aunque éstas aumentan ligeramente su consumo entre 1964 y 1968.

El queso es una de la partidas cuyo consumo ha aumentado en España de forma destacada, hecho que ya habíamos comentado anteriormente. Las cifras del consumo de mantequilla no muestran, por sus oscilaciones, una tendencia clara. Los demás productos lácteos experimentan, sin embargo, un ascenso (ya indicado en el apartado anterior), aunque las cifras del cuadro 13 no son plenamente comparables.

Observados en su conjunto, los aceites y grasas disminuyen su participación en el consumo y lo mismo sucede con el azúcar, el chocolate y los productos de confitería.

El capítulo confituras y dulces, para los años estudiados, no manifiesta tendencia de ningún signo. El café y la malta disminuyen ligeramente, mientras las otras bebidas aromáticas parece que tienden a aumentar su participación en el conjunto.

En cuanto a las bebidas alcohólicas, los vinos y las cervezas han visto aumentar su consumo relativo; sobre todo, la cerveza, que si bien tiene una participación muy pequeña dentro del gasto en alimentación, su peso se multiplica por tres en el período estudiado.

Las restantes bebidas no alcohólicas multiplican su gasto en el consumo casi por diez, aunque su incidencia global es muy pequeña dentro del gasto individual.

Por último, podemos considerar los productos elaborados en su conjunto, para los tres ejercicios estudiados, lo que nos proporciona una visión global de lo que acabamos de ver y de la tendencia general.

Si de la suma de estos porcentajes por años, que sería la participación del consumo de los productos elaborados en el total del gasto en consumo alimenticio, deducimos lo gastado en pan, harinas y pastas (que ya vimos tenían un comporta-

miento distinto, como sucede con el aceite y la grasas), obtenemos el *crecimiento* en el consumo de *productos elaborados*. El resultado es que entre 1964 y 1968 este aumento apenas representó unos tres puntos y entre 1968 y 1973/74, el aumento ha sido de cuatro puntos (15).

Aunque estas diferencias no son grandes, debido al corto período estudiado, si tenemos en cuenta la lentitud que suele darse en los procesos de cambio de las pautas de consumo, podemos concluir que no sólo no son despreciables si no que son indicativas de un *claro proceso de transformación* de la dieta media de los españoles, en la que los productos alimenticios elaborados tienen una participación creciente en los últimos años.

Para corregir en lo posible los defectos del cuadro anterior, que además de estar referido a un período excesivamente corto, incluye rúbricas que no son comparables en los distintos años, vamos a abordar el estudio bajo otro punto de vista.

Lo que en definitiva se ha tratado de demostrar mediante el cuadro 13 ha sido la evolución de signo ascendente registrada por el consumo de productos alimenticios elaborados entre los años 1964 y 1974, período en el cual también la renta *per cápita* en España, iba en aumento. Pues bien, lo que ahora pretendemos es abordar el mismo problema considerando el consumo de alimentos según el tamaño de núcleos de población, dado que, en términos generales, a medida que los municipios aumentan su tamaño, sus habitantes van conformando su dieta de acuerdo a nuevas pautas (de tipo «urbano-industrial») y a una capacidad de gasto en término monetarios que, en general, es más elevado aunque existan notables excepciones (16).

(15) La suma de lo gastado en los años 1964 y 1968, no es perfectamente comparable con la de 1973/74 aunque las modificaciones tienen muy poca relevancia. Debido a esta dificultad se recurrirá a continuación al cuadro número 14, que corroborará lo aquí dicho.

(16) Podía haberse utilizado otro criterio representativo del nivel de renta, como es el nivel de ingresos del hogar, pero estas estadísticas apenas aparecen desglosadas, con lo cual no pueden obtenerse datos para el consumo de productos alimenticios.

El cuadro 14, incluye la distribución de los gastos anuales medios de consumo de productos alimenticios elaborados, por persona, según alimentos o grupos de alimentos y para diversos tamaños de municipios.

El criterio para elegir los productos elaborados de los que no lo son es el mismo que hemos utilizado en el caso anterior. Los datos son los relativos a la Encuesta de Presupuestos Familiares de 1973/74. Las rúbricas son algo distintas de las del cuadro anterior, adaptándose a las que vienen dadas en dicha encuesta, cosa que facilita el mayor desglose que se hace de las distintas partidas.

Pues bien, como ocurría en el cuadro citado, las harinas, cereales y pastas y el pan presentan un comportamiento anómalo, según lo que se pretende demostrar con el consumo de productos elaborados. Lo mismo sucede con algún otro producto, como el aceite, las grasas, el azúcar y otros que estudiaremos en un momento. La explicación al aumento que experimenta su consumo, a medida que el municipio es menor, es la misma que antes.

Para los demás productos, la conducta seguida es de un mayor gasto en el consumo de productos *elaborados* a medida que el tamaño de los municipios es mayor. Los productos en los que las diferencias entre el consumo medio para el conjunto de los hogares y el de los grandes municipios son mayores se han marcado en el cuadro con dos asteriscos. Cuando estas diferencias son bastante acusadas, pero no tanto como las anteriores, se ha indicado en el cuadro con un asterisco, y si la diferencia es poco apreciable se ha prescindido de toda señalización.

En algunos productos, como «bollería y pastelería», la diferencia entre el consumo en los municipios de hasta 2.000 habitantes y el gasto en consumo en los municipios de más de 50.000 habitantes fue de 352 pesetas por persona al año.

También la carne fresca de vaca presenta notables diferencias entre la media en el conjunto de hogares y el consumo en municipios de más de 50.000 habitantes (213 ptas.), con un consumo curiosamente más alto en los municipios de menos de 2.000 habitantes que en los comprendidos entre

CUADRO III-14

Distribución de los gastos anuales medios de consumo de productos alimenticios elaborados, por persona, según tipo de gasto y tamaño de municipios. Año 1973/74.

	Con-junto hogares	Hasta 2.000 Hab.	De 2.001 a 10.000 Hab.	De 10.001 a 50.000 Hab.	Más de 50.000 Hab.	Casos especialmente significativos
Harinas, cereales y pastas	239	240	271	250	219	
Pan	1.608	1.775	1.728	1.663	1.484	*
Bollería y Pastelería	662	440	519	642	792	**
Carne fresca de vaca	544	356	313	420	757	**
Carne fresca de ternera	1.463	783	857	1.411	1.929	**
Carne fresca de cordero	1.033	2.091	973	750	939	
Carne fresca de cerdo	926	986	855	873	970	*
Carne fresca de pollo	1.303	1.268	1.261	1.275	1.344	*
Carne congelada (excepto pollo)	101	6	38	72	167	**
Carne preparada y charcutería	1.824	2.024	1.843	1.746	1.805	
Conservas y platos preparados						
de carne envasada	117	47	89	97	157	**
Casquería y despojos	248	276	179	219	288	
Otras carnes y productos cárnicos	360	459	282	281	419	
Pescados, crustáceos y mariscos						
congelados	322	389	279	281	345	*
Pescados curados en conservas,						
platos preparados y envasados	442	430	429	453	446	
Quesos	539	376	491	530	606	*
Otros productos lácteos de queso						
y huevos	183	83	117	183	238	**
Mantequilla	72	28	35	51	110	**
Margarinas	38	33	28	40	44	*
Aceite de oliva	1.534	1.598	1.645	1.524	1.475	
Otros aceites comestibles y grasas	230	224	177	229	256	
Frutos secos, conservas, zumos y						
jugos de frutas	197	150	157	216	216	**
Hortalizas verdes, legumbres con-						
geladas, preparadas y conser-						
vadas	195	152	144	168	243	**
Preparados de patatas	30	13	18	31	40	*
Cacao y productos a base de						
cacao	115	105	117	105	122	*

	Con-junto hogares	Hasta 2.000 Hab.	De 2.001 a 10.000 Hab.	De 10.001 a 50.000 Hab.	Más de 50.000 Hab.	Casos especialmente significativos
Café	469	354	419	447	531	*
Sucedáneos de café	17	14	14	26	15	
Té y otras hierbas aromáticas ..	22	2	10	15	35	*
Azúcar	332	385	379	344	291	
Confitura, fruta escarchada, mermelada, miel etc.	45	40	33	40	55	*
Chocolates y bombones	192	210	212	189	181	
Confitería y helados	223	194	163	198	270	*
Condimentos y especies (sin sal)	94	153	82	87	89	
Sal común y de mesa	34	75	36	26	26	
Extractos y jugos carne y sopas preparadas	70	124	52	54	72	
Aguas minerales	94	43	62	104	116	**
Refrescos y otras bebidas no alcohólicas	277	194	204	278	329	**
Licores	266	254	241	222	303	*
Vino	957	1.153	1.061	1.081	798	
Sidras	47	17	49	37	64	*
Cervezas	244	138	216	285	262	*

Fuente: EPF, 1973/74. I.N.E.

2.000 y 10.000 habitantes. La carne de ternera muestra una diferencia muy importante; sin embargo, el cordero, el cerdo y el pollo registran diferencias casi inapreciables e incluso negativas. Los datos relativos al gasto en el consumo de carne de cordero presentan una cifra sorprendentemente alta en los municipios de menos de 2.000 habitantes. La única causa que puede explicar este hecho es que en este apartado estén incluidos muchos de los municipios del Norte, de Castilla-León y de las regiones pirenaicas que cuentan con grandes rebaños de ganado ovino y un alto consumo de dicha carne.

El consumo de carne congelada es uno de los datos más significativos del proceso. Pasa a ser de 6 pesetas como gasto anual medio en los municipios más pequeños a 167 pesetas,

en los de más de 50.000 habitantes. El dato de «carnes preparadas» sería también relevante si no apareciese unido a la charcutería, que nos modifica la tendencia debido al gran consumo de chacina que se hace en las zonas rurales.

También el dato de «conservas y platos preparados de carne envasados» es muy relevante, siendo el consumo medio nacional, 117 pesetas, muy superior al de los municipios más pequeños (47 pesetas).

El gasto en pescado congelado no presenta grandes diferencias entre las zonas rurales y urbanas, probablemente debido a la gran difusión que han tenido estos productos en los últimos años y al hecho de que los municipios pequeños y de tamaño medio interiores tenían poca facilidad para abastecerse de pescado fresco.

Los quesos y demás productos lácteos muestran también una tendencia considerablemente ascendente a medida que los municipios aumentan su tamaño. Lo mismo sucede con las mantequillas y margarinas.

El aceite de oliva registra una tendencia negativa en cuanto a su consumo que puede tener dos causas: 1º, a pesar de que es una de las grasas más tradicionales para cocinar, y de las más caras, existen muchos municipios rurales que son grandes productores de aceite de oliva y, por tanto, tradicionalmente grandes consumidores de dicho producto; 2º, existe, actualmente, una tendencia a comer menos productos grasos por razones de salud, sustituyendo este aceite por otros o por mezclas.

La partida de frutos secos, conservas, zumos y jugos de frutas muestra un consumo típicamente ascendente a medida que los municipios tienen un renta *per capita* mayor. Lo mismo sucede con el consumo de hortalizas y legumbres verdes congeladas o preparadas y conservadas, y con los preparados de patata y derivados del cacao.

El café registra una tendencia ligeramente ascendente. Sin embargo, los sucedáneos del café tienen en los municipios de mayor tamaño un consumo inferior a la media. El té y otras hierbas aromáticas se consumen más en las ciudades, lo mismo que las confituras, frutas escarchadas, mermeladas,

miel, los productos de confitería y los helados. El consumo de chocolates y bombones en municipios de menos de 10.000 habitantes es sorprendentemente superior a la media nacional.

Las aguas minerales, los refrescos y otras bebidas no alcohólicas se comportan como bienes típicos que aumentan su consumo con la renta.

Por último, las bebidas alcohólicas se comportan de forma diferenciada. Mientras el vino se consume más en los municipios pequeños, los licores, las sidras y las cervezas aumentan su consumo a medida que aumenta el tamaño de los municipios.

En cualquier caso, y a pesar de algunos datos y tendencias erráticas, lo que sí parece evidente es que los centros urbanos españoles tienen ya una estructura de consumo en la que los productos elaborados entran en una medida apreciablemente más alta que en los municipios de población inferior a 10.000 habitantes. Los productos que en el cuadro que acabamos de comentar aparecen marcados con un doble asterisco representan los casos concretos en los que las diferencias entre los municipios de ambos tipos son más significativas.

5. FACTORES EXPLICATIVOS DE LA EVOLUCION DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS CONSUMIDOS EN EL HOGAR

En este punto, nos detendremos especialmente en el papel que han desempeñado los aumentos de la renta y los cambios demográficos de los últimos años.

EVOLUCION DE LA RENTA Y DEL GASTO EN ALIMENTACION

En el primer capítulo de este trabajo vimos ya como influyen los cambios en la renta de los individuos sobre su nivel de consumo alimenticio. Allí explicábamos el funcionamiento de las leyes del consumo en una economía de mer-

cado que alcanza cierto nivel de desarrollo y, en especial, el caso de la llamada ley de Engel, cuyo cumplimiento en el caso español hemos constatado al principio de este mismo capítulo. Idéntica comprobación se realiza en términos de renta *per capita* y de consumo medio de alimentos por habitante, como demuestran los datos que hemos recogido en el epígrafe precedente.

También hemos establecido con anterioridad la relación existente entre la demanda de productos alimenticios y la renta de los consumidores en términos de elasticidad demanda-renta (C. Lluch, 1971), lo que nos ahorra repetir muchas de las ideas expuestas en ambos casos.

Lo que pretendemos hacer, sin embargo, en este epígrafe, es puntualizar algo más cuál ha sido la evolución que ha experimentado la renta en España, dado que ha sido uno de los factores determinantes de la evolución registrada por la composición cuantitativa y cualitativa de la dieta de los españoles (17).

En el capítulo primero hacíamos referencia a que tanto o más importante que el nivel de renta en cifras absolutas es la forma en que dicha renta está distribuida entre sus ciudadanos, puesto que, por la misma razón que antes se ha mencionado, a partir de ciertos niveles de renta el consumo de alimentos apenas varía. Sin embargo, cuando existe una equitativa distribución de la renta, la función de demanda será mucho más sensible a las variaciones cuantitativas de aquélla.

En España se han realizado diversos estudios sobre la distribución de la renta, tanto a nivel espacial como desde el punto de vista personal, pero los datos obtenidos en este último caso solamente tienen un valor de aproximación a la realidad debido al método de cálculo que debió emplearse para las estimaciones y a la dificultad que plantea obtener datos fiables para realizarlas.

(17) Hemos señalado ya en otro lugar que al pasar de cifras muy bajas de renta p.c. a niveles superiores de renta, dichos aumentos no se traducen en simples incrementos en la cantidad de alimentos ingeridos por individuo sino en cambios en la estructura alimentaria y en la calidad. Por la misma razón, Mellor habla de «elasticidad-calidad».

Angel y Julio Alcaide, llevaron a cabo algunos trabajos acerca de este tema (18). En el que realizaron para el Instituto de Estudios Fiscales llegan a los siguientes resultados, sobre la distribución de la renta por hogares, en función de la información contenida en las Encuestas de Presupuestos Familiares realizadas en los años 1964, 1967, 1970 y 1974.

CUADRO III-15
Distribución personal de la renta en España (porcentaje del número de hogares)

Renta de Hogares	Años			
	1964	1967	1970	1974
Hogares con renta inferior al 50 por 100 de la media	36,4	36,2	36,0	31,3
Hogares con renta comprendida entre el 50 y el 100 por 100 de la media	38,0	39,2	40,8	39,7
Hogares comprendidos entre el 100 y 200 por 100 de la media	19,8	18,3	16,2	24,7
Hogares con renta superior al 200 por 100 de la media	5,8	6,3	7,0	4,3

En el citado trabajo se analizan y comentan los resultados obtenidos y tras aplicarles el índice de Gini, con el que se determina —como sabemos— el grado de concentración de la renta, se llega a la conclusión de que a lo largo de los diez años estudiados se ha producido en España una ligera disminución de los hogares que perciben rentas más bajas, aunque los perceptores de las rentas más altas han ido aumentando hasta 1970. En los datos correspondientes a 1974, los hogares con rentas inferiores al 50 por 100 de la media han disminuido casi un 5 por 100 y también los que disfrutan de rentas superiores al doble de la media han descendido sensiblemente, en favor de los hogares que perciben

(18) Alcaide, A. y J. (1976).

rentas comprendidas entre el 100 y el 200 por 100 de la media nacional.

Evidentemente, a partir de los años sesenta la renta nacional aumentó rápidamente, tanto a precios corrientes como a precios constantes. Sin embargo, los datos demuestran que no por ello la distribución personal de dicha renta ha ido haciéndose más equitativa, sino que ha tendido a concentrarse; sobre todo, en los estratos de renta con ingresos superiores a la media y altos. Una de las consecuencias de este hecho es que el consumo de alimentos no ha evolucionado como podía haberlo hecho, puesto que si los hogares menos favorecidos y medios apenas han aumentado su poder adquisitivo, tampoco habrán podido mejorar su dieta. En sentido inverso, los perceptores de rentas *per cápita* más altas apenas necesitarán mejorar su estructura de consumo alimenticio.

Estas diferencias en el consumo las vimos ya al estudiar el consumo de productos alimenticios elaborados según tamaños de municipios, percibiendo entonces claramente —a pesar de que se trata de un indicador no especialmente refinado—, las grandes distancias que existían entre el consumo de ciertos productos básicos, como son la carne, los derivados lácteos, etc., entre las zonas rurales y las urbanas. Si se examina el consumo «medio» por grupos sociales, las diferencias son bastante notorias, como queda de manifiesto en los cuadros 16 y 17 extraídos de la E.P.F. de 1973/74.

De cualquier modo, y a pesar de esta observación relacionada con la distribución de la renta, debe quedar claro que al producirse un aumento bastante generalizado de los ingresos medios percibidos por todos los grupos sociales del país, el consumo alimentario ha tendido a modificarse siguiendo la línea convencional de todos los países en proceso de desarrollo, alcanzando incluso unas medias de consumo por alimentos que, en algunos casos concretos, no están ya muy lejos de las que tienen otros países más desarrollados. Los aumentos de la renta media por habitante han marcado, pues, una trayectoria del consumo alimentario en línea con el llamado modelo de consumo occidental.

CUADRO III-16

Distribución de los gastos anuales medios de consumo alimentario por hogar, según niveles de ingreso declarados por hogares (1973-74)

TIPO DE GASTO	Conjunto de hogares	Hasta 60.000 ptas.	De 60.001 a 84.000 ptas.	De 84.001 a 120.000 ptas.	De 120.001 a 180.000 ptas.	De 180.001 a 240.000 ptas.	De 240.001 a 480.000 ptas.	De 480.001 a 700.000 ptas.	Más de 700.000 ptas.
— <i>Gasto total por hogar</i> ..	267.255	67.205	110.829	154.227	210.198	266.432	374.461	584.470	887.026
— <i>Gasto aliment. por hogar</i> 118.126	39.797	63.144	82.728	105.180	123.841	156.497	204.048	235.902	
— <i>Prod. alim. consumidos en hogar</i> ..	94.599	35.333	53.930	69.896	87.558	100.613	122.209	148.455	160.587
Cereales, pan y pastas ..	10.354	4.914	6.784	8.761	10.144	11.076	12.456	13.727	14.123
Carne y prod. cárnicos ..	29.524	9.097	15.052	20.072	27.042	31.636	39.465	49.064	51.994
Pescados ..	8.787	2.788	4.270	5.851	7.461	9.217	12.158	15.630	17.496
Leche, queso, huevos ...	14.209	5.728	8.234	10.712	13.438	15.339	18.007	21.075	22.423
Aceites y grasas ..	6.994	3.422	5.108	5.875	6.853	7.322	8.404	8.883	10.097
Frutas ..	7.070	2.841	3.852	5.003	6.307	7.620	9.373	11.752	11.628
Patatas, verd. hort. leg. ..	9.875	4.114	6.421	8.200	9.492	10.629	12.257	13.154	12.882
Cacao, café, té y otras hierbas aromáticas ..	2.326	870	1.304	1.704	2.057	2.443	3.098	3.845	3.773
Azúcar, dulces y confit. ..	2.961	1.200	1.747	2.168	2.688	3.071	3.863	4.842	4.975
Otros prod. aliment. ...	2.494	714	1.153	1.545	2.073	2.254	3.124	6.479	11.192
— <i>Bebidas consu. en hogar</i> ..	7.037	2.097	4.024	5.604	6.430	7.358	9.310	11.078	10.358
Bebidas no alcohólicas ..	1.385	339	663	764	1.203	1.466	1.992	2.504	2.624
Bebidas alcohólicas ...	5.652	1.758	3.360	4.840	5.227	5.892	7.318	8.573	7.734
— <i>Alimentos y bebidas consumidos fuera del hogar</i> ..	16.489	2.366	5.190	7.227	11.191	15.869	24.977	44.514	64.956

Fuente: Datos E.P.F., I.N.E.

CUADRO III-17

Distribución de los gastos anuales medios de consumo por hogar, según categoría socio-económica del sustentador principal (1973-74)

Fuente: EPF, INE.

FACTORES DEMOGRÁFICOS. EL PROCESO DE URBANIZACIÓN Y LOS CAMBIOS SOCIOLOGICOS Y CULTURALES PARALELOS

En el primer capítulo hemos subrayado ya la relación que existe entre la demanda de productos alimenticios, el crecimiento de la población y el proceso urbanizador.

Aunque puede afirmarse que la relación existente entre el aumento cuantitativo de la población y el consumo de alimentos es directa en valores absolutos, en el capítulo citado hemos señalado que esta aseveración debe matizarse haciendo notar que difícilmente aumentaría el consumo si el crecimiento demográfico no va acompañado de un aumento de la producción —y, por tanto, de la renta— que permitiese a la población disponer de un mayor volumen de medios para adquirir alimentos y otros bienes. Nos parece, por tanto, pueril establecer la relación crecimiento demográfico incremento de la demanda de bienes de consumo. Creemos que es más correcto sostener que, en la medida en que la renta *per cápita* de los individuos permanezca estable o aumente, un crecimiento de la población tendrá como consecuencia un aumento de la demanda de alimentos en igual o mayor proporción.

También se hizo referencia anteriormente a la influencia que puede tener la estructura de la población por edades en cuanto a los productos alimenticios que se demanden. Dado que entonces llegamos ya a la conclusión de que esta incidencia debía unirse a otras muchas que eran difícilmente aislables, vamos a dejar de lado este hecho limitándonos únicamente a mencionarlo.

Pasamos, pues, a examinar el tercer determinante demográfico importante del consumo de alimentos que, de acuerdo con nuestro planteamiento anterior, era el proceso de urbanización.

En primer lugar, es preciso examinar la evolución que ha seguido el proceso de urbanización en España en las últimas décadas. Para ello, partiremos de los datos suministrados por el I.N.E. sobre población de hecho, según diversos grupos de municipios clasificados de acuerdo con el número de sus

CUADRO III-18

Población de hecho, según los grupos de municipios, clasificados por el número de sus habitantes

GRUPO	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1981
EN MUNICIPIOS									
Total	18.616.630	19.990.909	21.388.551	23.677.095	26.014.278	28.117.873	30.582.936	33.956.047	37.272.192
Hasta 100 habitantes	1.606	1.489	2.273	2.626	4.498	5.357	9.502	30.779	42.684
De 101 a 500 habitantes	1.037.486	995.873	972.476	933.064	939.866	922.847	964.396	851.140	756.666
De 501 a 1.000 habitantes	1.724.053	1.691.522	1.598.242	1.531.634	1.533.892	1.472.492	1.334.478	1.098.881	932.867
De 1.001 a 2.000 habitantes ...	2.362.188	2.405.223	2.390.357	2.366.501	2.298.340	2.306.616	2.132.502	1.753.279	1.513.792
De 2.001 a 3.000 habitantes ...	1.740.040	1.764.482	1.830.306	1.818.828	1.804.467	1.791.409	1.684.720	1.557.597	1.360.693
De 3.001 a 5.000 habitantes ...	2.603.157	2.706.047	2.689.200	2.840.370	2.811.954	2.921.020	2.722.069	2.366.920	1.983.929
De 5.001 a 10.000 habitantes ..	3.152.655	3.430.122	3.630.029	4.014.623	3.922.757	4.054.930	4.371.469	3.721.484	3.524.103
De 10.001 a 20.000 habitantes ..	2.014.542	2.403.655	2.646.599	2.845.905	3.268.611	3.560.742	3.410.424	3.783.048	3.954.716
De 20.001 a 30.000 habitantes ..	884.329	976.776	975.119	1.122.133	1.457.556	1.444.739	1.805.206	1.927.168	2.325.237
De 30.001 a 50.000 habitantes ..	563.503	626.349	822.837	1.391.325	1.488.045	1.212.766	1.222.786	1.906.752	1.966.832
De 50.001 a 100.000 habitantes ..	856.723	934.450	1.263.799	1.276.264	1.512.462	1.884.194	2.442.326	2.469.556	3.521.466
De 100.001 a 500.000 habitantes ..	603.513	867.303	1.106.083	1.555.435	2.802.008	3.532.672	4.160.188	6.396.468	8.420.510
De más de 500.000 habitantes ..	1.072.835	1.187.218	1.461.231	1.948.397	2.169.822	3.407.689	4.322.860	6.092.975	7.442.765

Fuente: Anuario Estadístico de España. 1984.

habitantes. El cuadro 18, sintetiza dicha información y analizando los datos que en él se recogen podemos subrayar los siguientes puntos:

Puede resultar sorprendente el hecho de que la población que vive en municipios de menos de 100 habitantes ha ido en aumento en lo que va de siglo, pero las causas que suponemos pueden justificar este fenómeno, son tres: a) el aumento de los pequeños municipios en España durante el período 1900-1970 debido al aumento de población; b) la despoblación de otros municipios mayores que, como consecuencia de la emigración, han perdido una gran parte de su población y se han incorporado, por tanto, al grupo de municipios de menor dimensión; y c) en algunos casos ha ocurrido que algunos núcleos que antes formaban un sólo municipio se han desagregado administrativamente para formar dos o más.

Para el resto de los municipios no ocurre ni mucho menos, lo mismo. En 1900, la población que habitaba en entidades municipales de hasta 10.000 habitantes era de 11.483.068, lo que suponía un 61,68 por 100 de la población española. Sin embargo, la población que vivía en municipios de 10.000 habitantes o menos en 1970 era ya de 11.380.080 personas, lo cual significa un 33,5 por 100 de la población de España en dicho año, cifras que en 1981 eran, respectivamente, 10.114.734 habitantes, y un 26,8 por 100. Por lo tanto, lo que podríamos calificar «población urbana» (19), pasa de representar el 38,3 por 100 del total de la población de 1900, a un 66,5 por 100 del total en 1970, y un 73,2 por 100 en 1981. La población que hoy vive en grandes ciudades, de más de 100.000 habitantes, es del 42 por 100 del total.

Este es, a grandes rasgos, el proceso que ha seguido la concentración urbana en nuestro país en lo que va de siglo. La repercusión que ésto ha tenido en la alimentación ya la hemos expuesto con anterioridad, con un carácter más general, pero vamos a recordarla brevemente.

(19) Utilizando el criterio del I.N.E., que considera poblaciones urbanas a aquellas cuya población excede de 10.000 habitantes, a pesar de que creemos que el número de habitantes no debe ser el único criterio que debe servir para diferenciar la población rural de la que no lo es.

La principal consecuencia inmediata que a nosotros nos interesa más es el cambio cualitativo que se produce en la dieta de la población que abandona el campo y llega a la ciudad.

Este cambio se había visto reflejado ya cuando estudiábamos el consumo de productos elaborados, según el tamaño de los municipios. Para completar aquel cuadro podemos ver a continuación de qué manera ha influido también este proceso urbanizador sobre el resto de los alimentos; sobre los que se consumen directamente, sin transformación alguna. Para ello, obtenemos los datos también de la Encuesta de Presupuestos Familiares del año 1973/74. (Cuadro, 19).

Como era de esperar, hay algunos productos como las patatas y las legumbres secas que, junto con el pan, las harinas y las pastas alimenticias, registran un consumo sensiblemente superior en el campo que en la ciudad. Para los huevos se obtienen cifras muy parecidas a la media nacional, tanto en las zonas rurales como en las urbanas. Según se desprende de los datos disponibles, en las zonas rurales se con-

CUADRO III-19

Consumo de algunos productos alimenticios en núcleos de distinto tamaño (cifras en kg.)

ARTICULOS	Con- junto hogares	Tamaño Municipios			
		Hasta 2.000	De 2.001 a 10.000	De 10.001 a 50.000	Más de 50.000
Arroz	268	341	286	294	228
Pescado fresco mar y río ..	1.321	664	920	1.215	1.719
Crustáceos y moluscos id id	271	123	162	254	369
Leche	1.987	1.763	1.796	1.942	2.152
Huevos	1.101	1.129	1.009	1.066	1.153
Frutas frescas (excep. agrios y plátanos)	931	659	741	861	1.119
Agrios y plátanos	768	561	598	756	902
Hortalizas y Verduras	1.179	913	1.023	1.120	1.345
Legumbres secas	528	633	547	561	475
Patatas	694	589	806	782	625
Otros tubérculos	21	2	36	8	25

Fuente: Elab. propia. Datos E.P.A.

sumen alimentos ricos en calorías y más baratos, mientras que en la ciudad se alimentan más a base de proteínas y vitaminas.

Esta manera de alimentarse en la ciudad, distinta de la que existe en el campo, viene determinada por múltiples causas entre las cuales destacaríamos:

1.^a En el campo, el trabajo que se realiza requiere un gran esfuerzo físico, lo cual determina la necesidad de alimentos ricos en calorías. Pero, esta no es una razón muy poderosa puesto que, como ya hemos visto en otro lugar, los habitantes de las zonas rurales son muchas veces deficitarios en vitaminas A, B₁, B₂, C y PP, en hidratos de carbono, proteínas, calcio y hierro. En definitiva, la razón que generalmente pasa por encima de todas es el poder adquisitivo.

2.^a La variedad en la alimentación es considerablemente superior en la ciudad que en el campo. En este último el nivel de autoabastecimiento alimentario es alto y el grado de transacciones es también menor que en la ciudad.

3.^a Los habitantes de la ciudad tienen acceso, por otra parte, a una gran diversidad de productos que apenas se conocen en el campo; aunque el avance de la sociedad de consumo tiende a hacer desaparecer esta diferencia, los supermercados y otros centros de suministros típicamente urbanos ponen al alcance del consumidor una gran variedad de productos preparados.

4.^a Los hábitos en la manera de alimentarse se alteran también como consecuencia del tipo de vida y horarios urbanos y de los estímulos y efectos de emulación que origina el contacto con los demás ciudadanos, inmersos en un proceso de masificación.

5.^a El mayor nivel medio de renta existente —en general— en la ciudad, suele llevar también aparejado un mayor nivel cultural que facilita el que la dieta de cada individuo se vaya adaptando más a sus necesidades.

6.^a La publicidad tiene un mayor impacto en los medios urbanos que en el campo y ésta es también una de las causas de los cambios más rápidos que se registran en la alimentación.

7.^a Por último, las nuevas formas de vida que se practican en la ciudad, como puede ser el hecho de que la mujer

trabaje fuera de casa, la dispersión familiar, etc., implican, que se tiendan a utilizar alimentos fáciles y rápidos de preparar, muchas veces ya preparados o con muchas transformaciones. El hecho de que la mujer dedique menos tiempo a las tareas domésticas se debe también a que posee un nivel cultural medio superior al de épocas anteriores, lo que justifica que dedique una menor parte de su tiempo a actividades culinarias, en beneficio de otras que van desde una mejora de su formación e información, hasta una participación más directa en las actividades políticas, sociales, y otras ligadas al tiempo libre.

Algunas de las causas aquí mencionadas se habían incluido en el capítulo primero, en el epígrafe «factores socio-culturales». Una parte de estos factores están íntimamente relacionados con el proceso de urbanización, del cual es difícil separarlos con claridad.

6. EL CONSUMO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS FUERA DEL HOGAR, LA INCIDENCIA DEL TURISMO

En los apartados anteriores hemos estudiado la evolución del consumo medio alimentario familiar en España, así como algunas de sus principales características y los factores explicativos de los cambios observados en los últimos años.

Quedan, sin embargo, dos sumandos del consumo alimentario español cuyo estudio es imprescindible para comprender la evolución global de la demanda de alimentos y las variaciones que se han operado en su composición. Se trata, en concreto, del consumo de alimentos realizado por los españoles fuera del hogar y, sobre todo, del consumo alimentario que han generado las corrientes turísticas hacia nuestro país.

EL CONSUMO ALIMENTARIO FUERA DEL HOGAR

El estudio de este componente de la demanda de alimentos no es fácil dada la escasa información estadística disponible sobre el tema.

En concreto, las Encuestas de Presupuestos Familiares (EPF), prácticamente no prestaron atención a este concepto a excepción de las dos últimas. Pero, incluso en estos casos, el propio INE admite que los datos obtenidos son indicativos, pero no pueden tomarse como plenamente fiables. Poco se sabe, además, del tipo de productos consumidos fuera del hogar, si bien más tarde trateremos de aportar algunos elementos indicadores a partir del estudio de los *inputs* de los sectores hoteleros del país, vía tablas *input-output* a nivel nacional y sectorial.

A partir de la información procedente de la EPF de 1973/74 pueden hacerse, sin embargo, algunas consideraciones en torno a las características de este tipo de consumo que los ciudadanos realizan, básicamente, en los establecimientos hoteleros y de restauración, en los comedores de empresas y en otros establecimientos ligados a las actividades de esparcimiento.

La primera idea que hay que subrayar es que, como era lógico esperar y como se deducía de lo expuesto en el capítulo I, el consumo alimentario fuera del hogar es más elevado en las ciudades de cierta dimensión (>50.000 habitantes) que en el resto. Tomando medias por hogar, mientras en este último caso los gastos de este tipo superan a la media nacional en un 28 por 100, en los pueblos con una población inferior a 2.000 habitantes sólo representan el 59,6 por 100 de la citada media nacional. A falta de otros datos, hay que plantear la hipótesis, bastante verosímil, de que el tipo de productos que representan las respectivas cifras de gastos son bastante distintas en uno y otro caso. Aunque el componente de bebidas puede suponer entre un 20 y un 35 por 100 del total, de acuerdo con algunas encuestas, los productos alimentarios propiamente dichos varían apreciablemente en uno y otro caso. En las ciudades se tienden a demandar productos como carne, charcutería, bollería y dulces, conservas, etc., mientras en las zonas rurales los componentes del gasto son productos bastante menos elaborados desde el punto de vista industrial.

El segundo punto a señalar es que, en España, el consumo de alimentos y bebidas fuera del hogar varía sustan-

cialmente de acuerdo con los niveles de ingresos de las familias, hecho que no resulta ilógico y que ha sido contrastado con claridad en otros países, como Francia, que han llevado a cabo estudios más detallados sobre este tipo de consumo.

Los datos de la EPF de referencia son, en este sentido, muy significativos, a pesar de su limitado nivel de fiabilidad en cuanto a las cifras medias que aportan. Así, como nuestra el cuadro 20, los gastos en alimentación y bebidas fuera del hogar siguen una trayectoria inequívocamente ascendente a medida que los ingresos medios del hogar son más elevados. El cálculo que hemos hecho del ratio entre el gasto fuera del hogar y el gasto total en alimentos y bebidas es muy indicativo. Mientras la media del país se sitúa en 0,139 (para el conjunto de los hogares), las familias que en 1973/74 tenían un nivel de gastos en alimentación y bebidas inferior a 120.000 pesetas se situaban en todos los casos por debajo del ratio 0,1, al tiempo que las familias con niveles de gasto superior a 700.000 pesetas alcanzaban un nivel de 0,275 y el

CUADRO III-20
Distribución de los gastos medios en alimentación y bebidas fuera del hogar según niveles de gasto por hogar declarados

	(a)	(b)	
	Gasto total en alimentación y bebidas	Gasto en alimentación y bebidas fuera del hogar	b/a
Conjunto hogares	118.126	16.489	0,139
Hasta 60.000 pts.	39.797	2.366	0,059
De 60.000 a 84.000	63.144	5.190	0,082
De 84.000 a 120.000	82.728	7.227	0,087
De 120.000 a 180.000	105.180	11.191	0,106
De 180.001 a 240.000	123.841	15.869	0,128
De 240.001 a 480.000	156.497	24.977	0,159
De 480.000 a 700.000	204.048	44.514	0,218
Más de 700.000 pts.	235.902	64.956	0,275

Fuente: Elaboración propia. Datos E.P.F. 1973-74.

grupo inmediatamente inferior en cuanto a gastos totales (480.001-700.000 pesetas), obtenía un coeficiente de 0,218.

Por último, señalemos también que la información aportada por la última EPF permite afirmar que —como es lógico— el gasto en alimentación y bebidas fuera del hogar no sólo está ligado a los niveles de ingresos —que constituyen un elemento básico—, sino al tipo de profesión que desarrolla el cabeza de familia, puesto que tal actitud amplia o no la necesidad de viajar, atender a terceros, realizar almuerzos fuera del hogar, etc. De hecho, uno de los niveles más elevados de gasto de este tipo se da en el grupo de los «empresarios no agrarios con asalariados, y profesionales liberales» (35.485 pesetas), en los «directivos y cuadros superiores» (44.579 pesetas) y, aunque a nivel inferior, en los «profesionales de las fuerzas armadas» (26.350 pesetas) y en los «empleados, vendedores y cuadros medios no agrarios» (24.415 pesetas).

Los tres puntos que acabamos de destacar caracterizan, a nivel general, el gasto medio en alimentación y bebidas que los españoles realizan (ejercicios 1973/74) fuera del hogar. Pero, a lo anterior puede añadirse, aunque no podamos contar con el adecuado apoyo de las estadísticas, que el tipo de consumo que se realiza fuera del hogar en nuestro país genera una importante demanda de productos alimentarios «elaborados» (pan, pastas, conservas, productos de charcutería, congelados, preparados, etc.), así como bebidas alcohólicas y no alcohólicas. La cifra global del consumo de este tipo, en valores de 1973/74 y según la EPF, podría estimarse en unos 117.000 millones de pesetas.

El análisis que realizamos a continuación sobre el consumo turístico (20) en los establecimientos hoteleros y similares, nos permitirá ampliar un poco más el nivel de conocimiento.

(20) Definimos el «turismo» tal como se hace en la tabla *input-output* de la Economía Española 1970, como «toda actividad que supone para el sujeto un consumo de bienes y servicios, localizado en un lugar distinto del que corresponde a su residencia habitual». La actividad incluye, pues, el consumo realizado por los propios españoles fuera del lugar de su residencia, además de que realizan los visitantes extranjeros y demás personas en tránsito.

miento de la cuantía que suponen estos gastos en nuestro país y, sobre todo, el tipo de productos que son demandados. Para ello utilizaremos las últimas tablas *input-output* de la economía nacional (TIOE-70 y TIOE-75) y las tablas *input-output* de la economía turística de 1974 y 1978.

EL CONSUMO ALIMENTARIO DE LOS TURISTAS

La visión anterior se completa si analizamos el consumo que se genera en los establecimientos hoteleros y extrahoteles por parte de los turistas.

No hará falta repetir aquí que el turismo ha sido —y sigue siendo— uno de los elementos más dinamizadores del funcionamiento de la economía española. En la década de los sesenta, el continuado aumento del turismo exterior fue uno de los motores del desarrollo español, aportando no sólo un alto volumen de divisas que permitieron cubrir una parte de los déficit comerciales del país, sino facilitando con ello la importación de bienes de equipo y primeras materias que permitieron el crecimiento industrial, y arrastrando a otros sectores hacia una mayor actividad a través de las demandas de los *inputs* (alimentos, bebidas, energía, reparaciones, equipamiento, etc.), que utilizan los sectores hostelería, transportes y otras actividades conexas con el turismo.

Las estadísticas sobre turismo son relativamente abundantes y arrancan prácticamente desde el momento en que el número de visitantes recibidos empezó a ser importante, es decir, desde los primeros años sesenta. Hay que señalar, sin embargo, que si bien los datos sobre número de visitantes, pernoctaciones, medios de transporte utilizados, distribución de su origen por nacionalidades, etc. (21), cubren la demanda de información y ofrecen series que permiten analizar la estructura y tendencias del turismo exterior en cuanto a los flujos de personas, ocupación de plazas, etc., no ocurre lo

(21) No queremos entrar aquí en lo que sería una apreciación crítica de cada una de estas series estadísticas, que no siempre tienen un grado de fiabilidad suficiente, a pesar de que las fuentes oficiales suelen presentarlas como adecuadas.

mismo en el terreno de los datos y la información económica del fenómeno. Casi con la excepción de las divisas aportadas por los visitantes extranjeros, en España no hemos dispuesto de estudios sistemáticos y periódicos sobre los gastos que realizan los turistas y su distribución por conceptos (la encuesta de 1970 constituye un ejemplo casi aislado), ni sobre el comportamiento económico de los establecimientos hoteleiros y extrahoteleros.

Afortunadamente, en 1974, se iniciaron los trabajos que condujeron a elaborar la primera «Tabla *input-output* de la economía turística española, 1974», editada en 1977 (22), que constituye un instrumento extraordinariamente útil para estudiar el sector y que a nosotros nos servirá para aproximarnos a las cifras globales que supone el gasto de los turistas (nacionales y extranjeros) diferenciando los distintos tipos de establecimientos y su estructura de costes. Estos datos podemos complementarlos, además, con los que proporcionan las últimas tablas *input-output* de la economía españolas (TIOE-70 y TIOE-75), de las que es posible extraer las cifras y ratios básicos sobre los *inputs* de alimentación y bebidas que demanda el sector Hostelería. Con todo ello puede alcanzarse una aproximación bastante interesante a lo que representa el consumo de alimentos y bebidas fuera del hogar (cenido a hoteles, restaurantes, bares y similares), diferenciando al mismo tiempo el que se realiza por el turismo interno y externo.

Dividiremos nuestro análisis del tema en dos subapartados. En el primero de ellos presentaremos una estimación propia sobre el consumo de alimentos y bebidas en los servicios de hostelería, mientras que en el segundo se analizará la composición de los productos alimenticios y bebidas que utiliza el sector para atender a sus clientes.

Antes de abordar el primero de los dos aspectos señalados, conviene recordar que los componentes del consumo turístico

(22) Instituto E. de Turismo (1977). Posteriormente, el IET ha emprendido la elaboración de una nueva Tabla referida a 1978, cuya publicación se ha realizado en 1982.

que diferenciamos, siguiendo los criterios actuales, son los siguientes:

- A) Consumo turístico familiar; incluye los gastos que son realizados por las economías familiares (en la T.I.O. se incluyen en la demanda final, dentro del consumo privado).
- B) Consumo turístico de las empresas; incluye el gasto que los individuos realizan actuando por cuenta de las empresas; en las T.I.O. no se incluye en las demandas finales, sino entre los *inputs* intermedios (tabla de relaciones intersectoriales), por su carácter de costes de producción de la empresa.
- C) Consumo turístico de la Administración; de iguales características que el anterior, cuando el individuo actúa por cuenta de ésta.
- D) Consumo turístico exterior; que corresponde al que realizan los no residentes en el país, más la exportación de servicios turísticos.

EL CONSUMO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN LOS SERVICIOS DE HOSTELERIA

Para conocer la evolución del valor de la producción del sector «Servicios de Hostelería» y el valor estimado del consumo de productos alimenticios del sector partimos de los datos elaborados por el Banco de Bilbao (23), que nos ha permitido confeccionar el cuadro 21, en el que se recogen tanto el valor de la producción del sector Hostelería y similares como la estimación de lo que supone el consumo de alimentos y bebidas desde 1960 hasta 1979.

Considerando el valor de la producción en pesetas constantes, para lo cual hemos utilizado como base 1970, nos encontramos con que su crecimiento ha sido muy rápido. El

(23) Serie «Renta Nacional y de España y su distribución provincial».

Hay que tener en cuenta que el sector incluye actividades que en la tabla I-0 Turística no se recogen dentro de los servicios de Hostelería (p. ej. los establecimientos extrahoteleros, espectáculos, agencias de viajes). De ahí que aparezcan diferencias entre las cifras aquí estimadas y las que figuran en el cuadro III-22, posterior.

CUADRO III.21

Evolución del valor de la producción del sector «servicios de hostelería» 1960-1979, con estimación de la demanda de productos alimentarios anual (en millones de pesetas).

Año	Valor de la producción (pts. corrientes)	Valor de la producción (pts. 1970)	Indice de crecimiento (1960×100)	Valor estimado para el Sector Hostelería del consumo de prod. aliment.			
				pts. constantes	En pts. corrientes	En pts. 1970 (*)	Indice
1960	20.323	35.326	100	8.048	13.989	100	
1962	50.778	81.637	231	19.854	31.919	228,1	
1964	91.813	128.914	364,9	—	—	—	
1967	97.728	112.086	317,3	37.723	43.265	309,3	
1969	139.399	147.387	417,2	53.529	56.596	404,6	
1971	200.422	185.232	524,4	76.701	70.888	506,8	
1973	349.942	271.042	767,3	130.628	101.175	623,2	
1975	450.762	257.269	728,3	166.331	94.932	678,6	
1977	704.301	278.259	787,7	247.210	97.668	698,2	
1979	1.112.486	307.640	870,8	385.826	106.693	762,7	

Fuente: Banco Bilbao: «La Renta N. y su distribución», para cada uno de los años citados y elaboración propia.

(*) Deflactado con el índice de precios implícitos PIB.

valor de la producción en pesetas de 1970 ha pasado de 35.326 millones de pesetas en 1960 a los 307.640 millones de pesetas, en 1979, lo que supone un aumento de más de 8,7 veces, alcanzando su índice 1960=100 a un valor 870,8 en 1979.

Este crecimiento espectacular del sector refleja, sin duda, el *boom* turístico que ha vivido España a partir de los primeros años de la década de los sesenta, tema bien conocido y que no estimamos necesario comentar aquí ni siquiera para subrayar sus ventajas e inconvenientes.

La trayectoria que ha seguido el valor del consumo de productos alimenticios y bebidas realizado por el sector es paralela a la de la producción, si bien, como reflejan los índices calculados, se observa que la participación de este componente en el valor total de la producción tiende a disminuir ligeramente como consecuencia del mayor peso relativo que alcanzan otros factores de la producción (salarios, cargas sociales, energía, etc.). Mencionando los mismos años, en 1960, el valor de los alimentos consumidos en el sector representaba un 39,59 por 100 de la producción total, mientras que en 1979, este porcentaje equivalía al 34,68 por 100 si bien el valor de los bienes alimentarios consumidos en el sector suponía la importante cifra de 385.826 millones de pesetas (valores corrientes).

Los años sesenta y una parte de los setenta han sido un período de gran auge para la economía internacional. Esta coyuntura ha supuesto un aumento considerable de la renta *per cápita* en los países desarrollados que se ha traducido, entre otras manifestaciones, en el deseo de viajar y conocer lugares distintos. Este hecho ha beneficiado considerablemente a economías como la española.

Respondiendo a la demanda y adelantándose a ella, el sector hostelería ha ido desarrollándose en España hasta alcanzar las cifras de producción antes mencionadas. Y una de las consecuencias inmediatas de este enorme desarrollo del turismo ha sido, consecuentemente, el incremento de la demanda de productos alimenticios y bebidas que ha venido a sumarse al consumo interno realizado en el hogar. Más

CUADRO III-22

Distribución del gasto realizado en el sector hostelería por las familias, el turismo interior, y exterior (en millones de pesetas y en %)

Fuente: T.I.O. Turis. 1974.

Fuente: I.N.G.O. Turismo, 1992.
(*) Nota: No se han incluido —como puede observarse— los subsectores: Salas de Fiestas, Casinos, Balnearios y Campamentos o campings. El valor total del consumo, si incluyésemos estos subsectores pasaría de 313.534 millones de pesetas a 327.865 millones de pesetas.

adelante veremos hacia qué tipo de productos se ha dirigido esta demanda turística con más intensidad.

Es preciso profundizar más en las cifras antes analizadas con objeto de conocer cual es el peso que tiene, dentro del consumo en hostelería, el consumo turístico, ya que en las cifras vistas en el cuadro anterior estaría incluido el consumo realizado fuera del hogar, pero no necesariamente fuera del lugar de residencia del individuo, aparte de que no se ha hecho distinción alguna entre lo que consumen quienes residen en España y los turistas extranjeros.

Para cuantificar estos hechos partimos de los datos obtenidos para la tabla *Input-Output* para la Economía Turística (TIOT) del año 1974, que hemos reelaborado y sintetizado en el cuadro 22.

Como puede observarse, el consumo realizado por las familias se ha canalizado básicamente hacia los restaurantes, cafés-bares, cafeterías y tabernas. Este consumo corresponde al que normalmente se califica como «realizado fuera del hogar» y se trata, en realidad de consumo turístico.

El llama do «consumo turístico interior», que ya hemos definido anteriormente, canaliza la mayor parte de sus gastos hacia los hoteles, hostales y pensiones (un 38 por 100 del total del gasto realizado por este tipo de turismo), seguido del consumo en cafés y bares.

El «consumo turístico extranjero» es el que tiene mayor peso dentro del gasto total en turismo y realiza sus mayores dispendios en los hoteles turísticos y en los cafés-bares (en pesetas de 1974, su gasto equivalió a 78.026 millones de pesetas).

Las tres partidas a las que acabamos de referirnos constituyen la mayor parte del gasto realizado en el sector Hostelería, pero, existe todavía un cuarto concepto que no hay que olvidar y que es el relativo a los gastos de hostelería realizados por los sectores productivos (gastos realizados por cuenta de empresas productivas) que, como puede apreciarse en el cuadro, tienen una relevancia muy inferior a los tres renglones antes citados.

En resumen, podemos decir que, si dejamos aparte el con-

sumo familiar, el gasto realizado en los hoteles turísticos proviene principalmente del turismo extranjero (un 65 por 100 del total), seguido del interior. En los hostales y pensiones es el turismo interior el que más gasto realiza, alcanzando cifras muy apreciables.

Los restaurantes se nutren principalmente del gasto de las familias y del turismo extranjero y, finalmente, en el caso de los cafés, bares y cafeterías, el gasto familiar absorbe la parte más importante, (67,5 por 100) seguido del turismo extranjero.

Las cifras que acabamos de utilizar representan, sin embargo, el valor *total* del gasto realizado en los diferentes tipos de establecimientos contemplados y lo que a nosotros nos interesa es determinar el valor del consumo de los distintos alimentos y bebidas.

La TIOT-74 sólo nos proporciona datos muy agregados en relación con este tipo de *inputs* del sector, dado que únicamente diferencia los gastos totales de cada tipo de establecimientos en «Alimentos» y «Bebidas».

Las cifras que supusieron tales conceptos en la TIOT-74 son las que aparecen calculadas en el cuadro 23.

Destaca, ante todo, el hecho de que la mayor parte de los productos alimenticios y bebidas son de procedencia nacional; en bastantes casos, las importaciones no rebasan siquiera el 5 por 100 y son contados los tipos de establecimientos en los que aquéllas representan más del 10 por 100.

También constituye un hecho importante a destacar que los establecimientos en que los *inputs* de alimentación y bebidas representan un porcentaje más bajo son los hoteles de 4 y 5 estrellas, cosa que resulta lógica dado que los servicios que ofrecen este tipo de hoteles comprenden conceptos mucho más variados que los hostales y pensiones, o que los restaurantes, donde su actividad se centra en el suministro de comidas.

Subsiste, con todo, el interrogante sobre qué tipo de productos constituye la base de los *inputs* alimentarios de los establecimientos hoteleros y de restauración y bares, que vamos a tratar de resolver.

CUADRO III-23

Gastos en alimentación y bebidas en los establecimientos de Hostelería (TIOT-1974)

	Valor en miles pts.	Hotels de 4 y 5 turísticos	Hotels y pensiones	Hostales y Restaurantes	Cafeterías	Tabernas	Otros
Alimentación							
N	3.369	5.984	4.569	18.833	16.913	2.271	2.106
I	280	514	197	1.867	1.823	206	160
T	3.649	6.498	4.766	20.700	18.736	2.577	2.266
Bebidas							
N	1.188	1.770	828	6.034	30.379	5.224	5.109
I	53	31	12	70	515	90	43
T	1.241	1.801	540	6.104	30.894	5.314	5.152
<i>Porcentajes sobre el valor total producción</i>							
Alimentación	14,2	18,1	20,0	28,9	14,2	9,7	10,2
Bebidas	4,8	5,1	3,5	8,6	23,3	20,1	10,3

Fuente: Elaboración propia a partir TIOT - 74.

N = De producción nacional.

I = Productos importados.

T = Valor total.

Otros incluye: Salas de fiestas, casinos, balnearios y «campings».

UNA APROXIMACION AL TIPO DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS QUE DEMANDA EL SECTOR HOSTELERIA

Utilizando la TIOE-70 y la TIOE-75 hemos elaborado el cuadro 24, en el que se recogen las cantidades a las que ascendían los suministros de los sectores productores de alimentos y bebidas (incluidas importaciones) al sector «Servicios de Hostelería y Restaurantes» (24).

Lamentablemente, otras tablas I-0 anteriores (1962, p. ej.), siguieron una metodología distinta que no incluía los *inputs* alimentarios entre los *inputs* del sector hostelería, lo que nos ha impedido efectuar una comparación entre los ejercicios más distantes entre sí (como 1962 y 1975), que hubiera tenido gran interés. Esto resta también perspectiva a las diferencias que se advierten en los porcentajes relativos que representan los distintos suministros de alimentos y bebidas en 1970 y 1975, puesto que simples cambios o ajustes metodológicos o la incidencia de los cambios en los precios relativos pueden haber provocado algunas de las variaciones que se observan.

Con todo, el referido cuadro pone claramente de relieve cuales son los sectores (no los productos), que participan en mayor medida en los *inputs* alimentarios de la hostelería española. La «Agricultura» (básicamente, productos naturales: hortalizas, legumbres, frutas...) y los «Mataderos e industrias cárnicas» (carnes frescas, congeladas y charcutería), dentro de alimentación, y las «Industrias alcoholera y licorera», la «Industria cervecera» y las «Industrias de bebidas no alcohólicas», en el sector bebidas, representan las partidas más relevantes del conjunto.

No hay que minusvalorar en modo alguno el papel de otros sectores como la ganadería, la pesca y una serie de industrias alimentarias como: lácteas, conservas, molinería, panadería y pastas, azúcar, chocolate y confitería, y derivados del café, dado que aún teniendo una menor participación en

(24) Dado que entre ambas tablas existen algunas diferencias en cuanto a la denominación y contenido de algunos sectores, tuvimos que proceder a realizar algunas agregaciones y consolidaciones.

CUADRO III-24

Demanda de productos alimentarios del sector «Servicios de Hostelería y Restaurantes» en 1970 y 1975 (valores en millones de pesetas)

SECTOR	AÑO 1970		AÑO 1975	
	En pts. corrientes	%	En pts. corrientes	%
1. Agricultura	12.746	15,42	32.416	10,44
2. Ganadería	5.055	6,12	6.980	4,18
3. Pesca y piscicultura	3.379	4,09	7.548	4,52
4. Mataderos e industrias cárnicas	20.491	24,79	31.881	19,20
5. Industrias lácteas	3.785	4,58	5.880	3,52
6. Ind. de conservas vegetales	1.248	1,52	2.114	1,26
7. Industrias de conservas de pescado	1.076	1,30	1.981	1,18
8. Grasas y aceites	2.118	2,56	2.983	1,78
9. Productos molinería	1.204	1,46	3.697	2,21
10. Ind. panadería y pastas ..	3.905	4,73	11.060	6,63
11. Industria azucarera	1.004	1,21	1.802	1,08
12. Ind. cacao, chocolate y confitería	1.431	1,73	2.993	1,79
13. Derivados del café	2.965	3,59	5.308	3,18
14. Ind. alimentarias diversas	1.018	1,23		
15. Ind. alcoholera y licorera	5.238	6,33	13.959	8,37
16. Industrias vinícolas	6.089	7,37	8.304	4,99
17. Industria cervecera	5.679	6,87	14.769	8,5
18. Ind. bebidas no alcohólicas	4.214	5,10	13.054	7,82
Total <i>inputs</i> alimentarios	82.645	100,00	166.729	100,00
Total <i>inputs</i> primarios	111.838	51,83	235.046	51,04
V.A.B. (precios salida fábrica) ..	103.923	48,17	225.440	48,96
Valor total producción	215.761	100,00	460.486	100,00

Fuente: TIOE-70. (Las cifras incluyen las importaciones) y TIOE-75. Elaboración propia. Porcentaje que suponían los *inputs* alimentarios s/ Valor de la producción: en 1970 = 38,3%; en 1975 = 36,2%.

el gasto total suponen —en su conjunto— un volumen de demanda cuantitativamente importante y muy cualificado.

La conclusión que cabe extraer de este conjunto de datos y de los que hemos expuesto en el epígrafe anterior, es que la demanda alimentaria del país ha recibido *un gran impulso*, a partir de la década de los sesenta, gracias a la fuerte expansión del sector hostelería, restauración y similares, una de cuyas causas básicas ha sido y sigue siendo *el turismo*, tanto en su componente *interna* como en cuanto a los visitantes *extranjeros*, que anualmente recibe nuestro país (41.263.334 personas en 1983 frente a 6.113.255 en 1960).

Capítulo IV

La industria agroalimentaria en el contexto del desarrollo industrial español

INTRODUCCION

El análisis que hemos realizado en el capítulo precedente nos ha permitido definir cuales han sido los rasgos básicos que han caracterizado la evolución del consumo alimentario de los españoles a partir de la segunda mitad de la década de los cincuenta. Con ello disponemos ya de una serie de elementos y conclusiones que, de acuerdo con nuestra hipótesis de partida, eran esenciales para poder enfrentarnos con el estudio del desarrollo de la industria alimentaria durante el mismo período, tratando de captar cuál era su situación al inicio de la década de los sesenta y cuál ha sido su «adaptación», o respuesta, al desafío que suponían los cambios que se fueron registrando en el consumo nacional, tanto en términos cuantitativos como en cuanto a su composición.

Tomando, pues, como punto de partida el capítulo III la atención de este capítulo y de los siguientes se centrará, sucesivamente, en el estudio de la evolución de la industria alimentaria, el examen del contexto económico y político-económico en el que ésta se desenvolvió a partir de 1960 y, por último, la presencia de la iniciativa y del capital extranjero en el desarrollo del sector.

En el caso concreto de este capítulo, nuestro objetivo se cubrirá mediante el análisis de tres grandes cuestiones.

En primer lugar, examinaremos los trazos más significativos de la situación de la industria en general y de la produc-

ción alimentaria, en particular, en el momento histórico (1959/60) que tomamos como punto de partida.

En segundo lugar, se expondrán sucintamente las grandes líneas que caracterizaron el crecimiento industrial español entre 1960 y 1973, puesto que el «modelo» seguido representa el marco en el que la industria alimentaria se desenvolvió, junto con otros sectores productivos.

Por último, analizaremos la evolución de la industria alimentaria propiamente dicha, deteniéndonos en el estudio de algunos aspectos y problemas de orden estructural que se han ido planteando y que estimamos especialmente relevantes para sostener nuestra tesis.

2. LA SITUACION DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN EL INICIO DE LA DECADA DE LOS SESENTA. ESPECIAL REFERENCIA A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

La elección del año 1960 como punto de partida para ofrecer una visión de la situación de la industria española, obedece al estratégico lugar que ocupa este ejercicio en la reciente historia económica de nuestro país por diversos motivos.

El primero de ellos es que en la década que se inicia ese año se acentúa manifiestamente la preocupación de las autoridades por el crecimiento de la economía española (expresada más tarde en los sucesivos planes de desarrollo). En segundo lugar, porque aún cuando en la década inmediatamente anterior no se obtuvieron tasas de crecimiento comparables a las de los años sesenta, se habían dado ya algunos pasos que hicieron posible esta expansión (M. González, 1979 y Ros Hombravella, 1973). Y, finalmente, porque el Plan de Estabilización implementado un año antes (1959) supuso un corte casi radical en la trayectoria seguida por la economía española hasta entonces, abriendo una nueva etapa en la reciente historia de nuestro país.

El año 1960 constituye, pues, a pesar de ser un ejercicio

cuyos resultados económicos estuvieron muy marcados por los efectos del programa estabilizador, el inicio de la década en la que la política económica que se realiza en el país se altera sustancialmente, aunque la infraestructura productiva sobre la que debía asentarse el crecimiento posterior era muy débil y problemática.

BREVE REFERENCIA A LA SITUACION DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA EN LOS AÑOS ANTERIORES AL PLAN DE ESTABILIZACION

Para explicar la situación en que se encontraba la industria española en 1960 es preciso tener en cuenta las características del proceso de industrialización seguido en las dos décadas precedentes, que fueron determinantes en muchos aspectos, y habría que remontarse incluso a ciertas etapas anteriores, entre las que destaca el período 1917-1929.

Sin embargo, no creo que sea preciso realizar aquí un recorrido histórico tan amplio, sobre cuyos trazos y características básicas existen, además, cierto número de trabajos solventes y bien documentados que se recogen en la bibliografía que figura al final del libro. De ahí que solamente crea necesario hacer una breve referencia a la etapa 1940-1960.

Como se sabe, en 1939, al finalizar la guerra civil, la política económica que empezó a practicarse en España adoptó un enfoque claramente autárquico (1), cuya justificación puede encontrarse en dos factores básicos: las presiones internacionales derivadas del desarrollo de la Segunda Guerra

(1) Ya desde 1892, e incluso antes, existía un fuerte protecciónismo a la industria española que se realizó no sólo a través de la aplicación de unos aranceles muy altos, sino mediante otras intervenciones desde la Administración que tendían a proteger la economía española; esta actitud, como han señalado Velarde y otros, fue particularmente clara durante la Dictadura de Primo de Rivera. En 1939 comienza, sin embargo, una política puramente autárquica en que las importaciones están contingentadas y el comercio se realiza mediante acuerdos bilaterales, además de emplear una amplia batería de instrumentos de control e intervencionismo económico.

Mundial y de la actitud de los aliados, y las motivaciones ideológicas y nacionalistas que propugnaba el régimen franquista, que convirtió la independencia de la economía con respecto al exterior en uno de sus objetivos esenciales (2).

A partir de 1939 la protección arancelaria propiamente dicha siguió jugando el papel que convencionalmente se le asigna, pero, en cuanto instrumento, pasó claramente a un segundo término, ya que se implantaron fuertes restricciones cuantitativas a la importación que significaron —junto con las trabas administrativas— una protección frente al exterior mucho más fuerte que el elevado arancel. La falta de competencia internacional, motivada por estas restricciones, trajo consigo cierta intensificación del proceso de industrialización, pero, al mismo tiempo, ello significó también un freno para una sana expansión industrial al carecer no sólo de bastantes materias primas y de posibilidades de importar nuevos equipos, sino al faltar elementos de contrastación de la producción interna (costes y calidad) con la del resto del mundo.

Este aislamiento del exterior estuvo acompañado, además, por una política de industrialización basada en el fomento y la promoción industrial desde el Estado, ideas que eran consecuentes con los objetivos de lograr la autarquía económica y fortalecer la defensa nacional, mejorando las industrias de guerra, la utilización de materias primas nacionales y la sustitución de importaciones.

El 24 de octubre de 1936, es decir, en plena guerra, se publicó ya la Ley de Protección y Fomento de la industria nacional; y el 24 de noviembre del mismo año la de Ordenación y Defensa de la industria nacional, que plantearon con gran claridad los dos objetivos antes señalados. Ambas leyes

(2) Se ha escrito mucho sobre cuales fueron las verdaderas causas que llevaron a la política autárquica. Como nuestra intención es resumir brevemente los condicionamientos que ha tenido la industria española en esa época, para un estudio más amplio del tema ver: Luis Gamir (1975, pág. 14 y ss.) y R. Tamames (1971, y ediciones posteriores) que se enfrentan a la tesis mantenida por el profesor Juan Velarde (1962), el cual sostiene que la única causa que motivó la autarquía económica fueron los condicionamientos de política exterior derivados de la Segunda Guerra Mundial y la declaración de neutralidad por parte de España.

proponían un conjunto de beneficios a las industrias que en el futuro se declarasen «de interés nacional». Tal declaración debía realizarse a título individual y los beneficios obtenidos eran básicamente los mismos que posteriormente se otorgarían a las «industrias de interés preferente», tema que más adelante explicamos con mayor detenimiento. Anticipemos, sin embargo, que estas normas de 1936 no tenían un enfoque de carácter sectorial, como el que informó la nueva normativa aprobada en 1963, ya que la calificación de interés nacional se otorgaba a cada industria en particular y no a las pertenecientes a un sector o rama productiva, como se hizo posteriormente. La concesión de los beneficios facilitados en 1939 implicaba, además, la designación por el Gobierno de un interventor y un consejero delegado en la industria concretamente declarada de interés nacional.

Para disponer desde el Estado de un instrumento que permitiera cubrir los objetivos industrializadores a los que nos hemos referido, en 1941 (Ley de 25 de septiembre) se creó el Instituto Nacional de Industria, figurando en su declaración de intenciones la idea de que el Instituto «deberá colaborar en la creación y desarrollo de aquellas industrias que faciliten la autarquía económica, y fortalecer la producción de aquellas otras que están directamente relacionadas con la defensa nacional».

Como se sabe, una de las características fundamentales de la economía española en este período era, sin duda, la falta de materias primas y de bienes de equipo que permitieran expandir el proceso productivo industrial, lo que, unido a una política de sustitución a ultranza de importaciones, permitió crear establecimientos industriales de escasa capacidad y con tecnologías poco avanzadas que difícilmente podrían competir con el exterior en el futuro. Este hecho se une, además, a la carencia interna de ciertas materias primas (principalmente energéticas, cemento, acero, etc.), a la falta de recursos financieros abundantes y a la carencia casi total de contactos industriales con el exterior (bloqueo internacional a España; Segunda Guerra Mundial), todo lo cual supuso un verdadero hándicap para nuestra industria que no

pudo empezar a superarse hasta que irrumpieron los aires aperturistas del Plan de Estabilización (3).

Una característica adicional de la industria española de los años cuarenta y cincuenta era ya la fuerte concentración de los centros productivos en determinadas zonas geográficas. Esta concentración se acentuó aún más en los años posteriores, como lo demuestra el hecho de que en 1955 las cinco provincias con más alta producción total (Barcelona, Madrid, Valencia, Vizcaya y Sevilla), representaban un 40,4 por 100 de la producción neta total y en 1981 dicho porcentaje se elevaba al 44,5 por 100 (Banco de Bilbao, 1981).

Esta serie de problemas que acabamos de mencionar hay que contemplarla, por otra parte, en el contexto de una economía que tenía un nivel de actividad muy bajo como consecuencia del estado en que quedó el país una vez finalizada la guerra civil (se tardaron diez años en recuperar el nivel de renta nacional alcanzado en 1935).

Entre 1940 y 1950 los valores de la renta nacional oscilaron fuertemente, pero el ritmo medio de crecimiento anual no superó el 2 por 100. Sólo a partir de 1950 puede apreciarse que la tendencia de la renta es siempre creciente, aunque con valores muy dispares. Gracias a la ayuda americana (1953) y a los créditos concedidos por diversos países europeos pudieron empezar a adquirirse bienes de equipo, tan necesarios para nuestra industrialización, así como algunas materias primas y productos intermedios que resultaban imprescindibles.

En el cuadro IV-1, se recogen dos series de índices sobre el crecimiento de la producción industrial en las dos décadas que estamos tratando, que resultan bastante ilustrativos de lo que hasta aquí se ha dicho. Entre 1940 y 1950 el crecimiento fue lento y discontinuo; incluso negativo en algunos años (1943 y 1945, sobre todo). Sin embargo, el paso de 1949 a 1950 registra ya un salto importante en nuestro nivel de pro-

(3) Recordemos, sin embargo, que en 1952/53 se inició ya una cierta apertura al exterior, basada en buena parte en la ayuda procedente de acuerdos con Norteamérica. El intervencionismo administrativo siguió, no obstante, a un nivel similar al de los años cuarenta.

CUADRO IV-1
Indices de producción industrial
(1940-1959). (Base 1942)

	I.N.E.	C.E.N.
1940	—	97
1941	—	96
1942	100	100
1943	107	88
1944	108	101
1945	102	97
1946	120	112
1947	122	111
1948	125	112
1949	119	113
1950	136	123
1951	153	128
1952	175	147
1953	184	153
1954	191	169
1955	214	186
1956	236	198
1957	249	216
1958	272	254
1959	283	298

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Consejo de Economía Nacional.

ducción industrial, que dio paso a un ritmo de expansión relativamente intenso hasta 1958.

A pesar de esta aceleración en el crecimiento y del hecho de que la economía industrial se vio muy favorecida por parte de la Administración, en detrimento de la agricultura, la economía nacional presentaba los problemas ya citados, lo que, unido a una legislación que fue, a la vez, muy intervencionista y muy permisiva, dio lugar a que la capacidad de producción de la mayoría de las fábricas fuese muy pequeña (lo cual está en la base de la atomización de la empresa industrial), al tiempo que se permitía el crecimiento y la

formación de grandes grupos financieros que adquirieron posiciones de auténticos monopolios o cuasimonopolios.

Aún a riesgo de incurrir en una simplificación excesiva, cabe afirmar que al comenzar la década de los 60 la industria española se encontraba, pues, en una etapa bastante atrasada de su proceso de desarrollo, en la que estaban presentes una serie de graves problemas y deficiencias:

1.º) Falta de bienes de equipo y de materias primas básicas, con una tecnología atrasada y una capacidad productiva de las empresas baja, motivadas por el aislamiento de España frente al comercio exterior.

2.º) Fuerte concentración de la industria en determinadas zonas del país (Cataluña, País Vasco, Madrid, Valencia).

3.º) Falta de una legislación que regulase las dimensiones mínimas de las empresas y que facilitara la mejora de la estructura industrial.

4.º) Vigencia de una normativa intervencionista que dificultaba la iniciativa libre y la competencia, al tiempo que favorecía las decisiones discretionales a nivel político, la especulación, los mercados paralelos, etc.

LA SITUACION ECONOMICA EN TORNO A 1960

De acuerdo con el plan trazado en nuestro trabajo, vamos a estudiar ahora las principales magnitudes económicas correspondientes a la situación de 1960, aunque, como veremos a continuación, este año (y también 1959) es particularmente anómalo en las series estadísticas de producción y gasto. El Plan de Estabilización de julio de 1959 supuso un gran impacto en toda la economía española, lo cual podemos plasmar eligiendo algunas macromagnitudes significativas que nos comparen las cifras anteriores y posteriores al plan.

El cuadro IV-2 nos muestra que a raíz del Plan de Estabilización se registró un crecimiento nulo o negativo en los años 1959 y 1960 en las magnitudes de producción y consumo, como consecuencia de las medidas tomadas en el terreno monetario y presupuestario y de las reacciones de los agentes económicos ante ellas, con lo cual si únicamente

CUADRO IV-2
Indicadores del impacto del Plan de Estabilización de 1959.
(Tasas porcentuales de variación anual).
(Precios de 1958)

Producción y gastos	1954-57	1958	1959	1960
P.I.B. (c.f.)	+5,1	+5,7	-2,2	+0,9
Agricultura, silvicultura y pesca.	+2,2	+7,6	-0,5	+0,3
Industria y construcción	+7,2	+7,4	+0,2	+2,7
Transportes, comercio y servicios	+5,6	+3,2	-5,1	-0,3
Formación capital fijo	+7,3	+6,2	-6,6	+7,3
Consumo bienes y servicios ..	+5,3	+4,1	+2,4	-2,8

Fuente: J. B. Donges; «La industrialización en España». Oikos-Tau Barcelona, 1973, pág. 60.

tomamos los datos correspondientes a ese año, aún partiendo de que sean reales, no nos reflejan la situación industrial de la época. Debido a este hecho hemos preferido considerar las cifras correspondientes a varios ejercicios anteriores.

Sin embargo, esto no sucede si estudiamos los datos referentes a la estructura de la economía. Sí influye cuando relacionamos la producción industrial de 1960 con la agrícola y la de servicios (cuadro IV-3), puesto que la producción industrial fue la que más se vio afectada en este año; pero, no influye si lo que estudiamos es la estructura industrial, ya

CUADRO IV-3
Origen del P.I.B. al coste de los factores, por sectores económicos.
Año 1960 (en millones de pesetas de 1964)

	Total	%
Agricultura	167,3	23,3
Industria	236,4	32,9
Servicios	314,6	43,8
TOTAL	718,3	100

Fuente: Elaboración datos Contabilidad Nacional.

que ésta no varía básicamente de un año a otro. Para demostrar esto, en el cuadro IV-4 incluimos los datos correspondientes a los años 1958 y 1960.

CUADRO IV-4

Origen del Producto Nacional Bruto al coste de los factores, por ramas de actividad industrial en 1958 y 1960 (en millones de pesetas de 1958)

	1958	1960	% (1)	% (2)
Industrias extractivas	10.974,9	10.320,6	6,41	5,77
Industrias manufactureras ..	147.911,3	154.707,3	86,74	86,56
a) Producción alimentación, bebidas y tabacos	25.099,8	27.202,7	14,67	15,22
b) Textiles	21.411,6	21.649,2	12,51	12,11
c) Vestidos y calzados	9.853,1	10.569,5	5,76	5,91
d) Madera, corcho y muebles	10.513,7	10.454,3	6,14	5,84
e) Papel, impresión y edición	6.458,0	6.955,1	3,77	3,89
f) Industrias químicas y actividades conexas ...	15.139,4	17.175,9	8,85	9,61
g) Piedra, arcilla, vidrio y cemento	6.533,2	6.565,4	3,81	3,67
h) Industrias metalúrgicas básicas	9.218,0	10.733,1	5,38	6,00
i) Metalurgia de transformación, industrias mecánicas y eléctricas	25.612,0	24.080,1	14,97	13,47
j) Material de transporte ..	11.200,0	12.947,9	6,54	7,24
k) Industrias diversas	6.872,5	6.374,1	4,01	3,56
Electricidad, gas, agua	12.159,4	13.700,1	7,10	7,66
Construcción y obras públicas	25.812,8	23.674,3	—	—
TOTAL INDUSTRIA (sin construcción)	171.045,6	178.728,0	—	—
TOTAL INDUSTRIA (con construcción)	196.858,4	202.402,3	—	—

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

(1) y (2) porcentaje que supone cada partida respecto al total de la industria (sin construcción).

Los datos del cuadro permiten observar también que en 1958 la industria presenta la estructura que suele ser tradicional en un país poco desarrollado, donde las industrias de alimentación, bebidas y tabaco ocupan un lugar relevante, puesto que suponían un 16,96 por 100 del P.N.B. aportado por las industrias manufactureras en 1958 (excluyendo, por tanto, industrias extractivas, energía y construcción) y un 14,67 por 100 del P.N.B. aportado por el total de la industria (sin construcción). A éstas le siguen en función del valor de la producción, las industrias metalúrgicas de transformación, mecánicas y eléctricas, con un 15,9 por 100 respecto a las industrias manufactureras y un 15 por 100 respecto al total de la industria (sin construcción). El tercer renglón en importancia es el textil (sector predominante en los países que inician su desarrollo), con casi un 14 por 100 del total de las industrias manufactureras y un 12,5 por 100 respecto al total de la industria.

Si se toman las cifras de 1960, el sector de industrias alimentarias, bebidas y tabaco avanza medio punto en términos relativos, debido al retroceso que registran otras actividades industriales en dicho año (principalmente: minería, textil, madera y corcho y metalurgia de transformación e industrias mecánicas y eléctricas).

En cuanto al empleo los años 1959 y 1960 rompen también con la tendencia de absorción del paro registrada en años anteriores, con un 11 por 100 del desempleo en 1959, que asciende al 17,7 por 100 en 1960, según estimaciones realistas. La reducción de trabajo no sólo vino de los que perdieron su trabajo sino de la reducción que se produjo en el número de horas extraordinarias trabajadas.

La estructura del empleo en las distintas ramas de actividad industrial en 1960 aparece reflejada en el cuadro-IV-5, donde se observa que los sectores que entonces ocupaban un mayor volumen de mano de obra eran la construcción, con un 23,7 por 100 de población ocupada asalariada, respecto al total de la industria; las industrias metálicas, con un 17,34 por 100 de la población ocupada asalariada; y las textiles, con un 11,84 por 100. La industria de alimentación, bebidas

y tabaco, aún siendo una de las primeras industrias manufactureras en cuanto a Producto Nacional Bruto aportado, se situaba en el cuarto lugar en orden al volumen de población ocupada; lo cual no puede explicarse en función de que el sector tuviera un alto grado de tecnología aplicada, sino por su nivel relativamente bajo de desarrollo y porque las demás industrias, sobre todo las textiles, confección y cuero, tenían en 1960 una producción a nivel de eficiencia casi artesanal, lo cual ocurre también en la rama de alimentación (a excepción de la incipiente industria del frío), aunque en menor medida.

CUADRO IV-5
Datos de empleo industrial en España en 1960

	Empleo T. (mil. personas)	Asalaria- dos (mil. personas)	% empleo total	% asala- riados
Industrias extractivas	190,9	183,8	5,19	6,18
Industrias manufactureras	2.606,7	200,9	71,0	67,59
a) Alimentación y bebidas y tabaco	387,2	267,1	10,54	8,98
b) Textiles, confección y cuero.	585,6	352	10,54	11,84
c) Papel, imprenta y editorial.	109,8	99,8	2,99	3,35
d) Químicas y conexas	170,8	158,4	4,65	5,32
e) Vidrio, cerámica y arcilla .	149,5	131,9	4,07	4,43
f) Materias metálicas	597,4	515,6	16,27	17,34
g) Material de transporte	215,1	191,3	5,85	6,43
h) Otras industrias fabriles ..	391,3	292,9	10,65	9,85
Construcción	797,0	704,1	21,70	23,69
Electricidad, gas y agua	76,8	75	2,09	2,52
TOTAL	3.671,4	2.971,9	100,00	100,00

Fuente: Encuesta de población activa I.N.E.

Si para terminar y con objeto de tener una referencia comparativa, conviene referirse a la situación industrial en el año sesenta en otros países industriales europeos. Esta comparación es hasta cierto punto engañosa si consideramos que

la producción industrial española correspondiente al año 1960 fue anormalmente baja (con un 2,7 por 100 de incremento respecto al año anterior frente a incrementos de un 7 por 100 en los años cincuenta). Sin embargo, la diferencia en el producto industrial bruto entre España y la media de los diez países considerados (incluida la propia España) es tan considerable que apenas tiene importancia el hecho de que la producción industrial española en 1960 fuese conyunturalmente baja.

Los datos que recogemos en el cuadro IV-6, muestran que el producto industrial bruto por habitante en 1960 alcanza la cifra de 742 dólares para Alemania, y que Suecia obtenía 725 dólares por habitante. El país que ocupa un lugar más próximo a España es Italia (239 dólares), pero, a pesar de todo, duplica la cifra española (111 dólares por habitante), lo cual es un indicador muy expresivo del estado en que se encontraba nuestra industria en aquellos momentos.

ESPECIAL ATENCION A LA SITUACION DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN 1960

La importancia que tenían las industrias alimentarias en el año 1960 se ha podido deducir, ya a partir de los datos que hemos comentado anteriormente, tales como el porcentaje que dichas industrias suponían dentro del producto nacional bruto (5,22) o el porcentaje de empleados asalariados y no-asalariados que tenía el sector respecto al total de trabajadores de la industria (10,54 por 100). En las líneas que siguen intentaremos profundizar algo más en este hecho, a la vez que pretendemos ofrecer algunos datos que nos permitirán clarificar la estructura de las industrias de productos alimenticios y su problemática, la cual, si bien participa ampliamente de los mismos problemas que aquejaban a la industria en general en aquellas fechas, tiene sus peculiaridades propias.

Señalemos, ante todo, que la importancia relativa que tenía —y tiene— en España la industria agroalimentaria no es una particularidad de nuestra economía, ya que las I.A.

CUADRO IV-6
Producto industrial bruto en dólares por habitante. Año 1960

	Total sector industrial	Industria sin construcción
Alemania	742	646
Suecia	725	581
Francia	648	544
Reino Unidos	582	509
Bélgica	454	387
Noruega	432	350
Austria	401	334
Holanda	381	320
Italia	239	192
España	111	98
<i>Media 10 países</i>	484	420

Fuente: Anuarios estadísticos de la ONU y de España, publicado en: Velarde, 1972.

eran también, en bastantes casos, la primera rama industrial en los países miembros de la O.C.D.E.

Dado que alrededor de un 70 por 100 de la producción agrícola se canaliza hacia las industrias alimentarias, siendo aquélla la principal fuente de materias primas de éstas, se comprende fácilmente que las industrias agroalimentarias sean una de las principales industrias manufactureras del país y su producción la mayor de toda la industria española. El Valor Añadido Bruto (V.A.B.) de la industria manufacturera en 1960 suponía 178.300 millones de pesetas, de los cuales 36.300 los aportaba la industria de productos alimenticios, bebidas y tabaco, seguida de la construcción y obras públicas (con 30.800 millones de pesetas) y de la metalurgia y transformación, industrias mecánicas y eléctricas (con 26.400 millones de pesetas, siempre en pesetas de 1964).

Los problemas que aquejaban en aquellos momentos a la industria alimentaria tampoco eran totalmente ajenos a los que concurrían en la industria a escala internacional, aunque en algunos de sus rasgos la situación era comparativamente mucho peor. Esta industria se caracterizaba ya en la mayor parte de los países de la O.C.D.E. por la escasa dimensión de sus empresas, frente a la existencia de un pequeño número

de firmas de grandes dimensiones, por lo general multinacionales.

En España, la dimensión de los establecimientos productores de artículos alimenticios a comienzos de los años 60 era, salvo excepciones propias de alguna rama en particular, muy pequeña.

Tomando como criterio (4) el número de obreros por establecimientos podemos aportar a título de ejemplo los siguientes datos (5):

— En la industria de conservación y envases de frutas y legumbres, un 46,4 por 100 de establecimientos emplea entre 6 y 50 obreros, un 32,6 por 100 cuenta entre 51 y 500 trabajadores y sólo un 0,4 por 100 de los establecimientos emplea a más de 500 trabajadores.

— En las industrias harineras, el 77,1 por 100 de los establecimientos tiene entre 6 y 50 trabajadores y no hay ninguna empresa que emplee a más de 100.

— En las industrias de fabricación de productos alimenticios, un 95,4 por 100 emplean a menos de 51 trabajadores.

— Las industrias de azúcar de remolacha y refinerías tienen una estructura mayor, empleando el 50 por 100 de los establecimientos entre 101 y 500 trabajadores, y el otro 50 por 100 tiene más de 500.

— El 83,6 por 100 de las fábricas productoras de derivados del aceite (para alimentación) emplean a menos de 51 trabajadores y no hay ninguna que cuente con más de 500.

Esta pequeña dimensión de nuestros establecimientos fabriles conlleva serios problemas en diversos campos; entre ellos el de la financiación, ya que el crédito oficial estaba casi totalmente dirigido hacia las grandes empresas, por ser éstas más solventes.

También se enfrentan, como consecuencia de lo dicho hasta ahora, con serios problemas de equipamiento industrial

(4) Dado que, como ya hemos dicho, el nivel tecnológico de la industria española en 1960 era muy bajo y que las industrias agroalimentarias en particular no necesitan de grandes inversiones en equipo, creemos que el número de obreros que empleaba cada establecimiento fabril puede utilizarse como criterio para establecer el grado de atomización de la industria.

(5) Vid. Ardua Calleja, 1973, pág. 394 y ss.

y con mayores dificultades para crear sus propias estructuras de comercialización de las que tendrían empresas de mayor influencia en el mercado, todo lo cual repercute en los precios y calidad de los productos y en la producción de las empresas.

Por otra parte, algunas de las características propias de las industrias agroalimentarias constituyen de hecho, importantes problemas por su propia naturaleza. El hecho de que su aprovisionamiento dependa, en su mayor parte, de productos agrícolas, lleva consigo unas implicaciones problemáticas:

- La dificultad de aprovisionamiento de dichas empresas debido al carácter estacional de las producciones agrícolas, lo cual da lugar a que durante algunos meses al año las fábricas estén en pleno uso de su capacidad y el resto estén paradas.
- Una implicación importante del hecho de la gran dependencia de estas industrias de la producción agrícola era su acentuado carácter estacional y las oscilaciones de la producción según que las cosechas hayan sido o no abundantes; lo cual supone en muchos casos una capacidad productiva excesiva, que llega a convertirse en grave problema para las industrias más tradicionales.
- Necesidad de situarse cerca de los centros de producción debido al carácter altamente perecedero de muchos de los productos de los que debe de aprovisionarse. Esta necesidad provoca la dispersión productiva del sector, a diferencia de la concentración geográfica de la que hablamos anteriormente para la industria en general.

Muchas de estas dificultades mencionadas se han solucionado posteriormente, total o parcialmente, con la industria del frío y otros avances técnicos. En 1957 se había publicado el Plan de la Red Frigorífica Nacional, confeccionado por el Instituto Nacional de Industria y que llevaba ya varios años de difusión e incluso de aplicación (desde 1952). A partir de aquí la Red Frigorífica Nacional comienza a expandirse, pero, en 1960, se confeccionó un censo de la Industria Frigorífica a 31 de diciembre de 1959 que puso de manifiesto

algunas deficiencias muy claras (Velarde y Campos Nordman, 1969, pág. 175). Entre ellas:

- El desfase o desequilibrio entre los frigoríficos de producción y los de consumo, ya que estos últimos se habían desarrollado mucho más.
- La necesidad de ampliar y desarrollar los transportes frigoríficos, ya que se contaba con un parque muy deficiente.

Esta era, pues, a grandes rasgos, la situación en la que se encontraban las I.A. en 1960, cuando comenzó a expandirse la demanda de productos alimenticios, tanto en términos cuantitativos globales como en cuanto al tipo de bienes demandados. Esta situación tan precaria, unida a las expectativas futuras del mercado español y a la política económica

CUADRO IV-7
Evolución del producto bruto industrial (a)

Años	Producto industrial bruto (b) (miles de mill. en pesetas constantes)	Tasa interanual de crecimiento real (%)	Crecimiento del P.N.B.
1959	172,8	1,0	-2,2
1960	178,7	3,4	0,9
1961	203,1	13,6	11,3
1962	223,6	10,0	9,3
1963	249,3	11,5	8,7
1964	282,6	13,3	6,2
1965	309,3	9,4	7,0
1966	339,5	9,7	10,6
1967	354,3	4,4	1,9
1968	375,4	5,9	5,6
1969	419,3	11,7	7,6
1970	747,7	2,9	6,0
1971	749,1	6,2	4,4
1972	910,1	14,7	7,8
1973	1.008,7	10,8	8,9

(a) Al coste de los factores. Excluida la construcción.

(b) Desde 1959 a 1969, en pesetas de 1958; 1970-1973, en pesetas de 1970.

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

más abierta que se empezó a practicar en aquellos momentos estimuló, sin duda, la entrada en el sector de las empresas multinacionales de la alimentación, cuya importancia y orientación analizaremos con todo detalle más adelante.

3. EL MODELO DE DESARROLLO INDUSTRIAL ESPAÑOL

ALGUNOS RASGOS BASICOS DEL MODELO Y SUS CONSECUENCIAS

La expansión del sector industrial constituye una de las claves del desarrollo económico español del período 1960-73. El crecimiento que experimenta nuestra economía a partir del Plan de Estabilización se fundamenta, de forma muy importante, en la industria. Aunque también se produce una clara expansión del sector servicios, los datos obtenidos del Producto Bruto Industrial y del Producto Nacional Bruto evi- dencian la marcha paralela de ambas series (ver cuadro IV-7) en los años comprendidos entre 1959 y 1973. De hecho, en aquellos ejercicios en los que el producto industrial exper- imenta un crecimiento muy fuerte, el P.N.B. crece también a buen ritmo, aunque inferior; y a la inversa, cuando decae el crecimiento de la industria, este hecho se refleja en el total de la economía (6).

La fuerte expansión de nuestra industria pudo producirse gracias a un amplio conjunto de factores externos e internos, de los que vamos a resaltar los que estimamos como más significativos.

Un dato esencial para comprender el progreso de nuestra industria es el fin del bloqueo económico que sufría nuestro país hasta 1953. En 1958 España ingresó en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Mundial, y en 1959 se ad-

(6) Recordemos, por otra parte, que el crecimiento real interanual de la industria durante los años 60 alcanzó una media superior a la de los restantes países europeos, hecho que no sólo denota la gran expansión que registró nuestra industria, sino también que las cifras de las que partíamos eran muy bajas.

cribe a la O.E.C.E. Con ello, el gobierno aceptaba formalmente los fines de estos organismos, entre los cuales destaca el compromiso de liberalizar el comercio internacional, la aceptación de la entrada de capitales extranjeros y el compromiso de practicar una política económica más «ortodoxa».

A partir de 1959, la liberalización de las importaciones facilita también la entrada en España de maquinaria, de bienes de equipo, materias primas y productos intermedios, en buena parte inexistentes en nuestro país, lo cual nos permite comenzar a acercarnos a unos niveles de productividad algo más semejantes a los europeos, al mismo tiempo que se diversifica la producción para adaptarse a la nueva tendencia de la demanda (7).

Todo ello sucede en nuestro país, en unos momentos en que la economía internacional atraviesa una coyuntura muy favorable, lo cual incide sobre nuestra economía por tres vías diferentes:

- La floreciente industria europea demanda mano de obra y absorbe nuestros excedentes, con lo cual se produce —además— un flujo de divisas procedentes de los propios emigrantes.

- La acumulación de capital en Europa y en EE.UU. que posibilita la entrada en nuestro país de capital extranjero, como consecuencia de que consideran a España como un país atractivo para invertir.

- El incremento de divisas procedentes del turismo, cuya expansión constituyó un hecho casi sin precedentes a nivel mundial.

La inversión extranjera que afluye a nuestro país, sobre todo, a partir de 1959 y que se dirige al sector productivo, constituyó un importante complemento del ahorro interno, aunque ello supuso una carga financiera considerable, como veremos más extensamente en el capítulo VII. No obstante,

(7) Señalamos ya, sin embargo, que algunas de las medidas que se adoptan en los meses siguientes al Plan de Estabilización no respondieron con excesiva claridad a los principios aperturistas y de liberalización. Una primera muestra de ello fue el nuevo arancel de 1960, de corte claramente proteccionista, tanto a nivel industrial como agrario.

hay que considerar que la entrada de capital extranjero, además de ayudar a equilibrar la balanza de pagos y de complementar la iniciativa privada, llevó implícita la entrada de nuevas tecnologías y de asistencia técnica y organizativa, cuestiones todas ellas muy importantes para un país en desarrollo.

En el orden interno se produce a partir de 1959 una seria preocupación del gobierno por la expansión de la producción, en general, y de la industria en particular. Recordemos que los objetivos que explícitamente persigue el citado plan fueron: la expansión de la producción, la mejora de la balanza de pagos, la estabilidad de precios y la integración de España en la división internacional del trabajo.

Esta preocupación por el crecimiento económico conducirá a las autoridades a examinar las posibilidades y problemas que el país tiene planteados, incluso con la ayuda de expertos extranjeros (Misión del Banco Mundial, 1961-62), para más tarde definir una serie de instrumentos (crediticios, fiscales, ventajas a la importación, etc.) que incentiven a los inversores y empresarios a invertir e instalar nuevas industrias. En este sentido, tampoco falta en las autoridades una preocupación por lograr un buen dimensionamiento, tanto de las industrias existentes como de las nuevas. Así, en 1963, aparece una nueva normativa que pretende resolver en parte el problema de la pequeña dimensión de las empresas industriales en España. El Decreto 157/1963, de 26 de enero, sobre «libre instalación, ampliación y traslado de industrias dentro del territorio nacional» y la Orden del Ministerio de Industria de 16 de marzo de 1963 «para el desarrollo del Decreto 157/1963 'liberalizada'» (con algunas singulares excepciones), el establecimiento de nuevas fábricas, así como el traslado y ampliación de las ya existentes, fijándose además unos mínimos de capacidad de producción para una serie de sectores (8).

(8) El tema de la pequeña dimensión de las empresas industriales españolas ha sido ampliamente tratado en la abundante literatura existente sobre esta cuestión, con lo cual no consideramos necesario abundar más en este tema, que será tratado posteriormente, de una forma parcial, al estudiar el caso de la industria alimentaria.

A los estímulos concedidos a la inversión y el aumento de la producción (9) podemos añadir, además de otros, la legislación laboral, y la carencia de auténticos sindicatos, factores ambos muy favorables para el empresario por la débil posibilidad de conflictividad laboral. En este período el ritmo de crecimiento de los salarios fue, además, inferior, en términos reales, al crecimiento de la renta nacional.

Por otra parte, el proceso iniciado acarreó un gran traspaso de población del campo a la ciudad, lo cual permite unas mayores posibilidades de absorción de mano de obra por parte de la industria y a un coste relativamente bajo. Este fue, asimismo, un medio para incrementar la productividad de la agricultura, al verse libre de una población subempleada.

Al menos en teoría, a partir de 1964, la política económica y, sobre todo, la industrial, se coordina a través de los Planes de Desarrollo. Los objetivos que se pretendían alcanzar mediante tales planes eran, fundamentalmente, el incremento del P.I.B., alcanzar determinadas mejoras sociales y aumentar las exportaciones como salida a nuestra producción industrial y como fuente de ingresos de divisas. Los instrumentos de política industrial utilizados para llevar a cabo estos objetivos serán expuestos más adelante, aunque de modo muy sintético, ya que no estimamos imprescindible extender nuestro análisis a los objetivos y al contenido de cada uno de los planes de desarrollo. Tanto en su aspecto general como sectorial son temas que han sido ampliamente estudiados en otras obras —a las que nos remitimos—, cuyas referencias figuran al final de la obra.

Lo que sí nos parece imprescindible para los objetivos de este trabajo es referirnos a una serie de cuestiones que caracterizan el proceso de expansión industrial de nuestro país entre 1960 y 1973.

En primer lugar, hay que subrayar que las actuaciones desde la Administración se centraron —fundamentalmente— en apoyar la oferta industrial, poniendo especial énfasis en

(9) El aumento de la producción no se da únicamente por el incremento de la inversión, sino también por el mayor uso de la capacidad instalada.

una serie de sectores a los que más tarde nos referiremos. Los objetivos que se hicieron explícitos a nivel oficial, asentados en una estrategia que pretendía flexibilizar el sistema intervencionista que había estado vigente desde 1939, fueron esencialmente dos:

1) Por una parte, se intentaban evitar los posibles estrangulamientos que pudieran producirse en aquellos sectores que, por su papel en la economía, podrían acarrear consecuencias negativas importantes en el conjunto del sistema productivo.

2) Y, por otra, se pretendía aprovechar los recursos productivos disponibles, tratando al mismo tiempo de dotar a la economía nacional de empresas que tuvieran un mínimo de condiciones de competitividad (10).

A partir de estos principios, los distintos planes establecieron para el sector industrial una serie de objetivos más específicos como:

- Saneamiento y expansión de la industria básica (siderurgia y energía).
- Aprovechamiento de los recursos naturales disponibles (minería, ganadería y agroalimentación).
- Favorecimiento de la introducción de avances tecnológicos y técnicas modernas.
- Apoyo a los sectores exportadores.
- Mejora de la dimensión media de la empresas, etc.

Para alcanzar estos objetivos se arbitraron un amplio número de instrumentos político-económicos, pero más que su detalle en cuanto tales lo que conviene destacar son dos hechos que a nuestro entender son muy importantes.

En primer lugar, un análisis de lo que ocurrió en términos de política económica a lo largo del período considerado suministra base suficiente para afirmar que *a partir de 1964* y con más intensidad desde 1965, la política «liberalizadora» iniciada en 1959 cambió prácticamente de signo. Si, como antes he señalado, desde un principio existieron ya ciertas

(10) Como destacan Fanjul y Maravall (1980, pág. 39): «... (los objetivos) pasan a ser fundamentalmente los de desarrollar una industria competitiva internacionalmente y no autosuficiente».

contradicciones (caso del arancel de 1960), a partir de la fecha indicada puede observarse un claro retroceso hacia fórmulas bastante más proteccionistas en general, y de privilegio de algunos sectores en particular; especialmente desde el punto de vista financiero (coeficientes especiales de financiación en Banca, Cajas de Ahorros y actuación del Crédito Oficial).

Por otra parte, un estudio global del período permite apreciar también que, como demuestran los estudios del grupo de la Fundación I.N.I. (Segura, Maravall, Fanjul, C. García y otros citados en varias ocasiones anteriores) y las conclusiones de Cuadrado Roura y Mancha Navarro (1980), el modelo de crecimiento industrial español tuvo una manifestación *sectorial* muy definida y la política económica del gobierno tendió a apoyar con mucha mayor intensidad que al resto a una serie de sectores convertidos, a su vez, en «polarizadores» del propio sistema productivo resultante, como se comprueba en las tablas input-output de la economía española de 1970 y 1975. Tales sectores fueron, fundamentalmente, *Siderurgia, I. Químicas, Transformados metálicos, Construcción de Material de Transporte* (automóviles), *Material eléctrico, Energía eléctrica y Alimentación*, además de la *Construcción y O.P.* (11).

En algunos casos (automóvil, electrodomésticos), la expansión del sector estuvo determinada por la eficiente introducción de nuevas tecnologías y productos en un mercado de consumo en fuerte expansión (aumento general de la renta; proceso urbanizador; consumismo...). En otros (I. Químicas y derivados), el crecimiento del sector se apoyó no sólo en la expansión de la demanda interna a escala familiar (fibres sintéticas, detergentes, plásticos...), sino por la demanda interindustrial y la de exportación.

Pero, lo que está claro es que, en todos los casos, esos sectores que lideraron el crecimiento contaron con «la garantía permanente de unas políticas expansivas y la concesión cre-

(11) Dentro del sector servicios, *Hostelería* se convirtió también (y sigue siendo) un sector polarizador muy destacado, como han mostrado Cuadrado y Mancha (1980).

ciente de toda clase de incentivos... que facilitaron el desarrollo posterior a 1964» (Fuentes Quintana, 1980, pág. 92).

El sector privado —y, particularmente, algunos grupos ligados a la gran Banca— supo aprovechar estos «apoyos» y llevó a cabo fuertes inversiones en una serie de sectores muy definidos que coinciden prácticamente con los antes señalados (energía, siderurgia, industrias de bienes de consumo duraderos y sectores químicos). Hacia ellos se encaminaron también las grandes firmas extranjeras, aunque con participaciones selectivas y, a veces, utilizando vías de cooperación (transferencias de tecnología; concesiones; asistencia técnica...) con escasas exigencias de inversión real.

En síntesis podríamos señalar que el proceso de crecimiento industrial español 1960-73 tuvo una serie de características destacables (12):

- *Marcada especialización sectorial.* Con una serie de consecuencias en términos de procesos de sustitución (caso de la industria química y de los sectores energéticos) en relación con la etapa precedente.
- *Crecimiento desequilibrado*, tanto desde el punto de vista de los grandes sectores económicos (agricultura, industria, servicios), como desde la óptica espacial (concentración regional del empleo y de la capacidad productiva).
- *Creciente demanda de necesidades del factor capital*, dada la tendencia del proceso hacia sectores con una elevada relación capital-producto y la consiguiente minoración del papel del factor trabajo.
- *Concentración de los cambios técnicos* en un limitado número de sectores, generalmente coincidentes con aquellos que sufrieron un intenso proceso de especialización.
- *Carácter «limitador» de la capacidad importadora del país* que, si bien pudo ampliarse gracias a las transferencias de los emigrantes, al turismo y a las mismas inversiones extranjeras, supuso siempre un elemento de «cierre» vía desequilibrios de la balanza de pagos, provocando actuaciones

(12) Muchas de ellas están ahora en la raíz de los problemas que la actual crisis plantea a nuestra industria.

de política económica tipo «stop-and-go» (1963, 1965, 1967, 1969/70), con evidentes consecuencias en la marcha de las empresas y en el proceso inversor.

● Mayor *integración de la economía a escala internacional*, pero con un *aumento de la dependencia exterior* de nuestra industria, tanto a través de la necesidad de adquirir tecnología extranjera, como vía importaciones de productos y energía, o a través de las aportaciones financieras del exterior.

Esta serie de rasgos del proceso industrializador 1960-73, que supuso un importante cambio para la economía española y un gran salto en términos de producción y renta, han dejado como *herencia* a la economía española un conjunto de *problemas* que la «crisis» iniciada hacia finales de 1973 ha ido poniendo cada vez más de relieve. En términos puramente enunciativos, puesto que esto no es nuestro objetivo dentro del trabajo habría que destacar los siguientes:

— Desequilibrio en la composición industrial española actual, con fuerte peso de sectores que, a nivel mundial, tienen un futuro muy problemático (siderurgia, automóvil, bienes de consumo duraderos, algunas ramas químicas, construcción naval, etc.).

— La estructura resultante plantea elevadas exigencias de capital cara al futuro.

— Decreciente capacidad de creación de empleo por parte de una serie de sectores relevantes, con incidencia indirecta en el mismo sentido en el resto de la economía.

— Fuerte dependencia energética del exterior.

— Escaso desarrollo tecnológico propio, que también refuerza, desde otro ángulo, la dependencia del exterior.

— Permanencia de un fuerte componente proteccionista e intervencionista en la economía, que afecta negativamente a la propia flexibilidad y capacidad de readaptación de las industrias. De hecho, nuestra industria se desenvuelve en una economía de mercado con amplias áreas «de no-mercado» y apoyos que han distorsionado (y distorsionan) los precios, la capacidad competitiva con otras economías y la asignación de recursos.

LA DEPENDENCIA EXTERIOR COMO CARACTERISTICA

Al destacar los rasgos básicos que han caracterizado el crecimiento industrial español a partir de 1960 hemos hecho ya referencia a que la dependencia del exterior ha sido una de sus notas más destacables. Tal incremento de la dependencia se ha manifestado de diversos modos, aunque hay que subrayar las necesidades de adquisición de tecnología, el aumento de la demanda de importaciones que conlleva el sistema productivo resultante y la presencia de grupos extranjeros en muchas empresas y sectores importantes, lo que condiciona la toma de decisiones e introduce elementos cuyo control está fuera de nuestras fronteras.

Algunos de estos aspectos merecen que les prestemos una atención adicional dado que clarificarán nuestro posterior análisis de lo ocurrido en el caso de la industria alimentaria.

CUADRO IV-8

Pagos de España (en millones de dólares) en concepto de asistencia técnica y «royalties» al extranjero

Años	Millones de dólares	Índice 1960=100
1960	19	100
1961	22	115,7
1962	33	173,6
1963	42	221
1964	56	294,7
1965	80	421
1966	97	510,5
1967	110	578,9
1968	109	573,6
1969	133	700
1970	134	705,2
1971	156	821
1972	192	1.010
1973	261	1.373,6

Fuente: Banco de España. Informe Anual.

El cuadro IV-8, es ilustrativo del vertiginoso aumento que han experimentado los pagos efectuados por España al extranjero en concepto de royalties y asistencia técnica a lo largo del período 1960-1973, etapa en la que la expansión industrial fue particularmente intensa. Como podemos observar, estas cifras aumentan a un ritmo muy acelerado. La explicación puede centrarse (además de tener en cuenta que son valores en dólares de cada año y, por tanto, no tienen en cuenta las variaciones de valor de la moneda) en dos hechos independientes entre sí, pero muy importantes: la gran necesidad que España tenía al inicio de la década de los sesenta de bienes de equipo que posibilitaran su lanzamiento económico; y el hecho de que muchos royalties y contratos de asistencia se suscribieron en su día en base al volumen anual de ventas o a una serie escalonada de pagos.

La expansión industrial comienza en España con una tecnología insuficiente que sólo le permite competir en el mercado internacional en algunos productos muy determinados. La situación mejora a medida que se va acumulando capital que permite la adquisición de bienes de equipo, pero ésta debe hacerse en el extranjero porque la iniciativa nacional no ha sido capaz de invertir suficientemente en investigación para que nos permitiese trabajar con material español, lo cual resulta cada vez más gravoso para nuestra balanza comercial.

La dependencia de nuestra industria no se limita tampoco a la importación de tecnología y asistencia técnica, sino que los cambios estructurales acontecidos nos obligan también a invertir fuertes sumas de divisas en materias primas y productos intermedios (vid. Fanjul, Maravall, Pérez-Prim y Segura, 1974 y J. Segura, 1980).

La estructura industrial española ha cambiado ampliamente y, con ella, también el equipo productivo, la tecnología utilizada y los «inputs» intermedios producidos. Sin embargo, no todas las ramas industriales han evolucionado al mismo ritmo. Como señaló Julio Segura (13) «el porcen-

(13) Vid. Julio Segura. Simposium Internacional sobre la Política Industrial en la década de los 80; Madrid, mayo 1980.

taje que los inputs intermedios han representado respecto a la producción bruta total de la economía española, suponiendo constante la estructura y nivel de la demanda final, ha pasado de ser el 46,1 por 100 en 1962, al 48,7 por 100 en 1975, medido en pesetas constantes, lo cual manifiesta un fuerte proceso de especialización experimentado en la economía española».

Si consideramos las actividades que más han aumentado su producción de inputs intermedios, las más favorecidas son:

- 1) Materias sintéticas y fibras artificiales.
- 2) Industria química de base y abonos.
- 3) Derivados del petróleo.
- 4) Transformados de materias plásticas.
- 5) Energía eléctrica.
- 6) Maquinaria eléctrica.
- 7) Maquinaria no eléctrica.

Esta relación de actividades demuestra el crecimiento asimétrico de la industria española, centrado en unas determinadas ramas que, además, implican dos consecuencias negativas muy importantes para nuestra economía: una gran necesidad de materias primas energéticas esenciales para este tipo de producción, como es el petróleo, lo cual implica una gran dependencia productiva del exterior de la economía española acentuada por el hecho de que gran parte de esta producción está destinada a la exportación.

En el trabajo ya mencionado de Julio Segura se concluye que:

- 1.º) «Los niveles medios de dependencia exterior productiva han crecido ininterrumpidamente entre 1962 y 1975».
- 2.º) «Los mayores niveles de dependencia se dan en aquellas actividades claves como transmisoras del progreso técnico».
- 3.º) «El componente de la demanda final más dependiente de las importaciones intermedias es el de exportaciones».

Estas ideas nos conducen a una cuarta conclusión: si pretendemos ayudar a financiar nuestro desarrollo con los ingresos provenientes de las exportaciones y éstas dependen estrechamente de nuestras importaciones, ¿cómo podemos alcanzar este objetivo?

CUADRO IV-9

Causas de la variación en las necesidades sectoriales de trabajo en el período 1962-1966

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	-504,4	2.394,6	-2.899,0	151.116	38.117	20	8
2	-5,9	89,6	-95,5	198.788	-5.293	5	3
3	-1,0	2,9	-3,9	179.977	-7.755	11	2
4	-35,5	136,9	-172,4	227.223	-60.216	2	1
5	20,8	85,8	-65,0	144.009	66.658	25	25
6	7,9	38,9	-31,1	123.045	81.576	33	33
7	-7,1	85,0	-92,1	118.877	79.547	34	32
8	19,2	77,1	-57,9	132.864	75.324	31	29
9	21,6	167,3	-145,7	161.067	46.816	18	13
10	-2,6	28,6	-31,2	175.736	17.368	14	7
11	9,0	51,5	-42,5	164.642	46.665	15	12
12	4,0	18,8	-14,8	151.796	59.254	19	20
13	2,0	6,2	-4,2	139.516	73.142	27	27
14	6,7	23,5	-16,8	177.960	44.226	12	11
15	14,9	22,4	-7,5	231.691	55.956	1	19
16	5,7	48,4	-42,7	150.900	55.094	21	18
17	3,4	6,8	-3,4	195.712	52.175	7	15
18	-8,2	76,2	-84,4	187.507	3.078	8	5
19	6,7	49,9	-43,2	220.469	-4.285	3	4
20	27,1	68,3	-41,2	198.510	40.595	6	9
21	17,6	64,6	-47,0	162.261	54.711	17	17
22	54,5	135,8	-80,7	176.109	54.578	13	16
23	0,3	25,7	-25,4	149.283	51.293	23	14
24	113,5	208,0	-94,5	180.216	63.555	10	21
25	15,8	26,8	-11,0	181.566	66.605	9	25
26	28,4	162,4	-133,9	207.028	11.705	4	6
27	108,9	404,3	-295,4	146.891	65.740	24	23
28	3,7	34,6	-30,9	164.185	42.680	16	10
29	7,2	16,1	-8,9	142.816	76.384	26	30
30	-13,4	30,6	-44,0	124.817	64.333	32	22
31	23,4	136,4	-113,0	137.802	68.685	29	26
32	154,1	427,9	-273,8	138.692	75.244	28	28
33	21,2	31,3	-10,1	150.881	83.590	22	34
34	230,7	616,8	-386,1	137.222	76.700	30	31

- (1) Cambio total en las necesidades sectoriales de trabajo entre 1962 y 1966.
 (2) Cambio explicado por la variación en la demanda final.
 (3) Cambio explicado por la variación en la tecnología.
 (4) Índice del cambio debido a la demanda final (*).
 (5) Índice del cambio debido a la tecnología (*).
 (6) Ordenación de la magnitud del cambio debido a la demanda final.
 (7) Ordenación de la magnitud del cambio debido a la tecnología.
 (*) Base: Necesidades sectoriales de trabajo para 1962=100.

Fuente: Tomado de Fanjul y otros, 1974.

Nuestra dependencia del exterior en cuanto a productos industriales es, pues, muy clara, pero no se centra únicamente en productos intermedios, sino que nuestra balanza de pagos se ve agravada por la necesidad (o supuesta necesidad) de importar maquinaria y asistencia técnica para producir gran parte de nuestro «outputs» industriales.

Conviene referirse también a otro grave inconveniente de nuestra estructura industrial que es, en parte, la causa de las alarmantes cifras de paro con que nos enfrentamos en la actualidad: las industrias españolas han basado su expansión en aportar un capital invertido muy alto que no repercute de la misma manera en la cifra de puestos de trabajo que crea. De hecho, las mejoras tecnológicas introducidas en nuestra economía desde inicios de los años 60 han tenido como consecuencia una relativa disminución de la mano de obra requerida.

A este respecto en el trabajo ya mencionado de Oscar Fanjul, Fernando Maravall y otros se hace un estudio que, partiendo de los datos de las tablas input-output de la economía española, trata de obtener la variación en el empleo de mano de obra debida exclusivamente a la utilización de tecnologías diferentes y al incremento del empleo provocado por la variación de la demanda final. Se analiza la forma en que el progreso técnico ha afectado al factor trabajo, calculándose el total de dicho input necesario para satisfacer, con las tecnologías de diversos años, una demanda final fija, la de 1970; o, manteniendo fija la tecnología de cada año, saber cual es el impacto que sufre el empleo producido por la demanda final.

Una de las conclusiones a las que llegan estos estudios, con referencia al período 1962-70, es que si se hubiera mantenido la tecnología de 1960 la mano de obra ocupada hubiese sido mucho mayor. Las mejores tecnologías que se producen en todos los sectores a lo largo de la década de los sesenta implican un menor aumento en las necesidades de mano de obra, con lo cual se plantea que un aumento en la producción no viene acompañado de un aumento paralelo de la mano de obra empleada.

CUADRO IV-10

Causas de la variación en las necesidades sectoriales de trabajo en el período 1966-1970

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	-489,4	2.366,4	-2.855,8	156.609	31.684	18	10
2	-30,4	55,1	-85,5	164.935	-0,784	14	4
3	0,0	2,6	-2,6	200.027	-0,027	5	5
4	-20,6	106,7	-127,3	247.961	-76.533	2	1
5	36,0	84,5	-48,5	139.176	77.506	24	28
6	3,4	31,2	-27,8	117.640	84.285	32	32
7	-11,3	117,6	-128,9	126.529	70.923	29	25
8	4,8	62,1	-57,3	124.494	77.398	30	27
9	-0,8	177,4	-178,2	159.998	39.731	15	13
10	25,1	54,3	-29,2	254.652	16.858	1	8
11	6,2	60,2	-54,0	167.933	39.064	12	12
12	-2,7	20,6	-23,3	151.336	41.948	21	16
13	3,0	17,7	-14,7	199.647	17.207	6	9
14	5,2	26,5	-21,3	171.812	42.281	9	17
15	8,6	22,1	-18,5	169.174	57.785	11	18
16	-1,2	58,4	-59,6	157.984	40.825	16	14
17	-3,5	5,5	-9,0	152.329	14.337	20	6
18	0,3	87,5	-87,2	210.942	-10.562	4	2
19	5,8	58,2	-52,4	221.027	-8.968	3	3
20	23,0	55,5	-32,5	157.603	66.256	17	23
21	42,8	86,3	-43,5	171.181	64.104	10	22
22	50,2	87,8	-37,6	137.832	83.796	25	31
23	2,2	15,5	-13,3	129.606	74.592	28	26
24	66,3	283,0	-216,7	175.913	41.872	8	15
25	9,8	15,9	-6,1	132.681	87.484	27	33
26	17,3	169,8	-152,5	194.332	15.279	7	7
27	123,2	341,6	-218,4	135.174	77.512	26	29
28	2,3	37,6	-35,3	165.233	38.760	13	11
29	23,2	4,7	18,5	110.453	141.448	34	19
30	-26,1	16,5	-42,6	114.976	61.318	33	20
31	79,8	165,2	-85,4	143.007	77.769	23	30
32	234,9	293,3	-58,4	128.276	95.368	31	34
33	11,6	43,2	-31,6	152.243	61.784	19	21
34	225,6	833,2	-607,6	144.137	67.814	22	24

- (1) Cambio total en las necesidades sectoriales de trabajo entre 1966 y 1970.
 (2) Cambio explicado por la variación en la demanda final.
 (3) Cambio explicado por la variación en la tecnología.
 (4) Índice del cambio debido a la demanda final (*).
 (5) Índice del cambio debido a la tecnología (*).
 (6) Ordenación de la magnitud del cambio debido a la demanda final.
 (7) Ordenación de la magnitud del cambio debido a la tecnología.
 (*) Base: Necesidades sectoriales de trabajo para 1966=100.

Fuente: Tomado de Fanjul y otros (1974).

Este hecho constituye un componente importante del grave problema actual de aumento del paro. Sobre todo, al cerrarse las posibilidades de la emigración. Sin embargo, las soluciones que a inicios de los años sesenta tenían los empresarios españoles no eran muchas. Por una parte, la tecnología existente en esas fechas era muy deficiente y no cabía pensar en utilizar un proceso productivo o un tipo de maquinaria más intensivo en trabajo y menos en capital porque éste no existía. La única vía era importar bienes de equipo fabricados en el exterior, donde los problemas de crecimiento de población eran otros. Y, por otro lado, la demanda de bienes perecederos comienza entonces a aumentar a un ritmo muy fuerte y la industria tiene que recurrir a la tecnología y al capital extranjero para intentar satisfacerla.

Capítulo V

La industria alimentaria y sus problemas

1. EVOLUCION GENERAL Y ESTRUCTURA DEL SECTOR

Las ideas que hemos expuesto en el capítulo anterior nos proporcionan un marco de referencia para que podamos estudiar, con mayor detalle y profundidad, la trayectoria específica que han seguido las industrias alimentarias en el contexto del desarrollo industrial español a partir de 1960.

Con independencia de lo que muestran las estadísticas, lo que está claro es que los profundos cambios socioeconómicos ocurridos en nuestra sociedad en los últimos años han constituido un desafío para la industria alimentaria española. El aumento de la demanda de productos alimenticios, provocada por un incremento del poder adquisitivo, por el crecimiento demográfico, el espectacular aumento de la población urbana y los cambios en los gustos de los consumidores, como causas más importantes, han exigido el desarrollo y la modernización de las industrias alimentarias españolas, aunque tal modernización apenas se haya producido en algunas de las ramas productivas integradas en el sector.

El progreso técnico y, hasta cierto punto en España, la capacidad de integración vertical de las grandes empresas alimentarias, explican también la disminución de la importancia relativa de la Agricultura en cuanto al suministro de bienes de consumo alimentario, en beneficio de las actividades de transformación de las materias primas que dicho sector

aporta. Las innovaciones tecnológicas procedentes del sector químico y farmacéutico, así como en el terreno de los bienes de equipo y de los sistemas de organización, han contribuido también el cambio de los diferentes elementos que componen la cadena alimentaria y posibilitan la salida al mercado de nuevos productos destinados a la alimentación.

A título ilustrativo, podemos incluir aquí un interesante cuadro aparecido en la revista *L'Observateur de l'O.C.D.E.* (1), en el que se relacionan algunos productos nuevos aparecidos en los últimos años que distan mucho de los productos tradicionales consumidos normalmente. En la relación aparecen productos particularmente sofisticados, que evidencian hasta qué punto pueden transformarse los alimentos para atraer al público.

A través de la creación de nuevos productos, de las mejoras introducidas en la conservación de los ya tradicionales, y de la venta de alimentos de fácil manipulación, una gran parte de las industrias alimentarias existentes a finales de los cincuenta se han visto obligadas a modificar su orientación para conservar y ampliar su volumen de ventas y, por tanto, su participación en el mercado de la alimentación. En contraste, han experimentado un claro retroceso —en términos relativos— aquellos productos que llegaban al consumidor procedentes directamente del agricultor.

Con objeto de analizar la evolución que han experimentado las industrias alimentarias en España a partir de 1960 y la estructura productiva resultante examinaremos a continuación tres aspectos que estimamos especialmente significativos.

En primer lugar, vamos a estudiar la evolución global del sector dentro del conjunto de la actividad industrial, a cuyo efecto tomaremos como referencia tres magnitudes básicas: el valor total de la producción, el valor añadido y el empleo.

Posteriormente, trataremos de aportar algunas referencias más detalladas sobre la trayectoria seguida por las distintas ramas que se integran en el sector, a pesar de que las estadísticas disponibles son bastante deficientes y sólo admiten con

(1) *L'Observateur de l'O.C.D.E.*, nº 16, septiembre, 1980.

CUADRO V-1

Algunos nuevos productos alimentarios

Productos aparecidos entre 1945 y 1955 (1).

Cereales para desayunar enriquecidos con vitaminas.
Cereales para desayuno con frutas liofilizadas.
Copos de avena instantáneos.
Copos de patata deshidratada.
Harina fluida.
Platos cocinados y preparados congelados.
Preparados a base de patata deshidratada.
Bebidas concentradas a base de naranja sintética.
Concentrados de jugos de naranja.
Legumbres congeladas para cocer en su envase.
Alimentos de régimen líquidos.
Margarina poli-insaturada (aceite de maíz).
Margarina no endurecida por el frío.
Margarina congelada no salada.
Mezclas instantáneas para postres y pasteles.
Arroz precocinado.
Preparados a base de arroz.
Alimentos deshidratados para perros y gatos.
Alimentos semi-deshidratados a base de carne para perros y gatos.
Aditivos para café a base de aceite vegetal.
Condimentos en polvo para ensalada.
Café soluble liofilizado.

Productos aparecidos hacia 1978 (2).

Crepes y barquillos que pueden calentarse por microondas.
Bebidas no alcohólicas con aroma a sangría.
Perros calientes individuales.
Salchichas de pavo Kielbasa.
Bastoncitos salados con sabor a pizza.
Pan de salvado y de yogur.
Confitería con o sin porcentaje de materia grasa.
Concentrado para bebidas no alcohólicas en aerosol.
Bastón de yogur congelado.
Queso en terrina semi-líquido.
Crema de huevo en bote.
Bastón asado aromatizado.
Salsa Worcester en polvo.

Gelatina en polvo.
Gelatina de miel.
Polvos para bebidas gaseosas no alcohólicas.
Sal ahumada.
Leche en envase estéril.
Pan de arroz.
Edulcorantes de fructosa.
Mezcla en polvo para bebidas isotómicas.
Mezcla en polvo para cocktail.

Fuente: L'Observateur de l'O.C.D.E., 1980.

dificultad un estudio comparativo mediante series temporales (2).

Por último, dada la importancia que el tema tiene en relación con algunos problemas actuales del sector y cara a la posible integración en la CEE, haremos una referencia especial al tamaño de nuestras industrias alimentarias.

LA INDUSTRIA ALIMENTARIA ESPAÑOLA A PARTIR DE 1960

La industria alimentaria (I.A.) española ha ido tomando relevancia a medida que ha aumentado el nivel de vida de los consumidores, al mismo tiempo que el sector introducía —aunque no de forma paralela— nuevas técnicas de conservación, transformación y presentación de los alimentos. La importancia que la I.A. tiene dentro del sector industrial español en su conjunto aparece reflejada en el cuadro V-2, en el cual se relacionan la producción y el valor añadido de este sector con el total de la industria nacional entre 1960 y 1981.

(2) La interrupción que han sufrido en 1976/77 las Estadísticas de P. Industrial que publicaba el I.N.E. con el apoyo de la antigua O. Sindical, nos ha llevado a preferir como fuente estadística a estos efectos la serie publicada en los estudios del B. Bilbao sobre la Distribución Provincial de la Renta Nacional, a pesar de que no desconocemos sus posibles limitaciones y defectos.

CUADRO V-2

Producción y valor añadido bruto del sector alimentación y bebidas en relación con el total de la producción y el valor añadido bruto industrial (sin construcción).

Años 1960-1981 (valores en millones de pesetas corrientes)

Años	Valor total prod. ind. alime. y bebidas (1)	Valor total produc. industrial (*) (2)	% (1)/(2)	V.A.B. industr. aliment. (3)	V.A.B. total industr. (4)	% (3)/(4)	% valor prod. en I.A.
1960	134.174	466.086	28,78	—	—	—	—
1962	183.762	714.172	25,70	31.234	226.982	13,76	17
1964	278.966	1.003.609	27,80	47.452	329.244	14,41	17
1967	315.777	1.453.623	21,70	58.382	476.938	12,24	18,50
1969	450.270	1.831.904	24,60	80.412	625.855	12,85	17,86
1971	402.060	2.175.951	18,47	94.587	796.299	11,87	23,52
1973	528.806	3.271.262	16,20	123.124	1.182.839	10,40	23,28
1975	743.838	5.559.467	13,40	173.333	1.798.603	9,63	23,30
1977	1.053.175	7.315.373	14,40	263.628	2.654.673	9,93	25,03
1979	1.694.182	10.572.153	16,02	452.115	3.582.044	12,62	26,80
1981	2.196.713	13.928.786	15,77	579.467	4.572.535	12,67	26,30

(*) Sin construcción.

Fuente: Banco de Bilbao. «Renta Nacional de España, años 1960 y 1981».

Elaboración propia.

Notas: En las cifras de valor de la producción y V.A.B. de la industria de alimentación y bebidas se han excluido las correspondientes a tabaco, que en otras fuentes aparecen agregadas.

Las cifras han sido redondeadas.

Si tomamos como referencia el valor total de la producción, medido en pesetas corrientes, se observa con claridad que las cifras del sector aumentan considerablemente a lo largo del período analizado. Entre 1960 y 1969 la producción de las I.A. se multiplicó por tres, y entre 1969 y 1981 la producción ha aumentado cuatro veces y media, aunque a nadie puede escapársele el fuerte componente inflacionario que encierran estas cifras.

Sin embargo, si los datos de producción de las I.A. los comparamos con los del total de la industria nacional, sin incluir la construcción, se observa que la participación de la

I.A. en el sector industrial ha ido siendo cada vez menor, pasando del 28,8 por 100 que suponía el porcentaje que la I.A. aportaba a la totalidad de la industria en 1960, a un 24,6 por 100 en 1969 y al 15,77 por 100 en 1981. De las cifras manejadas puede extraerse, pues, como primera conclusión, que si bien las industrias de alimentación y bebidas han aumentado el valor de su producción en cifras absolutas, la participación de dichas industrias en el valor total de la producción industrial ha disminuido.

Algo parecido ocurre si analizamos el Valor Añadido Bruto (V.A.B.) aportado por nuestro sector, puesto que si bien ha crecido de manera continuada a lo largo del período estudiado —pasa de 31.234 millones de pesetas en el año 1962 a 80.412 millones en 1969 y a 579.467 millones en 1981—, la proporción del V.A.B. que suponen las industrias de alimentación y bebidas han venido disminuyendo respecto al total de la industria (sin incluir la construcción). A partir de 1969, según muestran los datos que figuran en el cuadro, el porcentaje del V.A.B. aportado por las I.A. en relación con el total de la industria pasa del 14,41 por 100 de 1964 al 11,87 por 100 en 1971 y al 9,93 por 100 en 1977, aunque en 1979 y 1981 ha vuelto a recuperar posiciones (12,67 por 100 en este último año), como consecuencia tanto de la crisis que experimentan otros sectores, como del menor impacto que aquélla ha tenido en el consumo y la producción de alimentos y bebidas.

Hay que subrayar, con todo, que el valor añadido del sector en relación con el valor total de la producción ha seguido una línea casi constante de crecimiento desde 1960 hasta 1981, último ejercicio para el que disponemos de información estadística. Como muestra la última columna del cuadro de referencia, el avance a lo largo de las dos décadas ha sido de algo más de 9 puntos, cifra que si bien no puede calificarse de espectacular constituye un dato bastante positivo en la evolución del sector.

Otra observación interesante —que tampoco debe pasar desapercibida— es el hecho de que, de acuerdo con los datos disponibles, si observamos el crecimiento de la producción de

las industrias de la alimentación, la crisis iniciada en 1974 no ha repercutido en ésta con la misma intensidad que en otros sectores. Naturalmente, esto no es exactamente así en toda su extensión, ya que el manejo de las grandes macromagnitudes globaliza el comportamiento del sector y, si bien no falsean la realidad, ocultan alguna parte de la misma. Ya veremos más adelante como la crisis ha tenido una clara repercusión en estas industrias, aunque lo que sí es cierto es que las I.A. han acusado de manera más amortiguada la crisis debido al hecho de que, por una parte, se trata de productos de primera necesidad para los cuales la variación de poder adquisitivo de los consumidores no produce grandes oscilaciones en la demanda y, por otra, una de las notas características de la crisis en el caso español ha sido el mantenimiento, e incluso la expansión en ciertos casos, del consumo privado. Los artículos que más han acusado esta crisis

CUADRO V-3
Evolución del número de empleos en las industrias de la alimentación, bebidas y tabaco. Años 1960-81

Años	Total empleos I.A.	Total empleos Ind. (1)	% s/total	Indice I.A.	Indice total ind.
1960 (*)	339.757	2.276.452	14,92	100,00	100,00
1962	367.744	2.550.088	14,40	108,20	112,00
1964	387.949	2.678.886	14,48	114,20	117,60
1967	352.633	2.781.844	12,67	193,80	122,20
1969	381.385	2.870.430	13,28	112,25	126,10
1971	391.887	2.989.547	13,10	115,30	131,30
1973	392.955	3.182.609	12,34	115,60	139,80
1975	375.564	3.234.266	11,61	110,50	142,10
1977	370.205	3.199.206	11,57	108,90	140,53
1979	445.689	3.292.432	13,53	131,20	144,62
1981	414.285	3.057.528	13,54	121,90	134,31

(1) Sin construcción.

(*) En el año 1960 no figuran incluidos los trabajadores empleados en tabacos.

Fuente: Banco de Bilbao: «Renta Nacional de España», y elaboración propia.

son los de alta calidad, en favor de los de menor calidad, y por ende, de menor precio.

Las ideas mantenidas hasta aquí pueden complementarse con el cuadro V-3, en el cual se relacionan los trabajadores empleados en las industrias de alimentación, bebidas y tabaco con el total de los trabajadores empleados en la industria. De acuerdo con las cifras utilizadas llegamos a la conclusión de que el empleo en las industrias agroalimentarias ha aumentado muy poco si lo relacionamos con el aumento de empleados del total de la industria, lo cual guarda relación, evidentemente, con lo que hemos expuesto anteriormente sobre la tendencia general del sector industrial en España, cuestión relacionada —a su vez— con el empleo de las nuevas tecnologías de producción en masa y la concentración de empresas que, si bien no se han producido en todas las ramas, han constituido un hecho en bastantes de ellas.

Hasta 1977 la participación de los trabajadores de las I.A. respecto al total de trabajadores de la industria va disminuyendo año tras año, pasando de casi un 15 por 100 en 1960 a un 13,28 por 100 en 1969 y a un 11,57 por 100 en 1979 y 1981 (13,54 por 100 sobre el total industrial) a pesar de que en este último año se produce una importante caída en el número total de empleos.

Ante estas circunstancias pueden hacerse algunas consideraciones de interés:

1) En primer lugar, debe señalarse que las cifras de empleos obtenidas no son plenamente fiables, debido al hecho de que en esta industria existe un gran número de productores artesanos que, si bien es cierto que su producción es pequeña a nivel individual, sin embargo, su número parece ser muy grande. En la mayoría de los casos, estos productores no están censados y apenas se ejerce sobre ellos ningún tipo de control administrativo, sanitario, etc., aunque suelen figurar en las estadísticas sobre establecimientos en algunos casos (panaderías, bodegas, etc.). En los datos aquí utilizados se han incluido en el total mediante estimación.

2) Es indudable que la mejora en la estructura productiva de las I.A. ha registrado una evolución considerable,

aunque es muy difícil corroborar esta afirmación con datos estadísticos. En un trabajo de Julio Segura (1980) se calculan los coeficientes medios de trabajo, es decir, el número de hombres necesarios para producir un millón de pesetas de producto neto en 1962, 1970 y 1975. Los datos obtenidos para las industrias de conservas y bebidas son los siguientes:

1962	1970	1975
3,3	2,2	2,3

y para las otras industrias alimentarias:

1962	1970	1975
1,1	0,8	0,8

siempre en pesetas constantes de 1962. Para ambos sectores ha habido, pues, una disminución en los coeficientes directos de trabajo que, si bien no ha sido tan fuerte como la de los sectores más expansivos (materias sintéticas y fibras artificiales, química básica y abonos, etc.), también ha tenido una ostensible repercusión; sobre todo para el sector de conservas y bebidas. Probablemente si el estudio se hubiera hecho a nivel más desagregado nos habríamos encontrado con algún subsector alimentario con disminuciones más apreciables en sus necesidades de empleo.

Variación en los coeficientes directos de trabajo
 (Personas/millón pesetas de producto)
 (Ptas. 1962)

	1970/62	1975/70
Conservas y bebidas	50%	60%
Otras industrias alimenticias	30%	—

Para tener una aproximación a cuál puede ser el nivel tecnológico del sector alimentario en relación al resto de la industria resulta útil el trabajo de Carmen Martín González y

Luis Rodríguez Romero (1977), en el cual se realiza un estudio de la dependencia de la economía española respecto a las importaciones de bienes de equipo que, según su análisis, llegan a representar entre el 37 y 49 por 100 de la utilización interior de este tipo de bienes y que, además esta dependencia resulta con un aumento progresivo entre 1961 y 1975.

La idea de utilizar las importaciones de bienes de equipo como medida para calcular el nivel de desarrollo tecnológico la basan en el hecho de que en gran medida las innovaciones técnicas se encuentran incorporadas en los bienes de equipo. Las importaciones de los mismos efectuadas por una empresa o país constituyen una vía de acceso a las innovaciones extranjeras que contribuye, por tanto, a elevar su nivel técnico. Por otra parte, partiendo de los datos de inversión en investigación pública y privada llevada a cabo en España en los últimos años y comparando la participación de esta inversión en el P.I.B. para varios países llegamos a la conclusión de que en una amplia proporción, el cambio tecnológico sólo puede haber llegado a nuestras industrias a través de la tecnología extranjera para la inmensa mayoría de éstas.

3) Por último, hay que tener en cuenta también que dentro de las I.A. están englobadas industrias muy diversas que se encuentran en situaciones bastante heterogéneas, por lo cual, es arriesgado establecer principios de comportamiento general, puesto que se puede incurrir en graves errores a nivel de las distintas ramas. Debido a este motivo, en este epígrafe sólo hemos pretendido ofrecer una primera aproximación a la situación general de nuestras I.A.

Directamente relacionados con lo que acabamos de exponer en relación con el empleo en el sector están los datos obtenidos por el Ministerio de Industria sobre la inversión por puesto de trabajo, por sectores industriales.

El cuadro VI-4 corrobora lo que hemos señalado anteriormente sobre la dificultad de la industria alimentaria para crear nuevos puestos de trabajo.

Con frecuencia se comentan en la actualidad las posibilidades de que las pequeñas y medianas empresas de nuestro país (y entre ellas se cita a la industria alimentaria), sean las

CUADRO V-4
La inversión por puestos de trabajo, por sectores industriales
(Millones de pesetas)

	1981	1982
Industrias extractivas	4,92	23,77
Productos alimenticios, tabaco y bebidas ..	4,50	4,62
Textil, vestido y otras confecciones	1,45	2,75
Cuero y calzado	1,64	1,51
Madera y corcho	2,53	3,17
Papel, artículos de papel y artes gráficas ..	12,38	58,53
Química	9,42	5,32
Productos minerales o metálicos	5,80	4,84
Primera transformación de metales	3,65	13,85
Fabricación de productos metálicos	3,54	3,22
Maquinaria y equipo mecánico	2,57	2,92
Construcción de material de transporte ...	12,72	27,34
Otras industrias manufactureras	2,84	3,80
Electricidad, gas y vapor de agua	110,30	6,60

Fuente: Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Energía.

que permitan el relanzamiento de nuestra economía y absorban desempleo. Sin embargo, ya hemos visto que la tendencia global del empleo en la industria alimentaria es la de mantener un aumento inferior al de la media de la industria en general. Al margen del hecho de que nuestro sector tiene en algunas ramas una importante capacidad ociosa, hay que considerar también que la inversión por puesto de trabajo es de 4,5 millones de pesetas, cifra considerable si la relacionamos con la de otros sectores como el textil, cuero y calzado; madera y corcho; primera transformación de metales, fabricación de productos metálicos; maquinaria y equipo mecánico y otras industrias manufactureras.

Hay que tener en cuenta, además, que la cifra de 4,5 millones por puesto de trabajo es un valor medio y que, normalmente, los subsectores con mejor futuro cara a la expansión de su demanda suelen ser, precisamente, aquéllos en los que es necesario un mayor grado de automatización e

innovación y, por tanto, un volumen de inversión más elevado.

LA PRODUCCION INDUSTRIAL ALIMENTARIA POR RAMAS

Aunque las cifras globales que acabamos de examinar nos han permitido describir varios rasgos básicos de la evolución del sector, para profundizar en su estudio es preciso utilizar datos más desagregados, ya que la industria incluye ramas y actividades tan diversas que tratarlas globalmente impide generalizar o lleva a cometer errores de bulto. Por ello, vamos a analizar el comportamiento de las distintas ramas que componen el sector a través de sus valores de producción, el valor añadido de cada una de ellas, y el número de empleados.

Para realizar este análisis partimos de los datos publicados por el Banco de Bilbao para los valores de la producción y del valor añadido, y por el Instituto Nacional de Estadística para las cifras de empleo por ramas productivas. Los valores de la producción y del valor añadido por ramas han sido deflactados previamente utilizando el índice de precios implícitos del Producto Industrial Bruto al coste de los factores, con año base 1970, basado en la Contabilidad Nacional. Los valores en pesetas constantes pueden proporcionarnos una visión más objetiva de cual ha sido la evolución en las distintas ramas que componen el sector de alimentación y bebidas.

Las cifras de la producción total por ramas son las que mejor evidencian algunos cambios sufridos en la economía española y son también las que reflejan las variaciones que se han producido en la estructura de producción y consumo de alimentos. Si anteriormente las cifras referentes al conjunto de la industria alimentaria no mostraban variaciones que pudieran calificarse como cambios espectaculares, los datos por ramas nos registran no sólo su evolución positiva hacia ese cambio característico de los países desarrollados, que hemos indicado en los capítulos II y III, sino incluso la

CUADRO V-6

Producción de las industrias alimentarias. Años 1960-79 (millones de pesetas corrientes, año base 1970=100)

	1960	1962	1964	1967	1969	1971	1973	1975	1977	1979
<i>Harinas y derivados:</i>										
Fábricas de harinas	34.930	38.012	44.705	37.701	34.592	28.888	26.636	25.935	26.844	—
Molinos de cereales y leguminosas	12.773	9.567	8.667	4.831	6.657	5.443	4.264	3.616	4.172	35.553
Molinos arroceros	3.826	4.140	3.796	3.357	4.101	2.823	2.490	2.472	2.523	—
Industria panadera	37.720	39.159	44.489	42.247	41.766	37.662	35.606	39.879	44.136	—
Pastelería y masas fritas	5.656	7.221	9.612	8.834	11.579	9.501	9.735	13.131	16.047	49.894
Galletas	2.362	2.807	2.104	2.709	3.088	3.382	3.831	4.622	22.208	—
Pastas para sopa	3.037	9.980	16.528	21.294	26.408	24.664	28.300	34.385	40.941	53.786
<i>Industrias alimentarias derivadas del aceite:</i>										
Aceite de oliva y subproductos.	17.275	21.023	24.206	15.405	16.606	16.617	15.957	17.020	15.194	—
Otras industrias alimentarias derivadas de productos grasos.	—	—	11.299	14.962	21.741	25.726	32.109	52.429	37.895	72.955
<i>Otras industrias alimentarias:</i>										
Industria azucarera	10.646	11.064	12.158	11.992	12.685	14.206	12.074	10.802	27.333	24.895
Cacao y chocolate	3.638	4.054	4.218	4.700	4.607	4.804	5.423	5.833	7.388	16.178
Turrones y marapanes	789	1.426	1.767	1.705	1.682	1.957	1.974	1.873	—	—
Caramelos	936	1.102	1.088	1.717	2.520	1.975	2.012	2.570	—	—
Tostaderos café y sucedáneos	3.279	4.578	6.466	6.709	7.884	8.115	7.815	7.905	19.688	—
Industrias lácteas y helados	8.038	11.275	13.249	18.794	28.970	34.829	35.612	50.623	63.814	48.333

	1960	1962	1964	1967	1969	1971	1973	1975	1977	1979
Industrias derivadas pesca	4.931	7.805	8.853	9.137	9.977	11.615	12.528	12.619	14.340	16.878
Conservas vegetales	3.450	10.434	13.222	14.913	10.522	11.089	12.932	12.516	17.527	27.017
Conservas aceituna	1.866	—	—	—	1.705	2.374	2.877	3.088	2.757	—
Sacrificio ganado	—	61.715	72.381	107.179	98.588	7.471 ⁽¹⁾	9.767	10.464	10.901	—
Industrias cárnicas y grasas animales	8.642	10.226	13.929	17.209	27.658	28.755	37.176	47.252	50.228	25.677
Otras industrias alimenticias	4.140	4.006	2.410	4.591	5.978	5.080	8.287	9.660	11.425	32.366
<i>Alcoholes y bebidas:</i>										
Cerveza y malta cervecera	4.704	5.780	7.841	9.644	10.128	11.207	12.256	12.791	14.428	18.191
Vinos y sidras	14.460	18.153	16.816	18.902	22.575	22.196	45.136	33.611	32.105	44.749
Bebidas analcohólicas, zumos y gaseosas	—	3.272	4.456	7.663	8.265	8.019	8.152	10.889	11.181	—
Aguardientes, licores y compuestos	—	5.077	7.481	9.434	10.018	10.443	11.776	12.159	11.303	15.226
Aguas minero-medicinales envasadas	174	170	211	312	425	578	842	1.077	1.169	15.916 ⁽³⁾
Alcoholes vínicos	—	2.982	4.306	4.248	3.292	5.818	6.567	7.398	3.288	—
Alcoholes industriales de mezclas	—	1.335	882	1.226	1.463	1.688	1.000	1.367	1.750	1.662
TOTAL ALIMENTACION Y BEBIDAS										
<i>Tabacos</i>	—	7.430	9.488	11.720	10.261	10.115	10.971	12.108	12.653	9.329

(1) A partir de este año la cifra corresponde a un incremento de valor de ganado sacrificado.

(2) Galletas, pastas para sopa, turrones y mazapanes y caramelos.

(3) Incluye bebidas analcohólicas.

Fuente: Banco de Bilbao. Renta Nacional de España y su distribución provincial; elaboración propia.

repercusión que la crisis económica ha tenido en nuestra demanda y oferta alimentarias.

Dentro del capítulo de harinas y derivados (cuadro V-6) casi todas las industrias sufren un claro retroceso en cuanto a participación en el valor en pesetas constantes de la producción de alimentos, salvo la actividad de pastelería y masas fritas, que se mantienen y, por supuesto, la producción de piensos compuestos, fruto de la expansión que han registrado la producción ganadera y la alimentación animal.

En el caso de las industrias derivadas del aceite, la producción del de oliva ha disminuido fuertemente y, sin embargo, se mueven en sentido contrario las otras industrias alimentarias derivadas de productos grasos. Las industrias lácteas y helados han multiplicado por cuatro su participación en el mercado entre 1960 y 1977, aunque sufren un retroceso en 1979. Lo mismo sucede con las industrias cárnicas y grasas animales, cuyo índice de aumento 1960-77 es de 581, aunque en 1979 su cifra de producción estimada desciende sustancialmente, en gran medida debido a un cambio metodológico en los cálculos de producción que, en consecuencia, provoca un movimiento a la baja no acorde con la realidad. Hay que destacar, igualmente, la línea de constante aumento que siguen los sectores cacao y chocolate, café, conservas vegetales y derivados de la pesca.

Las bebidas siguen, en general, una trayectoria ascendente, en especial en los casos de la cerveza, las bebidas no alcohólicas, licores y aguas minerales.

Un dato importante que interesa analizar en el sector es la evolución que ha seguido la proporción que significa el valor añadido en la producción total de cada rama, ya que registra, hasta cierto punto, el grado de transformación de los productos alimenticios. En general, a medida que la participación del valor añadido es mayor, respecto al valor de la producción, significa que el precio del producto tiene un componente cada vez menos importante, que es el correspondiente a las materias primas y demás inputs intermedios.

En el cuadro V-7 se recogen los porcentajes del V.A.B. por ramas que hemos calculado en base a los datos obtenidos

CUADRO V-7

Porcentaje que representa el V.A.B. respecto a la producción en cada rama de las industrias de alimentación, bebidas y tabaco, año 1962-1979. (Pesetas constantes del año 1970)

	1962	1964	1967	1969	1971	1973	1975	1977	1979
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
1.21. Harinas y derivados:									
1.21.1. Fábrica de harinas	5,6	8,8	8,3	8,6	9,7	11,5	13,5	18,1	—
1.21.2. Molinos de cereales y leguminosas	9,5	11,2	10,9	11,3	11,5	11,9	13,2	16,2	—
1.21.3. Molinos arroceros	8,2	8,6	8,8	7,9	7,8	12,8	12,7	13,5	10,0
1.21.4. Industria panadera	11,1	23,8	23,5	22,6	26,7	27,2	34,3	37,5	—
1.21.5. Pastelería y masas fritas	30,2	32,8	33,2	33,2	40,5	40,2	40,8	43,5	56,2
1.21.6. Galletas	25,9	34,0	35,1	35,2	27,8	25,7	26,1	32,8	—
1.21.7. Pastas para sopa	21,8	23,9	23,7	24,7	26,5	27,9	30,2	—	25,4
1.21.8. Piensos compuestos	15,8	16,5	13,5	14,1	14,0	12,8	12,6	13,8	13,5
1.22. Industrias alimentarias derivadas del aceite:									
1.22.1. Aceite de oliva y subproductos	13,4	15,0	15,3	15,1	13,3	13,1	12,3	11,9	13,0
1.22.2. Otras industrias alimentarias de productos grasos	16,9	13,3	14,0	14,7	18,0	15,9	15,6	17,3	13,0
1.23. Otras industrias alimentarias:									
1.23.1. Industria azucarera	18,1	23,3	20,0	18,9	20,2	22,7	19,9	16,1	12,8
1.23.2. Cacao y chocolate	17,9	19,0	18,5	17,7	16,6	15,6	18,5	16,4	25,2

	1962	1964	1967	1969	1971	1973	1975	1977	1979
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
1.23.3. Turrones y mazapanes	31,4	34,3	36,6	36,5	32,4	33,9	30,7	—	—
1.23.4. Caramelos	28,6	36,3	37,9	37,8	33,2	32,2	34,8	—	—
1.23.5. Tostaderos de café y sucedáneos	16,2	75,5	14,8	73,3	12,9	14,8	14,6	10,5	20,2
1.23.6. Industrias lácteas y helados	21,9	24,2	17,3	17,2	21,9	22,1	18,8	19,3	—
1.23.7. Industrias derivadas de la pesca	23,1	22,1	21,5	20,0	21,0	22,6	21,8	23,4	27,2
1.23.8. Conservas vegetales	29,5	28,3	27,4	27,3	29,5	32,6	31,9	32,4	35,7
1.23.9. Sacrificio de ganado	3,3	3,2	13,4	48,9	66,4	65,0	66,6	68,3	—
1.23.10. Industrias cárnicas y grasas animales ...	18,9	21,2	17,7	4,8	18,4	18,8	19,6	20,4	74,5
1.23.11. Otras industrias alimentarias	22,9	19,6	41,6	34,0	31,0	31,2	28,2	22,9	24,5
1.24. Alcoholes y bebidas:									
1.24.1. Cerveza y malta cervecera	50,0	48,7	48,1	49,0	50,1	49,3	47,1	50,3	43,5
1.24.2. Vinos y sidras	20,8	21,1	20,1	22,0	22,0	16,1	14,7	15,8	17,4
1.24.3. Bebidas analcohólicas, zumos y gaseosas.	55,9	54,8	51,7	51,7	51,0	50,1	47,8	55,8	—
1.24.4. Aguardiente, licores y compuestos	32,1	30,8	28,9	27,2	26,8	26,2	26,9	38,6	28,0
1.24.5. Aguas minero-medicinales envasadas ...	61,4	53,8	52,8	53,9	55,2	61,7	77,8	59,2	48,8*
1.24.6. Alcoholes vinicos	25,4	13,1	10,4	10,9	9,9	14,1	11,5	14,4	13,4
1.24.7. Alcoholes industriales y de melaza	27,6	30,0	29,7	25,5	24,8	23,6	17,3	17,6	—
Valor medio del sector	17	17	18,5	17,8	23,5	23,3	23,3	25	26,8

* Incluye bebidas analcohólicas.

Fuente: Banco de Bilbao. Renta Nacional de España y su distribución provincial, años 1962 a 1979. Elaboración propia.

de producción y valor añadido en pesetas constantes del año 1970, aunque debe anotarse que si bien estos valores absolutos habían sido deflactados para anular los efectos de los incrementos de precios, hay todavía un componente, que es la subida de los salarios por encima del deflactor, que hará que el porcentaje aumente no ya debido a un mayor grado de transformación de los producto, sino como consecuencia de incrementos de salarios, cotizaciones a la Seguridad Social e incluso impuestos por encima del deflactor utilizado. Este hecho repercute especialmente en el cuadro a partir del año 1975, y ello es también una de las causas de que aumente la media del porcentaje de V.A.B. de año en año.

No obstante, aunque estos motivos nos impiden realizar un análisis dinámico, podemos comparar para cada año los valores de la media con aquellos subsectores que están por encima o por debajo de la misma.

De acuerdo con los datos del cuadro podemos señalar que aquellas producciones que incluyen mayor valor añadido son: la industria panadera, pastelería y masas fritas, turrones y mazapanes, conservas vegetales, y, en general, todas las bebidas, salvo los alcoholes vínicos e industriales que han visto disminuir su porcentaje.

Naturalmente sectores tales como las fábricas de harinas, molinos arroceros, aceite de oliva, etc., aportan un valor total muy por debajo de la media. Y existen sectores cuya participación ha aumentado muy sensiblemente: las industrias cárnicas y grasas animales, que gracias a una gran diversificación de productos ha mejorado notablemente su valor añadido.

La evolución del valor añadido bruto en las distintas ramas que componen la industria de alimentación, bebidas y tabaco se aprecia mejor en el cuadro V-8, en el cual su valor se ha calculado en pesetas constantes del año 1970. Al tratarse de cifras absolutas, su trayectoria se corresponde bastante con las cifras de valor de la producción que antes hemos considerado. En algunas ramas de la industria la trayectoria ascendente ha sido muy marcada; en el caso de la industria de piensos ganaderos el V.A.B. se ha multiplicado

CUADRO V-8

Valor añadido bruto de las industrias de alimentación y bebidas. Años 1962-79
(Millones de pesetas corrientes año 1970)

	1962	1967	1971	1975	1979 (1)
<i>Harinas y derivados:</i>					
Fábricas de harinas	2.148,43	3.130,58	2.802,43	3.494,10	—
Molinos de cereales	909,06	526,68	626,40	477,28	3.560,00
Molinos arroceros	339,97	295,40	220,03	314,20	—
Industria panadera	5.642,49	9.928,16	10.068,35	13.678,90	—
Pastelería y masas fritas	2.180,83	2.983,08	3.844,57	5.357,80	28.025,64
Galletas	451,41	951,54	940,07	1.205,60	—
Pastas para sopa	232,09	433,70	349,25	387,60	1.599,82
Pienso compuestos	1.576,96	2.874,79	3.456,92	4.332,90	7.280,30
<i>Industrias alimentarias derivadas del aceite:</i>					
Aceite de oliva y subproductos	2.817,08	2.357,05	2.209,73	1.911,60	
Otras industrias alimentarias derivadas de productos grasos	2.011,29	2.094,77	4.638,57	8.199,10	19.468,68
<i>Otras industrias alimentarias:</i>					
Industria azucarera	2.002,82	2.398,45	2.864,53	2.153,10	3.193,86
Cacao y chocolate	725,70	874,34	799,62	1.079,00	4.072,52

	1962	1967	1971	1975	1979 (1)
Turrones y mazapanes	447,69	624,14	634,83	564,90	—
Caramelos	315,15	650,77	656,36	894,20	—
Tostaderos de café y sucedáneos	739,82	986,34	1.050,56	1.154,90	—
Industrias lácteas y helados	2.476,82	3.251,42	7.625,46	9.538,20	9.765,10
Industrias derivadas de la pesca	1.800,89	1.964,52	2.479,13	2.751,10	4.590,39
Conservas vegetales	3.077,56	4.086,32	3.268,72	4.033,00	9.696,66
Sacrificio de ganado	2.028,38	3.644,03	4.962,54	6.988,90	—
Industrias cárnicas y grasas animales	1.932,83	3.046,10	5.297,75	9.261,30	19.065,48
Otras industrias alimentarias	918,72	1.911,15	1.576,77	2.721,80	7.937,33
<i>Alcoholes y bebidas:</i>					
Cerveza y malta cervecera	2.890,34	4.639,25	5.617,04	6.021,80	7.903,55
Vinos y sidras	3.775,48	3.797,02	4.882,95	4.940,90	7.802,51
Bebidas analcohólicas, zumos y gaseosas	1.829,86	3.965,31	4.090,82	5.209,10	—
Aguardientes, licores y compuestos	1.630,01	2.726,64	2.794,00	3.268,90	4.268,12
Aguas minero-medicinales envasadas	104,75	165,04	319,28	622,89	7.762,95*
Alcoholes vínicos	757,50	438,40	5.577,71	853,14	—
Alcoholes industriales y de melazas	368,64	364,43	418,53	237,08	1.560,26

Fuente: Banco de Bilbao, Renta Nacional de España y su distribución provincial. Elaboración propia.

(*) Incluye bebidas analcohólicas.

(1) Previsiones.

casi por cinco entre 1962 y 1979 y también se registran aumentos muy importantes en las industrias del café y sucedáneos, en las cárnicas y en las lácteas (aunque éstas apenas habían modificado su participación de V.A.B. respecto al total de su producción). Las industrias de bebidas analcohólicas, zumos y gaseosas y las de aguas minerales envasadas han conseguido igualmente aumentar su V.A.B. por encima del 300 por 100.

CAMBIOS EN LA COMPOSICIÓN ESTRUCTURAL DEL SECTOR

Hasta ahora hemos estudiado la industria alimentaria en el contexto de la industria española y la evolución que ha sufrido ésta a lo largo del tiempo en sus diferentes ramas. Como complemento necesario vamos a tratar de analizar la estructura de la industria alimentaria atendiendo a las distintas ramas y subramas que la componen comparando los datos para varios años.

Nuevamente las variables sobre las que se va a centrar nuestra atención son el valor total de la producción, el valor añadido y las cifras de empleo por ramas. Los años que se van a comparar son 1960, 1971, 1977 y 1979, para valores totales de producción y de valor añadido, puesto que como ya se ha advertido no se dispone de datos desagregados por ramas para el sector alimentario en 1981, y en 1960, 1965, 1970, 1975 y 1977 para las cifras de empleo, ya que el año 1980 está todavía incompleto.

El cuadro V-9 nos muestra la estructura porcentual de la producción total por ramas estimada sobre valores en pesetas constantes del año 1970.

Tomados globalmente los datos de la estructura de producción total indican una evolución positiva hacia el cambio. Nos referimos a ese cambio característico del que hemos hablado en capítulos anteriores según el cual, a medida que aumentan la capacidad adquisitiva de los consumidores y su forma de vida existe una tendencia a consumir productos más ricos en términos dietéticos y más transformados. Esta

CUADRO V-9

Estructura de la producción total por ramas. Años 1960-1979

	1960	1969	1977	1979
<i>Harinas y derivados:</i>				
Fabricados de harinas	18,65	7,91	5,25	—
Molinos de cereales y leguminosas ..	6,82	1,52	0,81	6,89
Molinos arroceros	2,04	0,94	0,49	—
Industria panadera	20,14	9,55	8,64	—
Pastelería y masas fritas	3,02	2,64	3,14	9,67
Galletas	—	0,71	4,34	—
Pastas para sopa	1,26	0,43	—	1,22
Piensos compuestos	1,62	6,03	8,02	10,43
Aceite y derivados	9,22	8,76	10,39	14,14
<i>Otras industrias alimentarias:</i>				
Industria azucarera	5,68	2,90	5,35	4,82
Cacao y chocolates	1,94	1,05	1,44	3,13
Turrones y mazapanes	0,42	0,38	—	—
Caramelos	0,49	0,57	—	—
Tostaderos café y sucedáneos	1,75	1,80	3,86	—
Industrias lácteas y helados	4,29	6,62	12,50	9,37
Industrias derivadas de la pesca	2,63	2,28	2,80	3,27
Conservas vegetales	1,84	2,40	3,43	5,24
Conservación aceituna	1,00	0,39	0,54	—
Sacrificio ganado	—	22,53	2,13*	—
Industrias cárnica y grasas animales.	4,61	6,32	9,84	4,98
Otras industrias alimenticias	2,19	1,36	2,23	6,27
<i>Alcoholes y bebidas:</i>				
Cerveza y malta cervecera	2,51	2,31	2,82	3,52
Vinos y sidras	7,72	5,16	6,29	8,67
Bebidas analcohólicas, zumos y gaseosas	—	1,89	2,19	—
Aguardientes, licores y compuestos ..	—	2,29	2,21	2,95
Aguas minero-medicinales envasadas.	0,01	0,10	2,23	3,08
Alcoholes vínicos	—	0,75	0,64	—
Alcoholes industriales y de melazas ..	—	0,33	0,34	2,26
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Banco de Bilbao. Elaboración propia.

* En 1969, esta actividad incluía el valor del ganado sacrificado. Desde 1971, la serie sólo contabiliza el incremento del valor del ganado sacrificado.

tendencia natural parece que se ha roto en los últimos años de la serie, aunque no de forma muy sensible, al repercutir también en nuestra industria la crisis económica, si bien de una forma mucho más suave que en el resto de la industria española.

Analizando lo que ocurre en las distintas ramas productivas se observa que dentro del capítulo de «harinas y derivados», casi todas las industrias sufren un claro retroceso en cuanto a su participación en la protección de alimentos, salvo en los casos de pastelería y masas fritas, que se mantienen, y por supuesto, la producción de piensos compuestos.

En cuanto a la producción de aceite de oliva y sus derivados, se aprecia que su participación relativa en el sector ha aumentado fuertemente, si bien ha sido gracias a las industrias derivadas de productos grasos, ya que la producción de aceite de oliva está en retroceso. Si la estadística es fiable en cuanto al dato correspondiente al año 79, las industrias lácteas y helados, que habían multiplicado por cuatro su participación en el mercado entre 1960 y 1977, sufren un retroceso en el año 1979. Lo mismo sucede con las industrias cárnica y grasas animales, que en 1979 vuelven a suponer un porcentaje similar al de 1960.

Las bebidas siguen una trayectoria ascendente y los vinos, que venían disminuyendo su participación, han mejorado en el año 1979.

Figuran en el cuadro una serie de datos que rompen en muchos casos las tendencias seguidas en determinadas ramas. Se trata de los datos correspondientes al año 1979 y los casos más relevantes son: las industrias lácteas, las cárnica y «otras industrias alimenticias». En el caso de estas últimas, la variación es tan fuerte que únicamente puede responder a un cambio en la composición del epígrafe no explicitado en la estadística. Los otros dos tipos de datos pueden responder en buena parte a la dificultad en la obtención de estadísticas de producción industrial ya mencionadas.

La participación del valor añadido aportado por cada rama respecto al total de la industria de alimentación y bebi-

CUADRO V-10
Estructura del V.A.B. por ramas en porcentaje.
(Calculado sobre pesetas constantes de 1970)

	1962	1969	1977	1979
<i>Harinas y derivados:</i>				
Fabricas de harinas	4,65	4,28	3,92	—
Molinos de cereales y leguminosas ..	1,97	1,07	0,54	
Molinos arroceros	0,73	0,46	0,27	2,5
Industria panadera	12,23	13,58	13,36	
Pastelería y masas fritas	4,72	5,52	5,50	20,38
Galletas	0,97	1,56	5,88	
Pastas para sopa	0,50	6,80	—	1,16
Piensos compuestos	3,41	5,34	4,56	5,29
Fabricación de aceite y derivados ...	10,45	8,22	6,75	6,88
<i>Otras industrias alimentarias:</i>				
Industria azucarera	4,34	3,38	3,09	2,32
Cacao y chocolate	1,57	1,17	0,97	2,96
Turrones y mazapanes	0,97	0,88	—	—
Caramelos	0,68	1,37	—	—
Tostaderos café y sucedáneos	1,60	1,50	1,67	—
Industrias lácteas y helados	5,36	7,18	9,94	7,10
Industrias derivadas de la pesca	3,90	2,87	2,79	3,33
Conservas vegetales	6,67	4,13	4,58	7,00
Sacrificio de ganado	4,39	1,20	6,01	—
Industrias cárnicas y grasas animales.	4,18	6,78	8,27	13,86
Otras industrias alimentarias	1,99	2,92	2,10	5,77
<i>Alcoholes y bebidas:</i>				
Cerveza y malta cervecera	6,26	7,14	5,85	5,74
Vinos y sidras	8,18	7,16	4,09	5,67
Bebidas analcohólicas, zumos y gaseosas	3,96	6,14	5,03	—
Aguardientes, licores y compuestos .	3,53	3,92	3,52	3,10
Aguas minero-medicinales envasadas.	0,22	0,33	0,55	5,64*
Alcoholes vínicos	1,64	0,51	0,38	
Alcoholes industriales y de melazas .	0,79	0,53	0,24	1,13

* Incluye bebidas alcohólicas.

Fuente: Bando de Bilbao. «La distribución de la renta en España». Elaboración propia.

das figuran en el cuadro V-10. Las cifras obtenidas apoyan lo dicho anteriormente. Las industrias cárnicas y grasas animales han aumentado su participación considerablemente. También han aumentado las industrias de piensos compuestos, las lácteas y helados y otras industrias alimentarias. Dentro del grupo de bebidas existen varias producciones con valores añadidos bastante altos respecto al total de la industria: cerveza y malta cervecera, vinos y sidras, bebidas alcohólicas, zumos y gaseosas y aguardientes, licores y compuestos. Quizás sólo resulte chocante, dentro de las tendencias que hemos señalado, el aumento relativo que ha experimentado la participación de la rama panadera (12,33 por 100 en 1962; 13,58 por 100 en 1977).

Resulta también interesante examinar la evolución de la estructura del empleo por ramas industriales, que completará nuestro análisis de la estructura interna del sector. Para ello, utilizamos los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística, que se refieren a empleo total en las industrias de productos alimenticios, bebidas y tabaco, de 1960 a 1977 (ver cuadros VI-11 y VI-12).

Utilizamos los porcentajes que supone el empleo en cada rama o actividad respecto al total de empleados en cada uno (3), con las salvedades que se indican al pie del cuadro.

Los hechos más relevantes que se aprecian son los siguientes. En primer lugar las industrias cárnicas y las lácteas han aumentado su participación en el nivel de empleo respecto al total de la industria alimentaria, al igual que lo han hecho la fabricación de productos alimenticios, piensos compuestos, cerveza, bebidas analcohólicas y tabaco.

Por otra parte, queda claro que las industrias que antes hemos llamado «tradicionales» (almazaras, molinos harineros y de piensos, molinos arroceros, etc.), han perdido peso en cuanto a sus cifras de empleados en favor de las industrias cárnicas (9,8 por 100 del empleo total en alimentación, bebidas y tabaco en 1975) y las industrias lácteas (7,4 por 100 en

(3) En el cuadro V-12 no se ha calculado el porcentaje correspondiente al año 1980 por carecerse de la mayoría de los datos de empleo por ramas en la actualidad.

CUADRO V-11

Empleo total en fin de año. Personas que trabajan en las industrias de alimentación, bebidas y tabaco.

Años 1960-1980

	1960	1965	1970	1975	1977	1980
Industrias cárnicas	—	11.621	15.847	26.751	27.362	35.923
Industrias lácteas	—	9.501	13.166	20.935	20.428	24.364
Conservas vegetales (1)	35.206	46.276	50.174	49.778	47.445	—
Conservación aceitunas (1), (2)	11.775	9.415	—	8.061	8.145	6.505
Industrias derivadas de la pesca	19.553	20.454	21.031	19.681	18.492	13.576*
Productos derivados de cetáceos (1)	113	150	141	134	87	—
Fábricas de harinas	17.156	14.465	11.490	8.443	7.812	—
Molinos arroceros (1), (2)	1.558	1.253	—	1.113	1.143	1.115
Fabricación productos alimentarios (3)	18.496	21.205	24.556	28.262	28.883	—
Almazaras (1), (2)	39.690	18.530	25.037	20.772	20.246	18.010
Fabricación de azúcar y refinerías (1) (2)	23.036	24.400	20.179	11.411	13.200	—
Fabricación chocolate	6.337	5.742	5.323	4.798	4.771	—
Obtención de pimentón (1), (2)	1.128	692	857	725	839	785
Tostaderos café y sucedáneos	3.383	3.770	4.131	4.280	4.244	—
Pienso compuestos	3.109	5.576	7.547	9.972	10.691	12.369
Levaduras de panificación	—	—	—	527	508	—
Fabricación alcoholos vinicos (1), (2)	4.714	4.390	3.133	2.046	1.563	—
Alcoholos industriales	1.565	1.242	1.069	346	354	—
Aguardientes, compuestos y licores	7.436	8.694	9.662	8.212	8.446	—

	1960	1965	1970	1975	1977	1980
Elaboración de sidra (1), (2)	3.481	—	1.364	635	695	722
Cerveza y malta cervecera (1)	7.875	11.853	13.945	13.659	14.287	—
Aguas minero-medicinales envasadas	761	1.014	1.667	2.217	2.450	—
Gaseosas, aguas carbónicas y jarabes	13.874	17.684	18.820	19.795	19.816	—
Tabaco	8.392	10.945	10.784	11.380	11.936	—

Fuente: I.N.E.

(1) Personal empleado en el mes de mayor actividad. Para cerveza y malta cervecera y alcoholes vínicos a partir de 1975, inclusive, se incluye el personal a fin de año.

(2) Campañas que terminan en el año indicado.

(3) Comprende alimentos dietéticos, fabricación, galletas, derivados de café, turrones y mazapanes, pastas para sopa, caramelos, extractos, condimentos, purés y harinas industriales.

* Datos obtenidos de la investigación mensual.

CUADRO V-12

Porcentaje de empleo en fin de año de las industrias fabriles de productos alimenticios, bebidas, tabaco por ramas respecto al total de las industrias de alimentación, bebidas y tabaco.

Años 1960-65-70-75-77

	1960	1965	1970	1975	1977
Industrias cárnica	—	4,3	6,1	9,8	9,9
Industrias lácteas	—	3,5	5,1	7,6	7,4
Conervas vegetales (1)	15,3	17,3	19,3	18,2	17,3
Conervas aceitunas (1), (2) ..	6,5	3,5	—	2,9	2,9
Industrias derivadas pesca ...	7,3	7,6	8,1	7,2	6,7
Prod. derivados cetáceos (1) ..	—	—	—	—	0,03
Fábricas de harina	7,5	5,4	4,4	3,1	2,8
Molinos harineros, piensos ..	9,1	7	—	—	—
Molinos arroceros (1), (2) ...	0,6	0,4	—	0,4	0,4
Fabricación productos alimenticios (3)	7	8	9,4	10,3	10,5
Almazaras (1), (2)	14,8	7	9,6	7,6	7,4
Fabrica de azúcar y refinerías (1), (2)	8,6	9,1	7,7	4,1	4,8
Fabrica de chocolate	2,3	2,1	2,0	1,7	1,7
Obtención pimentón (1), (2). .	0,4	0,2	—	0,2	0,3
Tostaderos, café y sucedáneos.	1,2	1,4	1,6	1,5	1,5
Piensos compuestos	1,1	2	2,9	3,6	3,9
Fab. alcoholes vínicos (1), (2).	1,7	1,6	1,2	0,7	0,5
Alcoholes ind. y levaduras ..	0,6	0,4	0,4	0,1	0,1
Aguardientes, compuestos, licores	2,8	3,2	3,7	3	3,1
Elaboración de sidra (1), (2). .	1,3	—	0,5	0,2	0,2
Cerveza y malta cervecera (1).	3	4,4	5,4	5	5,2
Aguas mineromedicinales envasadas	0,3	0,3	0,6	0,8	0,9
Gaseosas, aguas carbónicas y jarabes	5,1	6,6	7,2	7,2	7,2
Tabacos	3,1	4,1	4,2	4,1	4,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Anuarios Estadísticos y elaboración propia.

(1) Personal empleado en el mes de mayor actividad. Para cerveza y malta cervecera y alcoholes vínicos a partir de 1975, inclusive, se incluye el personal a fin de año.

(2) Campañas que terminan en el año indicado.

(3) Comprende alimentos dietéticos, fabricación galletas, derivados del cacao, turrones y mazapanes, pastas para ropa, caramelos, extractos, condimentos, purés y harinas industriales.

1977), pero siguen siendo las industrias de conservas vegetales las que más población emplean, manteniendo también su importancia la fabricación de otros productos alimenticios, etc.

LA DIMENSION DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS Y LA POLITICA DE CONCENTRACION

Uno de los principales problemas con que se enfrenta la industria alimentaria española es, casi sin discusión, el de su reducido tamaño, ya que ello tiene unas implicaciones muy importantes. Los economistas hemos dedicado grandes esfuerzos al estudio de la dimensión de las empresas y su relación con la eficiencia económica. Los objetivos fundamentales que subraya la literatura clásica sobre el tema son la obtención de economías de escala y la posibilidad de invertir por parte de las grandes empresas en investigación y desarrollo tecnológico (J. S. Bain, 1958, pág. 46 y 47, en cuanto a una de las primeras aportaciones teóricas; posteriormente M. M. Blair, 1972, y un largo, etc.). Si el coste medio de producción a partir de un determinado punto o nivel comienza a disminuir debido a la especialización y división de los factores productivos, a la posibilidad de reducir el coste de las materias primas al adquirirlas en grandes cantidades y/o al carácter indivisible de algunos factores de producción, es presumible que cuanto mayor sea la capacidad de una empresa para producir, ésta se verá más beneficiada en detrimento de otra de menor tamaño. Este hecho puede facilitar una tendencia por parte de las empresas hacia la fusión o la absorción para conseguir esas economías de escala.

No resulta fácil estudiar este problema y su evolución ya que, por una parte, no disponemos de series completas de datos que permitan analizarlo y, por otra, la utilización de las estadísticas disponibles conduce a comprobar, una vez más, las discrepancias que existen al comparar los resultados provenientes de distintas fuentes.

El cuadro V-13 constituye una buena muestra de esta última afirmación, ya que como puede comprobarse las cifras

CUADRO V-13
Dimensión de las empresas alimentarias

N.º CNAE	Sector de actividad Definición	Según cotizaciones al régimen general de la Seguridad Social			Según censo industrial de España		
		N.º total de establecimien- tos	N.º total empleados en S. Social	Empleados por empresa	N.º total estableci- mientos	N.º de empleados	Empleados por empresa
411	Almazaras	399	4.057	10	2.783	12.648	5
412	Otros establecimientos de elaboración de aceites y grasas	358	6.413	17	227	6.667	29
413	Industria cárnica	2.352	40.867	17	5.552	48.483	9
414	Industrias lácteas	911	28.716	31	1.198	24.307	20
415	Conservación de frutas y hortalizas	1.269	29.048	22	1.032	30.342	29
416	Conservación de pescado	522	11.288	21	602	19.754	33
417	Molinería	930	9.796	10	7.084	21.180	3
418	Pastas alimenticias y féculas	108	721	6	86	3.164	37
419	Pan, pastelería y galletas	7.363	42.903	5	23.777	98.469	4
420	Industria azucarera	156	6.361	40	52	5.465	105
421	Cacao y derivados y confitería	2.944	24.474	8	690	11.623	17
422	Alimentación animal	388	4.545	11	800	12.305	15
423	Otras industrias alimenticias	1.733	19.585	11	1.280	13.987	11
424	Alcoholes y fermentación y derivados	526	4.717	8	697	6.734	10

CNAE	Definición	Según cotizaciones al régimen general de la Seguridad Social		Según censo industrial de España		
		N.º total de establecimientos	N.º total empleados en S. Social	Empleados por empresa	N.º total establecimientos	N.º de empleados por empresa
425	Industria del vino	1.496	18.427	12	5.912	25.688
426	Sidra	37	344	9	148	703
427	Cerveza	140	13.157	93	52	14.801
428	Aguas y bebidas alcohólicas ..	856	18.784	21	1.330	20.168
	TOTAL	22.488	284.212	13	53.302	376.468
						7.

Fuente: Datos cotización a la Seguridad Social (marzo 1982) y Censo Industrial, I.N.E., 1978. Cit. por J. Jordana (1983).

medias de empleados por establecimiento obtenidas para una serie de actividades productivas de alimentación y bebidas presentan diferencias bastante considerables en la mayoría de los casos, destacando: almazaras y otras industrias grasas, lácteas, molinería, pastas alimenticias y féculas, industria azucarera, cacao y confitería y cerveza.

La explicación de este hecho hay que buscarla, por una parte, en las diferencias que se producen al clasificar a un determinado establecimiento en una determinada actividad de la C.N.A.E. (4), y, por otra, a que las cifras correspondientes al Censo Industrial de 1978 incorporan un número de establecimientos muy superior al que figura en los datos provenientes de la Seguridad Social, lo que, sin duda, incide en las medias por establecimiento obtenidas.

Pasando ya a comentar los datos obtenidos, el primer hecho a subrayar es que la dimensión media de los establecimientos del sector es extraordinariamente baja (aproximadamente 7 empleados, si partimos del Censo Industrial; y 13 empleados a partir de las cifras de cotización a la Seguridad Social). La media de empleados por establecimiento en la industria española es de 11 (censo industrial 1978) y un gran número de sectores manufactureros se sitúan muy por encima de la misma.

Evidentemente, hay una serie de actividades que, dada su pequeña dimensión, influye decisivamente en la media del sector dado que, al mismo tiempo el número de establecimientos existente es muy alto. Así ocurre en los casos de: almazaras, molinería, industrias cárnica, pan, pastelería y galletas, industria del vino y otras industrias alimenticias. El predominio de los establecimientos de tipo familiar o de muy escasa dimensión es muy fuerte en muchas de estas actividades, aunque no faltan en ellas empresas cuya dimensión es también bastante considerable (bodegas, molinería, cárnica, galletas e incluso pastelería), las cuales utilizan tecnologías

(4) Hemos podido comprobar que en la Seguridad Social esta clasificación contiene abundantes errores, aparte de que los autopatrones no cotizan por el régimen general y algunas empresas figuran en el régimen de Seguridad Social Agraria.

avanzadas y alcanzan volúmenes de producción y ventas muy altos. En algunos casos, las participaciones del capital extranjero se dan —precisamente— en este tipo de establecimientos, como más tarde veremos.

Conviene llamar la atención, sin embargo, sobre la simplificación que supone estudiar la dimensión de las empresas en función de una única variable, como es la del empleo. Existen bastantes ejemplos de actividades en las que un bajo número de empleos combinados con una tecnología adecuada permite generar altos volúmenes de ventas y mantener un área de mercado con precios altamente competitivos y rentables.

Las actividades que, de acuerdo con los datos del INE tienen una media más alta de empleados por establecimiento son la industria azucarera —cuyas cifras reales son todavía más elevadas si nos referimos al escaso número de grandes factorías que se reparte el mercado español—, las fábricas de cerveza y, a cierta distancia, las industrias de pastas alimenticias y féculas, las de conservas de pescado —donde figuran grandes y pequeñas empresas— y las conserveras de frutos y hortalizas, que también cuentan con un limitado número de establecimientos de dimensión media (igual o superior a 200 empleados).

La escasa dimensión que en su conjunto tiene la industria alimentaria y de bebidas refleja, por otra parte, algunos problemas y características que también son comunes. Las instalaciones son, en bastantes casos, obsoletas y sólo permiten bajas cotas de productividad; las áreas de mercado cubiertas por muchos establecimientos son de reducidas dimensiones y han estado protegidas por determinados factores (características locales del producto; dificultades de transporte; costes bajos por su carácter familiar o por moverse dentro de la economía subterránea, etc.); la dedicación a investigación e innovación es nula o muy baja; y las posibilidades financieras suelen ser muy limitadas, tanto vía capital propio como por el acceso a los mercados crediticios.

Como es lógico, estas circunstancias hacen que un buen número de nuestras empresas alimentarias y de bebidas se

encuentre en una situación muy precaria, tanto en lo que se refiere a su capacidad de negociación para adquirir materias primas, como por sus posibles dificultades frente a la aparición de empresas mejor dimensionadas y más competitivas, nacionales o extranjeras. Disponemos ya de algunos ejemplos que indican los efectos destructivos que ha provocado en una determinada actividad la irrupción de una empresa más agresiva o la transformación, de la mano de iniciativas exteriores, de algunas empresas de corte tradicional que operaban en tales sectores.

Al igual que ha ocurrido en otros países, lo lógico es que el número de establecimientos de bastante ramas disminuya en los próximos años, siguiendo un proceso de concentración y modernización que ya está iniciado, aunque se refleja de modo muy desigual. Si el ejemplo de la CEE es válido, bastaría señalar que entre 1971 y 1976 el número de empresas alimentarias de la Comunidad ha disminuido un 22 por 100, porcentaje que es todavía más alto en algunos países, como Francia y Bélgica (5).

La política económica española ha reflejado en su legislación la necesidad de mejorar la estructura de la industria a través del tamaño de las empresas. La adecuada dimensión se declaró necesaria por parte del Ministerio de Industria en 1963 «para acometer una eficaz política exportadora y de desarrollo, para mejorar la estructura financiera de la empresa y para facilitar la flexibilidad necesaria para adecuar la demanda a la oferta», condición necesaria en un mercado en desarrollo.

El modelo de concentración adoptado en España no constituye excepción sobre el resto de los países de economía de mercado. Sin embargo, la legislación no parece haber sido suficiente a juzgar por el mínimo de concentraciones que se han llevado a cabo desde 1959. Para ilustrar este punto partimos del cuadro V-14.

Si consideramos el número total de empresas concentradas entre 1958 y 1978, el sector que más ha respondido a la nece-

(5) Vid: Comisión de la CEE: *L'industrie alimentaire dans de la CEE*; Bruselas, 1981.

CUADRO V-14

Concentración de empresas en España. Resultados para sectores 1959-78

Sectores de actividad	N.º de empresas concen- tradas	N.º de empresas resul- tantes	Modalidad		Capitales (10 ⁶ pts.)
	Fusión	Absor- ción			
Industrias químicas	159	66	6	55	68.430
Industrias eléctricas	163	53	3	40	92.567
Industrias textiles	94	32	10	22	3.046
Alimentación bebidas y ta- baco	516	77	32	41	20.308
Material de transporte	71	27	5	22	20.039
Industrias siderometalúrgicas.	15	7	4	3	42.046
Industrias básicas de meta- les no férreos	25	7	1	6	4.255
Transformados metálicos ..	193	84	17	63	12.084
Materiales construcción, ví- deo y cerámica	139	56	13	43	23.597
Industrias extractivas	53	18	5	13	34.539
Papel y artes gráficas	60	24	9	20	1.318
Curtidos y pieles	43	14	4	2	6.808
Madera, corcho y muebles .	—	—	1	4	112
Diversas	55	20	5	14	4.137
TOTAL	1.596	488	115*	348*	333.286

Fuente: Ministerio de Industria.

* Incluida la transmisión de activos a título oneroso.

sidad de concentrarse ha sido el de alimentación, bebidas y tabaco, con 516 empresas, que se transforman en 77, seguidas a mucha distancia del sector de transformados metálicos y de las industrias eléctricas y químicas con 193, 163 y 159 empresas concentradas, respectivamente. No obstante, hay que considerar que 205 de estas industrias alimentarias concentradas pertenecen al subsector de pan, de Valencia, que se fusionaron en una sola operación en 1960.

De acuerdo con el volumen de capital, el sector de industrias eléctricas ha sido, sin embargo, el que representa la

cifra mayor (92.567 millones de pesetas), seguido de la industria química (68.430 millones) y de la siderometalúrgica (42.046 millones). El sector de alimentación, bebidas y tabaco ocupa el sexto lugar, con 20.308 millones. Entre 1972 y 1978 es cuando se realizan con más intensidad los procesos de concentración, probablemente gracias al Decreto de 25 de noviembre de 1971, por el que se refunden y clarifican las normas sobre concentración de empresas. «El resultado de estas concentraciones no es, sin embargo, muy significativo, ya que en muchas ocasiones (sobre todo en las operaciones en las que han intervenido grandes empresas), se reduce a una simple absorción de una o varias empresas filiales por la sociedad matriz que, en realidad, ya poseía su control a través de una participación mayoritaria en su capital social» (Ministerio de Industria. «Las 500 grandes empresas... en 1973», pág. 29).

CUADRO V-15
Distribución de las 100 mayores empresas, por industrias

Sectores	1964	1968	1973	1978
Alimentación	8	7	14	13
Químicas	14	13	14	15
Maquinaria eléctrica	8	9	12	13
Construcciones mecánicas	8	7	3	3
Construcción	10	8	8	8
Construcción naval	5	5	3	2
Siderurgia	9	8	7	8
Metalurgia no férrea	2	3	4	2
Electricidad, agua y gas	9	11	10	14
Petróleos	4	6	7	7
Textil	7	4	0	0
Vehículos	7	9	8	9
Papel e imprentas	2	2	3	1
Auxiliar construcción	3	3	4	—
Minería	4	5	2	5
Tabaco	—	—	—	0
Total	100	100	100	100

Fuente: El cuadro se ha ampliado con los datos correspondientes a 1978 utilizando la misma fuente que F. Maravall para dicho año (las 500 mayores empresas españolas en 1976-78).

Entre las causas que pueden haber influido en el hecho de que esta concentración no haya alcanzado el grado deseado se han señalado: el carácter individualista del empresario español; la falta de adaptación de la legislación a las peculiaridades de cada sector; la rigidez en la legislación de tipo laboral, que no ha permitido o no facilitaba el despido del personal no necesario una vez realizada la concentración; la lentitud en la tramitación burocrática de los expedientes; y la dificultad o imposibilidad de concentración por parte de las empresas en las que existen participación de capital extranjero.

Los cambios intersectoriales habidos preferimos estudiarlos utilizando como dato las cifras de ventas, por considerar el número de empleados poco significativo de la medida del tamaño de una empresa. Como he señalado antes, considerar una empresa grande o pequeña según el número de empleados constituye un procedimiento poco adecuado, puesto que hay que tener en cuenta que una empresa de tecnología muy avanzada (con una relación capital-producto alta) puede tener un nivel de output más alto que otra empresa con mayor cantidad de obreros y una relación capital-producto inferior. Un claro ejemplo de ello, es la conclusión a la que se llega tras el examen de la dimensión de los establecimientos industriales españoles medida por el valor medio producido por persona y por establecimiento: en 55 de las 56 actividades estudiadas, se ha registrado un crecimiento incluso en aquellas actividades en que la plantilla media por establecimiento ha decrecido fuertemente.

Para solventar este problema seguiremos el planteamiento que se hace en el estudio realizado por Fernando Maravall (1976) sobre la concentración de la empresa en el total de la industria y en algunos sectores concretos, entre los que se encuentra el de alimentación, bebidas y tabaco, completándolo con los datos más recientes ya disponibles. Para ello utiliza dos tipos de medidas:

— Las medidas que hacen referencia a la dimensión absoluta y sólo utilizan información sobre un número limitado de empresas. Dentro de este grupo, la medida más utilizada

es el denominado coeficiente de concentración, que indica qué proporción absorben las mayores empresas de una industria o de una economía respecto de la actividad económica (valor añadido, empleo, valor de los activos, etc.).

— Medidas denominadas «relativas», que incorporan una comparación de la proporción o tamaño respecto de algún valor «medio». Son esencialmente medidas de desigualdad de las cuales un ejemplo típico es el coeficiente de Gini asociado a la curva de Lorenz.

Utilizando datos del Ministerio de Industria, Maravall estudia cómo ha variado la distribución de las 100 mayores empresas (tomadas por su cifra de ventas) por industrias. Aunque no se observan cambios muy fuertes, el análisis indica que en los años 1964, 1968 y 1975 los sectores que más han aumentado su proporción de número de empresas dentro de las 100 son los de alimentación maquinaria eléctrica y petróleos, disminuyendo los sectores de construcciones mecánicas y textil.

El mencionado cuadro sólo tiene, sin embargo, un valor relativo, puesto que depende mucho de la muestra de empresas utilizadas por el Ministerio de Industria cada año objeto de estudio (6), que no es la misma para ninguno de los períodos observados. Ello se ratifica si observamos las 100 primeras empresas del estudio de fomento de la producción («Las 1.500 mayores empresas españolas en...»), en el cual la distribución de las empresas por sectores varía sensiblemente de la publicada por industria.

Siguiendo el trabajo de Maravall, en él se analizan los coeficientes de concentración para el sector de alimentación y bebidas, para el sector público, maquinaria eléctrica y construcciones mecánicas. Utiliza las medidas de concentración absoluta antes mencionadas complementadas con ratios de desigualdad o de concentración relativa (el índice de Gini asociado a la curva de Lorenz). Los coeficientes absolutos de concentración indican la participación que tiene la mayor empresa y las siguientes hasta las 40 mayores, respecto al

(6) La misma publicación advierte que no pueden hacerse comparaciones interanuales por ese hecho.

total de output del sector. Cuanto mayor sea el coeficiente de las mayores empresas mayor será el poder de éstas sobre el mercado.

El indicador de tamaño de las empresas que se utiliza es el de volumen de ventas para los años 1964 y 1973 y, de los cuatro sectores observados, el más concentrado, tanto en 1964 como en 1973, es el de maquinaria eléctrica y el que menos el de alimentación.

Los sectores que mayor desplazamiento experimentaron en sus curvas de concentración, es decir, aquéllos cuyos ratios de concentración aumentaron más, fueron el de alimentación y el de química. Siguiendo al autor, «el hecho de que el output de un número determinado de empresas creciera más rápidamente que el output total del sector se debe a que algunas de ellas mediante procesos de crecimiento interno y externo alcanzaron un grado de control importante». Este es el caso, dentro del sector de alimentación, de las empresas Nestlé, Cía. de Industrias Agrícolas, Grupo de Empresas Sanders, Coca-Cola de España, etc., que experimentaron crecimientos muy fuertes.

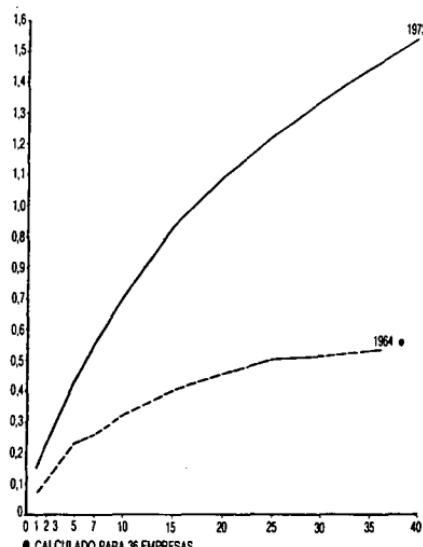
A pesar de que las primeras empresas en alimentación y bebidas han mejorado su clasificación dentro de las mayores empresas industriales del país, el sector sigue teniendo bajas tasas de concentración, como demuestra el gráfico V-1 (*), puesto que las 20 primeras empresas alimentarias obtienen un 10 por 100 del total de ventas del sector y las 40 primeras absorben un 16 por 100 del mercado en 1973. Estas cifras contrastan ostensiblemente con las obtenidas para el sector químico, dentro del cual las 20 primeras empresas absorbían el 40 por 100 del volumen total de ventas en 1973, y, con las del sector de material eléctrico, en el cual las 40 mayores empresas absorbían en 1973 el 85 por 100 de las ventas.

Basándonos en los datos publicados en «Las 500 grandes empresas industriales españolas 1976-1978» hemos confeccionado la curva correspondiente al sector de alimentación y bebidas para el año 1977 (ilustrado en el gráfico V-2). De los

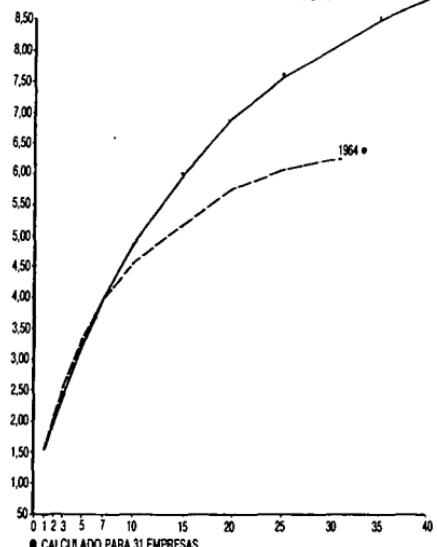
(*) El gráfico de alimentación y bebidas está expresado en tantos por diez.

GRAFICO VI-1

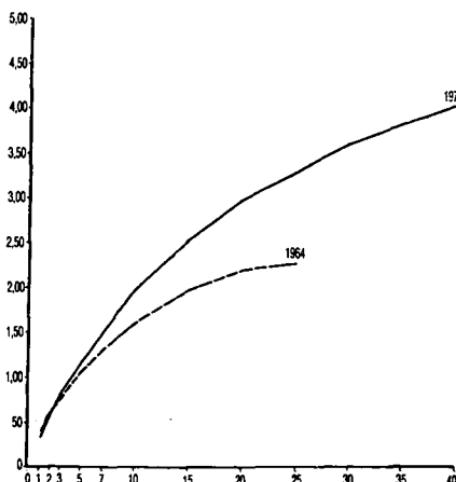
ALIMENTACION Y BEBIDAS



MAQUINARIA ELECTRICA



CONSTRUCCIONES MECANICAS



SECTOR QUIMICO

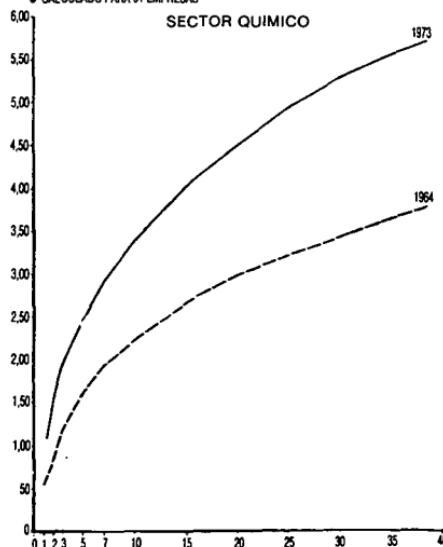
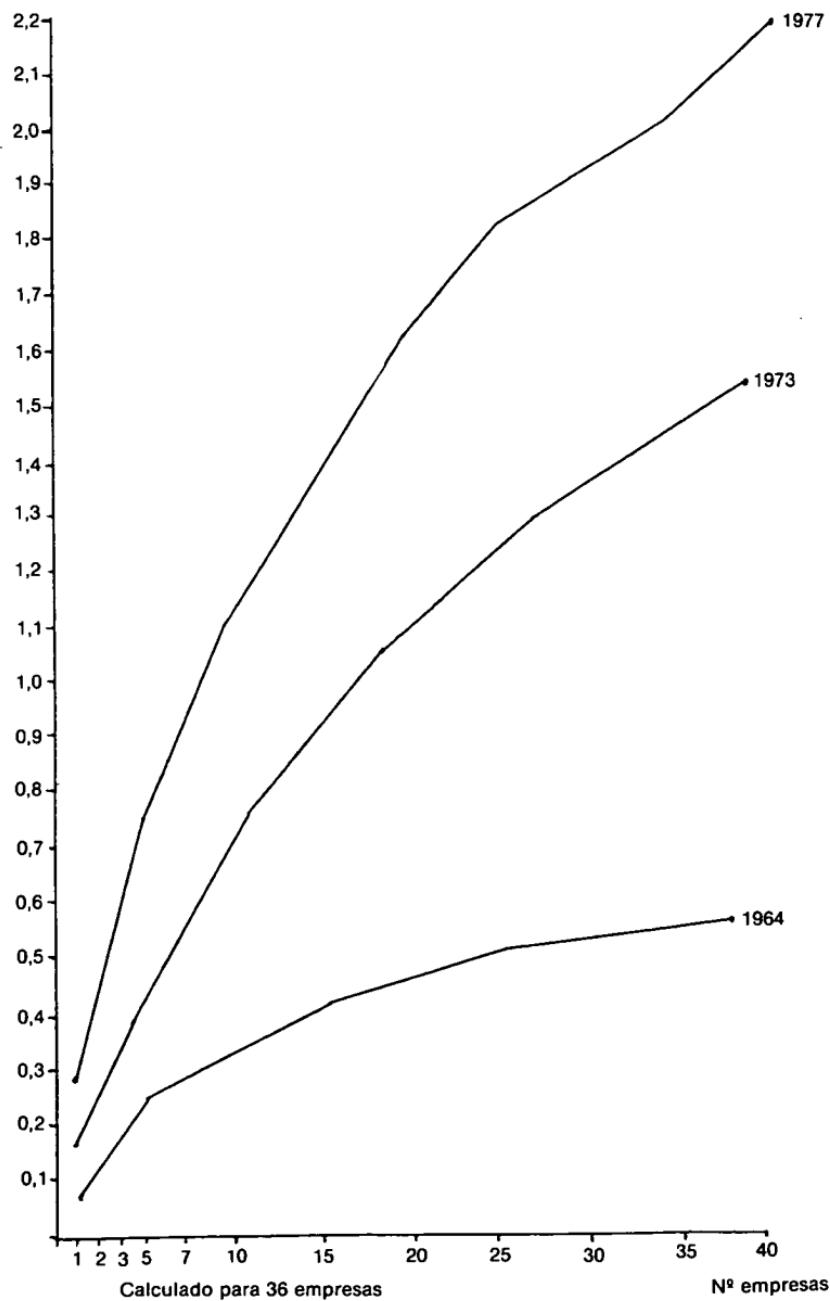


GRAFICO VI-2
ALIMENTACION Y BEBIDAS



valores obtenidos deducimos que, a pesar de los bajos niveles de concentración en los que se mueve esta industria, el incremento se va realizando progresivamente. A partir de las 10 primeras empresas, los desplazamientos de las curvas son bastante considerables. Mientras que para el año 1973 las 10 mayores empresas suponían, aproximadamente, ya un 11,1 por 100 de las cifras obtenidas por el total del sector, las 15 primeras suponen en 1977 el 13,83 por 100, y las 40 primeras el 27,71 por 100. Estas cifras, si bien son muy bajas respecto a los sectores más concentrados antes mencionados, sí implican unos ascensos positivos, probablemente consecuencia de las bajas cifras de que se partía en el estudio.

2. LOCALIZACION DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Analizados los aspectos básicos de la industria alimentaria desde el punto de vista estructural, parece interesante hacer también una referencia a la ubicación espacial del sector.

Las teorías de la localización industrial (desde Weber hasta Beckman, pasando por Lösch, Isard, W. Alonso, etc.), han proporcionado algunos elementos explicativos de carácter general sobre los factores que son determinantes para la elección de una localización por parte de las empresas. Entre ellos, suelen citarse: los costes de transporte (tanto de suministro de materias primas, como de distribución del producto a los mercados), la existencia de mano de obra más barata o mejor especializada, la disponibilidad de ciertos servicios complementarios (comercialización, finanzas, asistencia técnica), así como otras economías externas a la empresa.

Los estudios empíricos realizados han permitido constatar el peso que algunos de estos factores tienen en la localización de las distintas actividades industriales, con evidentes diferencias en función del tipo de actividad e incluso del proceso de producción técnicamente elegido. De todo ello, han surgido múltiples intentos de clasificación de industrias en función de su localización próxima al mercado de sus productos, cerca de las fuentes que suministran sus materias primas

básicas, o bien en ciertos núcleos que reúnen ventajas específicas, tales como algunos puertos y centros de interconexión de los distintos modos de transporte.

No hay que olvidar, sin embargo, que en algunos estudios empíricos efectuados han figurado en puestos destacados algunos factores explicativos de la localización que no guardan relación lógica con planteamientos basados en la razonabilidad económica. Las preferencias personales del empresario, los vínculos familiares e incluso circunstancias causales no quedan al margen de las respuestas dadas a las preguntas de los encuestadores. Y no es menos cierto que en otros casos, las razones que llevaron a una empresa ya existente a abrir una nueva factoría en una zona, región o país, se encuentran en factores en los que hace algunos años no se les concedía especial valor: tratamiento fiscal; necesidad de estar presente en un mercado donde se introduce la competencia; cumplimiento de un programa de expansión de los servicios centrales; adquisición de una empresa competidora y ampliación de sus instalaciones, etc.

En el caso concreto de las industrias de alimentación y bebidas es evidente que, además de esta diversidad de factores que acabamos de señalar, su misma variedad productiva no permite establecer generalizaciones. Existen ejemplos claros de empresas cuya ubicación próxima al mercado resulta lógica (panaderías, pastelerías y algunas industrias lácteas, por ejemplo), mientras otras, deben localizarse cerca de las zonas suministradoras de las materias primas básicas para evitar excesivos costes de transporte (fábricas de azúcar, de harinas y de aceites vegetales, por ejemplo), o porque el carácter perecedero de aquéllas impone incluso la localización más conveniente (conservas vegetales y de pescado)

La localización de la industria alimentaria española responde, en definitiva, a estos factores tan variados que acabamos de señalar y que históricamente hablando han jugado un papel importante, aunque las modernas técnicas de producción, tratamiento y conservación de los productos (congelación, liofilización, introducción de conservantes, etc.), así como la mejora en la rapidez y capacidad de los transportes

están reduciendo seriamente el peso de algunas de las antiguas restricciones a la localización de nuevas factorías. Varias ramas productivas de la alimentación y bebidas figuran incluso en estos momentos en las relaciones de industrias «foot-loose» a efectos de localización, es decir, industrias que no están especialmente condicionadas en la elección del lugar para instalarse y que pueden decidir casi libremente de acuerdo con una amplia gama de preferencias, sin que ello pueda suponer diferencias muy marcadas en sus costes de producción.

Pero, sin necesidad de entrar en estos complejos problemas de localización, que exigirían un análisis muy pormenorizado de las distintas ramas integradas en el sector, podemos aportar algunos datos y comentarios sobre la ubicación de esta industria en nuestro país. Lógicamente, la importancia que tienen algunos mercados urbanos cara a la distribución de ciertos productos, por una parte, y las zonas agrarias que son productoras de algunas materias básicas para ciertas actividades transformadoras (aceituna, uva, cereales, remolacha, etc.), por otra, han representado un evidente factor de concentración espacial de nuestro sector.

Si tomamos como medida de localización el valor de la producción de las industrias de alimentación, bebidas y tabacos por provincias publicado por el Banco de Bilbao en «Renta Nacional de España y su distribución provincial», llegamos a la conclusión de que éstas están muy diseminadas en el espacio nacional, aunque no es menos cierto que la producción en algunas provincias es mucho más elevada que en el resto.

La provincia que mayor producto industrial obtiene por la fabricación de alimentos, bebidas y tabaco es Barcelona, seguida de cerca por Madrid y, a mayor distancia, por Sevilla. También cuenta con una producción industrial en este sector importante las provincias de Valencia, Cádiz, Vizcaya, Gerona, Murcia, Córdoba y Tarragona. Hay que resaltar que la concentración de la producción en estas provincias se ha mantenido a lo largo de las décadas de los 60 y 70, puesto que las provincias con mayor producción son las mismas,

CUADRO V-16

Producción total de las industrias de productos alimenticios, bebidas y tabaco de las provincias con mayor y menor producción. (Años 1960-67-77-79)
(Millones de pesetas)

	1960*			1967			1977			1979		
	Valor total	% s/total										
Barcelona	9.543,5	7,11	33.166,4	8,91	117.911	10,93	182.730	10,59				
Madrid	7.759,1	5,78	26.967,4	7,24	102.637	9,51	139.214	8,07				
Sevilla	7.784,4	5,80	17.516,9	4,70	59.669	5,53	89.978	5,21				
Valencia	6.631,6	4,94	18.848,6	5,06	55.441	5,13	102.460	5,94				
Cádiz	4.089	4,03	10.361,6	2,78	39.439	3,65	62.066	3,59				
Vizcaya	2.762,2	2,05	8.807,1	2,36	37.170	3,44	53.744	3,11				
Gerona	1.734,0	1,29	6.582,2	1,76	31.398	2,91	43.342	2,51				
Murcia	2.284,3	1,70	9.123,2	2,45	28.964	2,68	60.505	3,50				
Córdoba	5.815,3	4,33	8.543,7	2,29	28.048	2,60	41.262	2,39				
Tarragona	3.597,2	2,68	9.660,2	2,59	27.343	2,53	38.834	2,25				
Almería	792,1	0,59	1.743,7	0,46	4.807	0,44	7.975	0,50				
Soria	650	0,48	2.230,6	0,59	4.174	0,38	7.455	0,42				
Teruel	902,4	0,67	2.787,6	0,74	3.743	0,34	6.415	0,35				
Guadalajara	1.073,5	0,80	2.032,9	0,54	3.699	0,34	5.548	0,31				
Ávila	802,7	0,59	2.443,1	0,65	3.093	0,28	4.161	0,24				
Resto de España	77.953,1	58,09	211.402,9	56,79	531.150	49,24	879.149	50,96				
TOTAL	134.174,4	100	372.218,1	100	1.078.686	100	1.724.838	100,00				

* No incluye el tabaco.

Fuente: Banco de Bilbao. Renta Nacional de España y su distribución provincial.

con muy ligeras diferencias de posición desde 1960, como pone de manifiesto el cuadro V-16. Lo mismo sucede con las provincias en las cuales el producto industrial por este concepto es menor. Almería, Soria, Teruel, Guadalajara y Ávila ocupaban los últimos lugares en la clasificación en 1960 y siguen haciéndolo en 1970.

Debemos subrayar también que la concentración ha aumentado, puesto que Barcelona y Madrid producían en 1960 un 12,9 por 100 de la producción total, mientras que en 1979 este porcentaje asciende ya al 18,7 por 100. En sentido contrario, las provincias situadas en la cola han perdido participación en el total nacional: Guadalajara y Ávila tenían en 1960 una cuota de mercado del 1,4 por 100 del total y en 1979 sólo alcanzan el 0,55. Las provincias intermedias en el «ranking» producían el 58 por 100 del total en 1960 y ahora suponen un 49,2 por 100.

Tampoco puede hablarse de concentración a nivel regional. Si bien las provincias catalanas tienen un peso superior a la media en cuanto a su producción, el resto de las regiones no tienen una proporción significativa, ya que las primeras provincias situadas en la lista están en regiones muy distintas.

Pueden adoptarse otros criterios para determinar donde se encuentran las industrias alimentarias y si éstas están muy agrupadas o no. Rafael Juan i Fenollar (1978) considera también que el número de empresas por provincias y el número de empleados (lo cual no es muy significativo, como él mismo indica, por las razones que ya hemos mencionado al hablar de la concentración industrial) el consumo de energía y combustible y el consumo de materias primas, llegando por estos tres últimos criterios a una clasificación por provincias similar a la aquí obtenida. Y se llega también a una distribución por provincias similar si estudiamos la localización de las factorías de las mayores empresas industriales del sector, aunque los grandes centros industriales y su entorno—especialmente Madrid y Barcelona—figuran en una posición muy destacada sobre el resto.

El cuadro V-17, elaborado con cifras procedentes de la Encuesta Industrial del INI de 1979, aporta algunos datos

CUADRO V-17

Distribución por regiones de las industrias de alimentación, bebidas y tabaco (*). Año 1979

Regiones	Número establecimientos	Total personas	Personas por establecimiento	V.A.B. total (en miles p.s.)	Participación regional
				V.A.B.	
Andalucía	9.323	76.842	8,24	85.209	18,99
Aragón	2.249	13.101	5,82	12.416	3,22
Asturias	1.142	9.129	8,0	11.610	2,26
Baleares	873	4.919	5,63	5.285	1,22
Canarias	1.067	13.876	13,0	13.500	3,43
Cantabria	589	7.232	12,28	7.782	1,79
Castilla-León	5.699	34.495	6,05	35.895	8,52
Castilla-La Mancha	6.177	22.087	3,58	21.296	5,46
Cataluña	6.788	65.393	9,63	92.515	16,20
Ceuta y Melilla	107	981	9,16	929	0,24
Extremadura	3.109	11.722	3,77	9.437	2,88
Galicia	4.353	30.589	7,02	27.612	7,55
Madrid	1.722	29.306	17,02	37.365	7,24
Murcia	1.770	17.577	9,93	14.111	4,34
Navarra	912	11.708	12,84	14.263	2,89
Comunidad Valenciana	5.027	35.003	6,96	37.972	8,65
País Vasco	996	14.827	14,89	18.205	3,66
La Rioja	622	5.916	9,51	10.959	1,46
TOTALES	52.525	404.702	7,71	456.361	100,00
					100,00

Fuente: Elaborado a partir de cifras INE. Encuesta Industrial 1979.

(*) Dada la diferencia de fuentes entre ese cuadro y otros que figuran en este mismo capítulo, aparecen cifras no equivalentes en V.A.B. y empleos.

que nos permiten ampliar nuestros comentarios a la distribución espacial de las industrias de alimentación, bebidas y tabaco.

En este caso, se han agregado los datos sobre número de establecimientos, personas trabajando y valor añadido por regiones. Los puestos que, en mi opinión, merecen ser destacados son los siguientes.

En primer lugar, queda más claro el peso que Cataluña, Andalucía y Madrid tienen en el sector, tanto en términos de empleo como en cuanto a su participación en el valor añadido total del sector. El caso de Madrid destaca aún más por tratarse de una sola provincia y el de Cataluña por su mayor aportación al valor añadido, resultado, sin duda, del tipo de empresas allí instaladas y de la más alta representación de industrias más avanzadas técnicamente o que están situadas en un escalón más elevado en el proceso de transformación.

En segundo lugar, queda claro también que algunas regiones menos avanzadas, pero que han contado tradicionalmente con industrias de transformación alimentaria, tienen empresas cuyo tamaño medio es inferior a la media y su participación en el valor añadido total es menor que lo que representan el número de personas empleadas en el sector. Este es el caso, por ejemplo, de Aragón, Castilla-León, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia e incluso Murcia, a pesar de que el número medio de empleados es en este último caso algo superior a la media nacional.

Por contra, algunas comunidades autónomas uniprovinciales con una considerable especialización en sus industrias de alimentación y bebidas (casos de la Rioja, Navarra, Asturias y Cantabria) alcanzan una participación en el valor añadido nacional más alto que lo que supondría su volumen de empleo, lo que a su vez refleja —en parte— una dimensión empresarial superior a la media.

Por último, el cuadro permite constatar las importantes diferencias regionales que existen en cuanto al número de empleos por establecimiento, tema al que ya hemos aludido en un apartado anterior. Por el escaso tamaño de los establecimientos, medido en términos de empleo, destacan: Castilla-

La Mancha, Extremadura, Baleares y Aragón. Y por su mayor dimensión: Madrid, País Vasco, Canarias (fuertemente marcada por la industria tabaquera), Cantabria y Navarra.

3. EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS

Para abordar este importante aspecto partimos de los datos ofrecidos por la Dirección General de Aduanas para los diversos años. Comenzaremos por situar la importación y exportación de productos alimenticios dentro del total de

CUADRO V-18
Composición de la importación española
(Miles de pesetas y porcentajes)

Productos	1961	1980		
Productos agrícolas y alimenticios (secciones I, II, III y IV)	14.764.235	22,53	314.950.370	12,85
Productos minerales (sección V)	13.057.959	19,92	1.006.352.260	41,06
Productos químicos, caucho y plásticos (secciones VI y VII)	8.074.109	13,32	232.360.664	9,48
Materias textiles y sus manufacturas (sección XI)	5.313.873	8,11	62.120.480	2,54
Calzado, etc. (sección XII)	4.663	0,01	4.421.244	0,18
Metales comunes y manufaturas de estos metales (sección XV)	5.011.943	7,65	157.987.343	6,45
Máquinas, aparatos y material eléctrico (sección XVI)	10.016.565	15,28	307.353.253	12,54
Material transporte (sección XVII)	4.353.627	6,64	113.743.580	4,64
Otros (secciones VIII, IX, X, XIII, XVIII, XIX, XX y XXI)	4.940.107	7,54	251.363.764	10,26
TOTAL	65.537.081	100,00	2.450.653.010	100,00

Fuente: Cifras de la Dirección General de Aduanas.

CUADRO V-19
Composición de la exportación española
(Miles de pesetas y porcentajes)

Productos	1961	1980	
Productos agrícolas y alimenticios (secciones I, II, III y IV)	23.509.566	55,22	275.725.539 18,47
Productos minerales (sección V)	4.650.094	10,92	104.558.279 7,00
Productos químicos, caucho y plásticos (secciones VI y VII)	2.128.390	5,00	153.387.918 10,27
Materias textiles y sus manufacturas (sección XI)	3.158.182	7,42	73.348.799 4,91
Calzado, etc. (sección XII)	314.744	0,74	43.278.261 2,90
Metales comunes y manufacturas de estos metales (sección XV)	3.468.813	8,15	243.397.218 16,30
Máquinas, aparatos y material eléctrico (sección XVI)	1.300.182	3,05	192.043.169 12,86
Material transporte (sección XVII)	225.445	0,53	198.380.520 13,28
Otros (secciones VIII, IX, X, XIII, XIV, XVIII, XIX, XX y XXI)	3.819.388	8,97	208.296.613 13,95
TOTAL	42.574.804	100,00	1.493.186.649 100,00

Fuente: Cifras de la Dirección General de Aduanas.

importaciones y exportaciones españolas para seguir con el comercio exterior de productos alimenticios por ramas incidiendo de modo especial en los productos elaborados (los procedentes de las industrias alimentarias) que constituyen el objeto de nuestro estudio.

Los cuadros V-18 y V-19 incluyen la composición de la importación y exportación española por secciones para los años 1961 y 1980. Con ello podemos obtener conclusiones interesantes. Refiriéndonos, en primer lugar, a las importaciones, podemos resaltar la pérdida de importancia que supone la importación de productos alimenticios y agrícolas en estos 19 años. De significar el 22,5 por 100 del total

importado en 1961 estos productos pasan al 12,8 por 100 en 1980. En contrapartida, los productos más comprados al exterior en 1980 son los minerales. En general, pierden puntos los productos manufacturados.

Del cuadro siguiente, referente a las exportaciones podemos destacar también la disminución que experimentan las exportaciones de productos agrícolas y alimenticios, fundamentalmente cítricos y vinos, que en 1961 suponían el 55,22 por 100 del total de exportaciones, y que en 1980 sólo llegaban al 18,47 por 100. Los sectores que más han aumentado sus ventas al exterior han sido los industriales, destacando el material de transporte, que ha multiplicado el valor de sus exportaciones por 26, el de productos químicos; y el calzado.

En cuanto a los valores totales, mientras las importaciones han multiplicado su valor por 37 en estos 19 años, las exportaciones de 1980 son 35 veces superiores a las de 1961 en pesetas corrientes.

Los índices de cobertura comercial (X/M) en esos años oscilan entre el 32,15 por 100 de 1965 al 71,67 por 100 de 1979 cifra anormalmente alta, junto con la de 1978.

Si calculamos el grado de cobertura por secciones en los cuadros anteriores obtenemos para los productos agrícolas y alimenticios un valor del 159,2 por 100 en 1961 y del 87,5 por 100 en 1980. Conviene señalar, con todo, que en este caso, el valor de las importaciones y exportaciones de 1961 no es representativo, puesto que esta situación se mantiene muy poco tiempo; a partir de 1965, la balanza comercial agrícola empieza ya a ser ampliamente deficitaria.

Para los productos químicos, el grado de cobertura en 1961 era de 26,3 por 100, y en 1980 del 66 por 100. La cobertura del comercio de máquinas, aparatos y material eléctrico era del 13 por 100 en 1961, y del 62,5 por 100 en 1980, y del material de transporte de 5,1 en 1961, y del 174 por 100 en 1981. Estas mejoras en los grados de cobertura de los productos industriales son acordes con el proceso de desarrollo industrial de nuestra economía, según el cual a principios de los años 60, cuando comienza la etapa industrializadora más fuerte y la liberalización del comercio exterior, se realizaban

grandes demandas de bienes de equipo y de productos industriales tan necesarios para la producción y el consumo. Aunque ello aporta datos positivos para nuestra economía el déficit comercial exterior mencionado al tratar los grados de cobertura totales ponen de manifiesto graves deficiencias en nuestra economía y deficiencias de tipo estructural, que siguiendo a Requeijo (1982) pueden ser debidos a los motivos siguientes:

En primer lugar, la rigidez del sector primario, puesta de manifiesto en la pérdida de ventajas comparativas en el sector pesquero y de varios de los principales subsectores agrícolas, que no han sabido adaptarse a las modificaciones de la demanda.

El segundo elemento es la carencia de recursos energéticos, la elevada dependencia de nuestra economía del petróleo.

También hay que considerar, y este es el tercer punto, la elevada dependencia tecnológica de nuestro país, que nos ha llevado a pagar en 1980, 44.393 millones de pesetas en concepto de asistencia técnica y royalties.

Por último, hay que mencionar el nivel de precios de los productos exportados como un grave inconveniente para nuestras ventas al exterior. El mayor ritmo de inflación de nuestra economía en los últimos años comparado con el de los demás países de la O.C.D.E. implican una pérdida de competitividad de nuestros productos en el exterior.

El déficit comercial se equilibra mediante las consabidas entradas de divisas procedentes del turismo, de las remesas de los emigrantes y de las importaciones de capital a largo plazo, partidas éstas muy dependientes de la coyuntura internacional, lo cual es un serio problema para nuestro equilibrio exterior en momentos de crisis internacional como los actuales.

Una vez hecha, a manera de introducción, esta breve referencia a la situación de nuestro comercio exterior vamos a pasar a tratar el comercio exterior alimentario, que es el principal objeto de este epígrafe.

Para realizar este análisis partimos de los cuadros V-20 y V-21, en los que se expresan las importaciones y exporta-

CUADRO V-20
Importaciones españolas de productos alimenticios elaborados 1970-1980. (En miles de pesetas)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Prep. carne, pescado, crustáceos y moluscos ...	323.662	694.708	748.242	871.262	1.147.645	1.009.615	1.386.718	1.743.482	1.941.901	2.301.274	2.955.256
Añejos y artículos confitados	1.519.882	727.806	1.908.310	1.565.184	12.195.564	22.961.788	2.265.944	6.297.799	2.907.607	3.250.934	101.0156
Cacao y sus preparados	1.575.571	1.308.637	1.835.080	2.190.883	3.401.923	4.184.016	4.214.903	10.059.987	10.654.275	10.082.188	8.605.658
Prep. a base de cereales, pasta y similares	69.932	84.589	91.816	113.353	145.601	135.130	195.121	188.844	263.716	579.765	91.265
Prep. legumbres, hortalizas, frutas y otros	488.910	582.144	771.263	856.573	1.469.187	1.417.352	1.678.882	2.378.001	2.102.721	2.220.978	2.416.033
Prep. alimenticios diversos	273.892	440.415	578.135	689.880	879.766	893.255	1.096.351	1.192.703	1.905.792	2.308.212	3.498.756
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	650.080	1.293.511	1.735.519	3.607.181	1.997.262	2.065.292	2.713.156	3.544.988	7.794.783	8.949.641	6.961.263
Residuos, desperdicios, alimentos para animales.	2.209.008	2.369.728	2.646.380	17.994.192	4.298.975	3.593.783	8.729.337	9.975.398	10.107.357	8.992.306	3.833.789
Tabaco	1.161.703	5.786.613	5.862.359	6.160.073	7.903.992	8.382.897	12.813.641	15.015.034	18.262.190	16.569.972	22.343.403
Total prod. de las industrias alimentarias	11.765.648	13.287.556	16.177.039	31.056.124	33.378.859	44.622.395	35.109.006	50.696.194	55.940.345	54.655.274	52.336.649
Total productos alimenticios	33.331.820	62.352.980	73.746.270	98.618.410	139.523.568	156.864.155	158.437.917	214.096.780	247.398.224	259.473.405	314.950.386

CUADRO V-21
Exportaciones españolas de productos alimenticios elaborados (1970-1980). (En millones de pesetas)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Prep. carnes, pescados, crustáceos y moluscos	2.435.290	2.530.966	3.067.431	3.152.385	4.089.250	3.739.778	5.432.665	7.221.577	8.733.080	8.903.169	10.318.666
Aniñares y artículos confitería	358.434	431.273	587.980	1.082.069	641.840	834.552	1.088.232	1.764.572	1.979.592	1.601.043	1.939.994
Cacao y sus preparados	59.799	64.740	190.460	354.223	1.059.108	1.927.882	1.418.034	3.193.350	1.783.940	2.922.991	3.290.594
Prep. a base de cereales, harinas y pastelería	33.061	42.068	74.960	88.793	322.949	247.533	256.607	304.826	322.467	440.307	852.769
Prep. legumbres, hortalizas, frutas y otros	8.268.285	9.676.169	10.991.977	13.618.229	15.197.239	14.172.963	20.823.549	26.691.707	28.668.718	27.583.379	28.251.263
Prep. alimentos diversos	321.757	756.128	641.677	480.427	762.558	734.754	983.561	2.335.082	2.984.363	5.105.307	5.492.738
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	5.397.210	6.284.260	8.716.540	12.665.595	14.684.924	19.398.558	18.908.568	20.941.044	23.137.151	31.436.144	38.172.537
Residuos y desperdicios, alimentos para animales	40.954	465.873	368.234	739.166	664.941	733.265	1.948.563	2.559.205	2.549.369	1.717.306	2.884.409
Tabaco	225.094	240.097	308.166	368.493	440.679	316.225	617.457	848.045	986.465	1.051.358	1.914.349
Total prod. industrias alimenticias	17.599.887	20.191.579	25.147.428	32.429.385	37.863.893	35.505.461	51.397.039	65.259.411	71.065.148	80.761.007	87.818.309
Total prod. alimenticios	60.192.906	44.418.653	70.108.801	90.364.560	101.093.063	100.550.060	134.286.467	168.207.540	202.910.373	254.114.859	275.724.550

Fuente: Dirección General de Aduanas. Ministerio de Hacienda 1970-1980.

ciones de los distintos productos alimenticios elaborados y el total de alimentos importados y exportados de 1970 y 1980.

Las exportaciones de productos procedentes de las industrias alimentarias son, aproximadamente, la tercera parte de las exportaciones totales de alimentos. Esta proporción se mantiene prácticamente constante durante la década, lo cual puede implicar distintos hechos que no tienen porqué ser excluyentes: que las empresas alimentarias españolas no tienen todavía suficiente capacidad para aumentar su mercado dirigiéndose al exterior y/o que nuestros productos no sean competitivos en el extranjero por cuestiones de calidad o de precio. Por otra parte, hay que tener en cuenta que superar esa participación no es fácil, puesto que las exportaciones españolas están tradicionalmente fundamentadas en productos agrícolas sin transformar, que suponen cantidades muy importantes, casi 200.000 millones de pesetas en 1980 (el 13 por 100 de las exportaciones totales de mercancías españolas).

La estructura de las exportaciones en 1959 era básicamente la misma que la actual; la mayor parte, un 65 por 100 lo componían frutas y hortalizas; un 10 por 100 bebidas, y otro 10 por 100 aceite. La diferencia la dan los cereales, que suponían un 10 por 100 del volumen total de ventas.

También a partir de la liberalización exterior del 59 comienzan a tener importancia las importaciones de cereales pienso y semillas oleaginosas.

El aumento del nivel de vida acrecienta las necesidades de productos que, anteriormente apenas formaban parte sensible de nuestras compras al exterior: café, cacao y otros productos más industrializados. El aumento continuo de las compras inicia el posteriormente continuado déficit de la balanza agraria, en 1965. A partir de aquí la tendencia deficitaria es creciente. Las semillas oleaginosas suponen en la actualidad alrededor del 15 por 100 de nuestras importaciones. Parte de la soja vuelve a salir al exterior en forma de aceite, pero nuestra exportación de aceite de soja es todavía muy pequeña (7).

(7) Un aspecto importante a tener en cuenta en el análisis del comercio exterior (y que merecería un estudio más a fondo), es el «grado de depen-

En cuanto a los cereales importados, el 85 por 100 de ellos lo constituye el maíz.

Capítulo aparte merece el azúcar. Las importaciones de este producto pretenden un doble objetivo: lograr el abastecimiento nacional y cumplir un papel regulador de los precios interiores, impidiendo una subida excesiva derivada del mayor coste comparativo de la producción española. La falta de previsión a corto plazo con la que se han contratado las compras de azúcar del exterior ha producido fuertes importaciones aún en años en que la producción nacional era aceptable.

Otra partida importante dentro de las importaciones lo constituye la carne de vacuno. También aquí la política ha residido en realizar fuertes compras para proteger el precio al consumidor. Cumplen un papel de intervención sobre los precios del mercado interior más que de ayuda al abastecimiento. Si bien hay que señalar que mientras podemos autoabastecernos de carne ovina y aves y casi de carne porcina, el grado de autoabastecimiento de carne vacuna está en torno al 85 por 100.

En el resto de los productos relacionados con la ganadería el abastecimiento es mucho menor. Es muy bajo en el caso de la leche y de la soja y algo mejor en el caso del maíz.

Centrándonos en el comercio de los productos elaborados, las importaciones de productos de las industrias alimentarias suponen el 20-25 por 100 de las importaciones alimenticias totales. La estructura también se ha mantenido a lo largo del tiempo. En 1961 las partidas más importantes las constituyen los azúcares y productos de confitería, el cacao y sus preparados, la alimentación para animales y el tabaco. En 1980 son prácticamente las mismas a excepción de los azúcares,

dencia productiva» que determina cual es el contenido en importaciones intermedias por unidad de demanda final de un sector, de un producto o de un determinado grupo de productos. En la industria agroalimentaria, según los trabajos de Fanjul y Segura (1977), y Segura (1980), y Segura y García Viñuela (1978) la dependencia productiva no es excepcionalmente alta en el sector tomado globalmente, pero si lo era en 1970 y en 1975 en café, grasas y aceites, industrias para la alimentación animal, azúcar, cacao y confitería, y el tabaco

que disminuyen su importancia, y de las bebidas que constituyen un 13 por 100 del total de importaciones de alimentos elaborados, con casi 7.000 millones de pesetas.

Las importaciones de alimentos para el ganado siguen la línea apuntada anteriormente, alcanzando los 10.000 millones de pesetas en 1978. El tabaco es la partida que más ha aumentado su valor, pasando de 4.500 millones en 1970 a 22.000 en 1980.

En cuanto a las exportaciones, las rúbricas más importantes las constituyen los artículos de exportación tradicionales: las conservas vegetales (preparados de legumbres, hortalizas, frutas y otros) y las bebidas, a las que habría que añadir el aceite. Sin embargo, en la última década la partida de preparados de carnes, pescados, crustáceos y moluscos se ha multiplicado casi por cinco, aunque si analizáramos el volumen de exportación en peso y no en valor podríamos observar que éstos aumentos son algo ficticios, habiéndose observado ligeras disminuciones en los últimos años de la década, lo mismo que sucede con las pastas alimenticias y los preparados alimenticios diversos.

A pesar de que el saldo comercial de los productos elaborados es positivo éste se va deteriorando en algunos conceptos y las cifras en valor no son del todo representativas, creemos que los productos de las industrias alimentarias tienen un buen porvenir que puede venir a paliar el déficit crónico de nuestra balanza comercial.

Estas recesiones, unidas al debilitamiento de la demanda interna provocado por la crisis económica, han puesto en serias dificultades a la industria alimentaria a finales de los años 70 y continúan en nuestra década. Este hecho se ha visto agudizado por la adulteración de aceite de colza y el consiguiente «síndrome tóxico» que ha creado la desconfianza del consumidor y ha frenado, en ocasiones fuertemente, nuestras exportaciones de alimentos fabricados.

Sin embargo, no debemos achacar únicamente a un hecho fortuito el poco peso de nuestras exportaciones de alimentos fabricados, ya que es la estructura de nuestra industria la que debe permitir el florecimiento de nuestras ventas al exterior

con una mayor capacidad de venta y una mejora en la competitividad de nuestros productos, es decir, utilizando palabras del Director General de Exportación: «lo más importante para una exportación sana es una economía saneada».

Por último, hay una cuestión muy importante relacionada con el comercio exterior alimentario: el comercio exterior de España en productos agrarios y alimentarios con los países del Mercado Común es de gran importancia (el 47 por 100 de nuestras exportaciones alimentarias se dirigieron a la C.E.E. de los 6 en 1974-76, según datos del I.E.E. 1979) y, además, entra en competencia con las producciones de otros países comunitarios, a pesar de la existencia de ventajas comparativas al contar con materia prima agrícola.

«La adhesión a la C.E.E. abre nuevas perspectivas de exportación para nuestros productos alimenticios transformados, que gozarán de la libre circulación de mercancías, pudiendo ser exportados sin las dificultades arancelarias o contingencias actuales. El acceso al mercado comunitario se verá, así, ampliamente facilitado. Todo dependerá en adelante de la calidad del producto, su precio, y de una adecuada estrategia de comercialización». (Instituto de Estudios Económicos, 1980).

Estas palabras tan optimistas del I.E.E. hay que ponerlas en duda en la actualidad, cuando se están comenzando a negociar las condiciones de entrada de nuestro país en la C.E.E. en materia agrícola, y ya conocemos también las dificultades que va a tener que resolver nuestro sector industrial.

4. INSTRUMENTOS DE POLITICA ECONOMICA RELACIONADOS CON LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

Una vez estudiada la industria alimentaria en el contexto industrial español y analizadas sus principales magnitudes y algunos de sus rasgos más característicos, vamos a tratar en este epígrafe los instrumentos que se han utilizado en la

política económica española y que han configurado, en alguna medida, la industria alimentaria actual.

Dichos instrumentos han sido muchos y sus alcance bastante variable debido —especialmente— a la diversidad de organismos que tienen competencias sobre las industrias alimentarias españolas. Además de la lógica intervención ejercida por el aparato administrativo central desde varios Departamentos económicos (Ministerios de Economía, Hacienda, Trabajo, Comercio, por ejemplo), el sector industrial agroalimentario ha padecido y padece un cúmulo de competencias que estuvieron y en parte siguen estando dispersas en otros departamentos ministeriales: agricultura, alimentación y pesca (en cuanto a ordenación de las producciones agrícolas y competente en parte del sector industrial), industria y energía (porcentaje) (en cuanto a otros sectores agroalimentarios), Secretaría de Estado de Comercio (el comercio interior, algunas normas de vigilancia de precios) y sanidad y seguridad social (en cuanto a la normativa, registro y control de alimentos).

Este problema de dispersión puede, sin duda, aumentar a medida que las Comunidades Autónomas vayan asumiendo competencias y, dentro de su seno, éstas se repartan de forma idéntica o distinta que en la Administración Central.

Es preciso aclarar, ante todo, que dadas las especiales características de la industria alimentaria y agroalimentaria no se puede hablar de una «política agroalimentaria» propiamente dicha, puesto que los ámbitos de actuación administrativa son muy diversos. Por ello, el tratar de estudiar la política económica realizada en España que incide directamente sobre es tipo de industrias hay que considerar la estrecha relación que existe entre la industria alimentaria y la agricultura, con lo cual la política agraria realizada influi-

(8) Las competencias administrativas en materia de industrias agrarias entre los Ministerios de Agricultura e Industria se delimitaron en 1973, según Decreto 308 de 15 de marzo, en el cual se trataba de clarificar algunos puntos que se prestaban a ciertas dudas interpretativas, acerca del alcance del Decreto Ley de 1 de mayo de 1952. Esta diversidad de competencias se modificó en parte en 1981 al crearse el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Pesca.

ría sustancialmente sobre la industria al mismo tiempo que influyen también las medidas sobre política industrial general, así como la política comercial interior y exterior. También la política regional ha tenido cierta repercusión en el sector alimentario y, finalmente, hay que tener igualmente en cuenta la intervención directa del sector público para acabar de concretar lo que en términos globales podríamos denominar *política agroalimentaria*, ya que ésta *no ha existido en nuestro país de una forma conjunta*, sino que se han realizado *distintas «políticas»* que, de una manera u otra, han conformado nuestra industria agroalimentaria.

POLITICA AGRARIA

Ya hemos hablado con anterioridad de la gran importancia de los inputs procedentes del sector agrario dentro del total de inputs utilizados por las industrias agrarias (más del 70 por 100 en algunos sectores según Pulgar Arroyo (1979), con lo cual la estructura agraria y la propia política agraria incidirá decisivamente sobre el sector.

La legislación en materia de precios agrarios, o las medidas encaminadas a mejorar la estructura de las explotaciones, por ejemplo, inciden directamente sobre la industria transformadora de esos productos, con lo cual las medidas de política agraria condicionan la actuación de la industria.

La Acción Concertada Agraria, iniciada en el I Plan para la producción de ganado de carne y la preocupación por el desarrollo agrario influyen positivamente. En 1964 (11 de septiembre), se califican una serie de zonas de preferente localización industrial agraria, y en la misma fecha se califica de interés preferente a determinados sectores industriales agrarios. Con ello, se pretende la reducción del paro estacional y consiguiente subida de la renta per cápita de los campesinos, promoción social mediante la formación profesional, la ordenación de producciones y mercados, la promoción de la agricultura de grupo, etc.

La calificación de interés preferente de determinados sectores industriales agrarios viene a actuar sobre actividades

que ofrecen carne y leche como elementos de demanda creciente ligada a la elevación del nivel de vida, las que contribuyen a la tipificación de frutas y verduras, a la deshidratación y desecación de productos agrícolas, la obtención de mostos para dar mayor estabilidad a la economía vitivinícola» (Ministerio de Agricultura, 1964, pág. 115).

Posteriormente, los instrumentos utilizados son los mismos, ampliándose a más sectores y por toda la geografía del país. En 1972 se califican nuevos sectores industriales agrarios de interés preferente: manipulación de productos agrarios y mercados de origen de productos agrarios; elaboración de mostos frescos, estériles, concentrados; salas de despiece de carnes e industrias de conservas cárnicas, excepto embutidos; desecación o deshidratación de productos agrarios; centros de recogida de leche y fabricación de quesos y envejecimiento; crianza y embotellado de vinos amparados por la denominación de origen.

No obstante, más que continuar explicando las medidas llevadas a cabo en política agraria vamos a exponer brevemente la tesis mantenida por Pulgar Arroyo (1979) (9) sobre la conveniencia de utilizar la política industrial agroalimentaria para, a la vez, realizar una política agraria. El trabajo del mencionado autor se sostiene en base a las siguientes cuestiones:

a) Hemos dicho en otro lugar que la agricultura tiene casi como único cliente a las I.A.; b) también es capaz de satisfacer las necesidades de la vida actual, que son distintas de las necesidades de tiempos pasados, en los cuales se bastaba la agricultura para ofrecer sus productos de una manera directa; c) «La I.A.A. es la única capaz de transformar la condición perecedera de los productos agrarios en conservable, resolviendo así los problemas de escasez y carestía de

(9) Existen opiniones contrarias a las mantenidas por Pulgar Arroyo en este trabajo, según las cuales, si la Política Agraria se realiza a través de las IAA existe el peligro de que las mayores proporciones de productividad se dirijan hacia dicha industria en detrimento de la productividad agrícola. Estas ideas son fundamentalmente mantenidas en el seno del IREP, de Grenoble.

alimentos, dando salida a excedentes agrícolas, y como consecuencia, regulando eficazmente los mercados» (Pulgar, 1979, pág. 63).

De aquí puede ya deducirse fácilmente que la política agraria podría hacerse a través de la I.A., ya que algunos objetivos de la política industria agroalimentaria coinciden con los objetivos que debe alcanzar la política agraria:

1. La política de precios agrarios se efectúa en gran parte a través de la I.A. por su función esencialmente conservadora de los productos agrarios, permitiendo ser almacenados durante algún tiempo, lo cual estabiliza los precios y da salida a los excedentes agrícolas. En cuanto a los precios pagados al productor éstos también pueden estabilizarse mediante contratos de suministro.

2. La ordenación de las producciones agrarias se realiza eficazmente por la propia I.A. La mayoría de las industrias se localizan próximas al centro de producción agraria, adaptándose la oferta agraria a la demanda de las I.A.A. y viceversa.

3. Algunas I.A. necesitan una inversión reducida, lo que permite que sean promovidas por asociaciones de productores agrícolas y ganaderos, con el consiguiente aprovechamiento y mejora de las estructuras agrarias.

4. Las I.A. permiten dar puestos de trabajo a la población campesina excedente, con lo cual se mejora la Renta Agraria.

5. Por último, hay que considerar también la Balanza Comercial Agraria. Las exportaciones de productos industrializados agroalimentarios supusieron en 1979 el 18 por 100 del total de las exportaciones españolas, y el 81 por 100 del valor total de las exportaciones agrarias. Estas cifras dan una idea del importante papel estabilizador de la I.A.A. dentro de la Balanza Comercial Agraria.

POLITICAS DE FOMENTO INDUSTRIAL

Analizaremos a continuación cuales han sido las grandes líneas de actuación en política industrial que han incidido directamente sobre las industrias agroalimentarias.

Estas líneas de actuación se refieren a medidas de política industrial que —como tales— han incidido sobre las I.A. En su mayoría estuvieron enmarcadas en los Planes de Desarrollo y solo un tipo, la declaración de industria de interés preferente para las industrias de alimentación en 1974, se enfocó específicamente al sector objeto de nuestro estudio (ver cuadro V-22).

En un apartado anterior, al tratar el problema de la concentración y del tamaño de la industria, apuntábamos las disposiciones que regulan la estructura de la industria y que clasificábamos en:

- Legislación sobre dimensiones mínimas.
- Acciones concertadas.
- Planes de reestructuración.
- Planes especiales.
- Industrias de interés preferente.

Además de estas medidas que integran la llamada política industrial sectorial ha existido también una política industrial regional, con la cual se ha pretendido no sólo el desarrollo de la industria, sino que este desarrollo lleve consigo el de una determinada zona o región.

Acciones concertadas

La Ley que aprobó el I Plan de Desarrollo preveía el funcionamiento de este régimen, como instrumento para facilitar la ampliación y modernización de los sectores económicos por la vía del acuerdo entre las empresas y la administración. Estos acuerdos deberían adecuarse a la consecución de los objetivos perseguidos por el plan: objetivos de producción de carácter cuantitativo y cualitativo, y objetivos sociales con determinadas garantías de ejecución de los programas por parte de las empresas.

Los objetivos de las acciones concertadas generalmente perseguidos consistían en aumentar la productividad, elevar la producción del sector, reestructurar sus empresas promocionando la concentración y la ampliación de las instalaciones; sustituir instalaciones antiguas y racionalizar y normali-

CUADRO V.22

Política industrial sectorial: instrumentos (*)

Acciones concertadas	Planes de restructuración	Sectores de interés preferente	Planes especiales
Siderurgia integral (22-8-64/31-12-73)	<ul style="list-style-type: none"> — Siderurgia integral (17-4-69) — Sistemas nucleares de generación de vapor (23-12-72) — Automóviles de turismo (23-12-72) — Partes y piezas de automóviles (28-2-74). — Electrónica (20-7-74) — Industrias defensa nacional 	<ul style="list-style-type: none"> — Siderurgia integral (17-4-69) — Sistemas nucleares de generación de vapor (23-12-72) — Automóviles de turismo (23-12-72) — Partes y piezas de automóviles (28-2-74). — Electrónica (20-7-74) — Industrias defensa nacional 	<ul style="list-style-type: none"> — Programa siderúrgico
Siderurgia no integral			
Conservas vegetales (22-8-64/74)			
Papel (17-7-65/74)	<ul style="list-style-type: none"> Textil algodonera (7-69) Textil yutero (12-4-73) Textil de proceso algodonero (3-4-75) Textil lanera (3-4-75) 	<ul style="list-style-type: none"> — Etileno y polietileno A y B densidad (1-4-65) — Monómeros y polímeros (23-12-71) — Ácido sulfúrico y fosfórico a partir de piratas nacionales (5-4-73) — Materias primas para la industria farmacéutica (1976) 	<ul style="list-style-type: none"> — Red de frío
Piel (22-8-64/75)	<ul style="list-style-type: none"> Harinas panificables y sémolas (17-8-73) 	<ul style="list-style-type: none"> Industria alimentaria (14-11-74) 	
Conservas vegetales (22-8-64/74)			
Harinas (16-8-65)			

Acciones concertadas	Planes de reestructuración	Sectores de interés preferente	Planes especiales
Energía eléctrica (13-2-75/85) Hulla (30-3-65/73) Carbón (9-8-74/79)	— Producción y distribución y almacenamiento de gas (1976)	— Plan Energético Nacional	— Plan de abastecimiento de materias primas mineras. — Plan cementero.
Mineral de hierro (15-9-67/76)			

(*) Acciones vigentes en 1980, Ministerio de Industria y Energía.

zar los procesos productivos; mejorar la calidad; ordenar la comercialización de los productos y atender a la promoción y a la formación social de los trabajadores del sector.

Los beneficios que concedió la Administración a las empresas acogidas al régimen de Acción Concertada son de varios órdenes:

- Financieros:

- Preferencia en la concesión de créditos.
- Crédito oficial por un volumen máximo de hasta un 70 por 100 del importe de ampliaciones y nuevas instalaciones.

- Fiscales:

- Exenciones. Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Derechos arancelarios e Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores en la importación de bienes de equipo que no se fabriquen en España.
- Reducción en algunos casos de hasta el 95 por 100 de los tipos de impuestos sobre las Rentas de Capital de los rendimientos de empréstitos.
- Bonificaciones fiscales en Impuesto sobre Rentas de Capital.

- Beneficios previstos para las industrias de interés preferente.

 - Expropiación forzosa.
 - Reducciones fiscales.

- Libertad de amortización para las instalaciones.

El 22 de agosto de 1964 entró en vigor la Acción Concertada para la industria de Conservas Vegetales, cuya finalización se preveía para el 28-12-1975, pero que jurídicamente aún sigue en vigor. Las inversiones previstas en las actas de concierto eran de 2.447 millones de pesetas y el Crédito Oficial concedido total ascendía a 911 millones.

A 31 de diciembre de 1976 el número de empresas concertadas era de 66, lo que supone un 22 por 100 del total de empresas de conservas vegetales. Aunque los resultados no parecen llamativos, el hecho es que la industria conservera es una de las que alcanza mayores niveles de producción y

figura entre las principales industrias exportadoras dentro del sector alimentario de nuestro país.

No obstante, la estructura de estas industrias, si bien en los últimos años ha ido mejorando, presenta serios problemas; sobre todo, si tenemos en cuenta que es la industria que puede tener más beneficios de cara al Mercado Común. El número de empresas ha disminuido ostensiblemente entre 1960 y 1979, pero su estructura de empleo refleja claramente que la misma es totalmente inadecuada. Sólo el 2,3 por 100 de las industrias tienen más de 500 obreros, mientras que el 24,1 por 100 tienen entre uno y cinco. Sus índices de productividad son asimismo insuficientes, con una media de 13,2 tm. por empleado.

Planes de reestructuración

El objetivo de los planes de reestructuración es, como es sabido, mejorar sectores con graves problemas estructurales, debidos, generalmente, a estructuras inadecuadas de las empresas, obsolescencia de la maquinaria, o bien a problemas derivados del exceso de capacidad existente como consecuencia de una reducción en la demanda nacional o internacional.

El único plan de reestructuración realizado hasta la fecha en nuestro sector es el de harinas panificables y sémolas, aprobado por Decreto 2.244/73, de Presidencia del Gobierno, cuya fecha de inicio fue el 17-8-1973, aunque la entrada en vigor quedó demorada hasta julio de 1975, cuando se consiguió la necesaria financiación. El sector harinero atraviesa, desde hace años, serias dificultades motivadas por un exceso de capacidad productiva, con un grado de utilización que ha llegado a ser del 40 por 100, unido a la existencia de plantas marginales y anticuadas. Para remediar esta situación se estudió una posible Acción Concertada (16-8-1965), encaminada a mejorar la estructura del sector, pero dado que su principal finalidad debía ser el desmantelamiento de las plantas menos productivas y no la realización de nuevas inversiones en equipo, se juzgó mucho más conveniente el establecimiento de un Plan de Reestructuración.

A finales de 1976 el resultado obtenido por el plan era el siguiente: se había llevado a buen ritmo el achatarramiento de fábricas, habiéndose abonado más de 655 millones de pesetas y desmantelándose 415 fábricas. El grado de cumplimiento de los objetivos del plan habrá sido del 60 por 100 en las fábricas en activo y del 90 por 100 en las subsidiadas.

En estos momentos, existen también algunos proyectos para reestructurar aquellos sectores con producciones excedentarias que se pretenden emprender entre 1984 y 1986. Los productos considerados son: el vino, aceite, azúcar y algunas carnes.

La situación en caso del vino viene determinada por un descenso progresivo en el consumo, al ganar terreno otras bebidas sustitutivas y por los excedentes acumulados en los últimos años, debido a las buenas cosechas de uvas. En este sector el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación intenta que la producción de vino descienda en un 10 por 100 cada año.

En cuanto al sector azucarero se intenta lograr el total autoabastecimiento nacional consolidando el cultivo de la remolacha, que ahora presenta también excedentes.

El consumo y la producción de carnes en España es muy irregular. A pesar de que el consumo de vacuno es menos de la mitad que el existente en la C.E.E. se producen excedentes. Sin embargo, se consume doble cantidad de pollos que en la C.E.E. y, a pesar de ello, también aquí se dan excedentes. En ambas producciones las autoridades pretenden una reducción; la situación es más preocupante en el ganado vacuno, debido a los altos costes de su mantenimiento por la necesidad de importar cereales pienso. Entre los objetivos figura también mantener la producción de ganado ovino y lograr el autoabastecimiento del porcino.

Por diversas circunstancias, entre las cuales hay que destacar la del precio, el aceite de girasol ha visto aumentada su demanda de una manera espectacular, a la cual ha respondido la oferta, aumentando la producción en 50 por 100 en los últimos años. Sin embargo, el aceite de oliva ha sufrido un retroceso en su consumo provocando igualmente la nece-

sidad de formular un plan de reconversión y reestructuración para la reducción de su producción, ya que no se consiguen encajar los excedentes en el exterior.

Planes especiales

Dentro de la política sectorial realizada en las industrias agroalimentarias hay que mencionar también los planes especiales, los cuales pretenden ordenar las estructuras productivas de los sectores o actividades afectadas.

En España el único plan especial aplicado en nuestro sector es el de la Red Frigorífica Nacional, que se inició en el año 1964, con el I Plan de Desarrollo. El interés de la Administración por la industria del frío, primer sector alimentario en el que el I.N.I. tuvo alguna participación, data de 1948, cuando por una Orden de Presidencia del Gobierno, de 28 de septiembre se encomendó al Instituto el estudio y redacción del Plan de Red Frigorífica Nacional. Con esta orden se pretendía realizar una previsión de instalaciones precisas para la industrialización, conservación y distribución de las producciones, ponderar su cuantía y localización, la eficacia en el aprovechamiento de los artículos, prever las necesidades de consumo interior y las aportaciones y demandas de los mercados externos. El plan se aprobó el 22-2-1957 y sus objetivos eran:

- 1) Mejorar en cantidad y calidad las posibilidades y condiciones nutritivas de los alimentos perecederos.
- 2) Regularizar mercados aumentando la continuidad de la oferta.
- 3) Evitar caídas de los precios, y por tanto, favorecer a los productores.
- 4) Disminuir pérdidas por transporte, lo que supone un abaratamiento de los productos.

En 1960 se realizó un censo de la industria frigorífica para obtener una visión del estado de esta actividad, que posteriormente se ha continuado realizando con periodicidad. Dicho censo puso de manifiesto que las previsiones se habían

cumplido en un 70 por 100 y destacó también el desfase existente entre los frigoríficos de producción y los de consumo, así como la necesidad de prestar especial atención al incremento de los medios frigoríficos de transporte. Consecuencia de ello fue el Plan de Red de Transportes elaborado por el I.N.I. en 1965, en el que se examinan y preven las necesidades futuras de transportes frigoríficos de los productos perecederos (pesqueros, pecuarios y hortofrutícolas).

El plan especial iniciado en 1964 establece las condiciones mínimas a cumplir por la iniciativa privada, que comprende la fijación de las zonas de localización de las instalaciones frigoríficas, la clasificación de éstas, la determinación de sus capacidades mínimas, las normas para el tratamiento frigorífico, las necesidades de transporte frigorífico y los beneficios y estímulos que se conceden. En 1964 se estableció el I Programa; en 1968 el II y en 1972 el III. En el Decreto 1.716/1972, se establecieron los beneficios fiscales de que se beneficiarán las empresas que cumpliesen las condiciones mínimas fijadas y que son las que se habían establecido para la declaración de «interés preferente» de la industria alimentaria, con acceso máximo al crédito oficial por valor del 70 por 100 de la inversión en activos fijos.

La capacidad de almacenamiento del sector frigorífico en España en 1960 era de 766.000 m.³, pasando a finales de 1975 a ser de 5.270.000 m.³, en gran parte gracias al apoyo oficial antes descrito. El ritmo de desarrollo de la capacidad frigorífica ha sido bastante fuerte, superando las previsiones. Según el último censo, el número de empresas alcanza la cifra de 2.310, siendo en su mayoría de pequeñas dimensiones (3). Dentro de los subsectores industriales el hortofrutícola cubre el 22 por 100 del total de la capacidad, seguido del cervecería, industrias cárnica y la pesca. Los últimos datos obtenidos apuntan un descenso de la capacidad utilizada que, en ocasiones, ha llegado a ser del 50 por 100.

(3) En 1978, el 90 por 100 de los frigoríficos españoles tenían una capacidad inferior a los 1.000 m.³ totales, aunque la tendencia está orientándose hacia unidades de mayor capacidad.

Industrias de interés preferente

La declaración de industrias de interés preferente, prevista en la Ley 152/1963, de 2 de diciembre, pretendía fomentar el desarrollo de aquellas empresas que intentaran cubrir adecuadamente los objetivos económicos y sociales del Gobierno y que les permita competir con las demás industrias mediante la concesión de beneficios de aplicación general a un sector o a una determinada área geográfica. En todos los casos se ha equiparado el trato entre las empresas privadas y públicas y la calificación se otorga por Decreto, en Consejo de Ministros, a propuesta de los de Industria o Agricultura, previo informe del de Hacienda para la concesión de beneficios.

Los beneficios que pueden otorgarse a las empresas en los sectores declarados «de interés preferente, para la instalación o ampliación de sus establecimientos, son los siguientes:

1.º) Expropiación forzosa de los terrenos necesarios para su instalación o ampliación.

2.º) Reducción de hasta el 95 por 100 de los impuestos siguientes:

a) Emisión de valores mobiliarios, derechos reales y timbre, relativo a los actos de constitución o ampliación del capital.

b) Impuesto sobre el gasto para la adquisición de bienes de equipo y utillaje de primera, derechos arancelarios, derechos fiscales que graven la importación de bienes de equipo, cuando no se fabriquen en España.

c) Cuota de la licencia fiscal mientras dura la instalación.

3.º) Libertad de amortización durante el primer quinquenio.

4.º) Aplicación de los beneficios a que se refiere el artículo primero del Decreto-Ley, de 19 de octubre de 1981 (créditos del extranjero).

La primera declaración del sector industrial de interés preferente se hizo en 1965 para las industrias productoras de etileno y polietileno, siendo la mayoría de las declaraciones

hacia ramas muy concretas de la actividad industrial, como la antes mencionada. Sin embargo, el 14-11-1974, se declaró el interés preferente de las industrias alimentarias, lo que constituía no sólo un reconocimiento de las deficiencias que aquejaban al sector, sino la preocupación de la Administración por desarrollarlo.

1. La declaración de interés preferente de la industria alimentaria según el Decreto 3.288/1974, de 14 de noviembre, integró cuatro líneas básicas de actuación en este sector:

a) Calificación de industria de interés preferente a determinados subsectores industriales, a fin de impulsarlos o promoverlos.

b) Establecimiento de una línea de crédito oficial para la modernización y adaptación de las industrias a la vigente normativa contenida en el código alimentario.

c) aplicación de los beneficios de concentraciones de empresas con el fin de que, junto con las medidas del apartado b), se consigan mejoras sustanciales en cuanto a calidad, productividad y garantía de competitividad en los mercados nacional y exterior.

d) Creación de un Registro Especial de la Industria Alimentaria, que será un instrumento de auxilio y control para cualquier decisión administrativa en las actividades de su competencia.

Este instrumento no ha tenido, sin embargo, el eco que se esperaba. Hasta el momento las empresas acogidas son de escasa dimensión, no suponiendo ningún cambio importante en la estructura del sector.

5. LA EMPRESA PÚBLICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Junto a los instrumentos de política económica que tratan de incentivar y reorientar a la industria objeto del estudio hay que hacer también mención de la actuación del sector público en las industrias alimentarias de forma directa. En definitiva, se trata de analizar la intervención del Insti-

tuto Nacional de Industria, como gran holding público industrial en el sector alimentario.

Dicha intervención tiene antecedentes antiguos. La primera empresa del sector en la que participó el I.N.I. fue Industrias Gaditanas del Frío Industrial, S. A. (I.G.F.I.S.A.), con una participación del 75 por 100 del capital social en 1949. Sin embargo, hasta 1974 la participación pública en el sector era muy escasa y se limitaba prácticamente a la industria del frío. Posteriormente, se han ampliado notablemente sus actividades, que están en la actualidad bastante diversificadas, aunque el número de empresas no es muy elevado debido a la política de fusiones y absorciones que se ha practicado. El propio I.N.I. justifica su actuación de la manera siguiente (I.N.I. 1980, pág. 119): «la importancia adquirida recientemente por la industria agroalimentaria a nivel mundial y las peculiaridades de esta industria en España han aconsejado al I.N.I. considerar a este sector como estratégico, al que debe prestarse atención prioritaria, por lo que se han establecido determinados objetivos y políticas orientadas a impulsar y potenciar las estructuras industriales agroalimentarias españolas».

Las empresas de participación directa del I.N.I. son, por orden cronológico del año en que participa el I.N.I., las siguientes:

- Industrias Pesqueras Africanas, S. A. (IPASA) (1946); disuelta en 1965.
- Industrias Gaditanas del Frío Industrial, S. A. (IGFISA) (1949), transferida a ENDIASA en 1981.
- Frigoríficos Industriales de Galicia, S. A. (FRIGSA) (1951), integrada en CARCESA desde 1975.
- Industrias Frigoríficas Extremeñas, S. A. (IFESA) (1956), integrada en CARCESA en 1975.
- Industrias Vegetales y Conserveras, S. A. (INVECOSA) (1961), integrada en IFESA en 1972.
- La Lactaria Española, S. A. (LESA) (1974).
- Carnes y Conservas Españolas, S. A. (CARCESA) (1975).
- Empresa Nacional para el Desarrollo de la Industria Alimentaria, S. A. (ENDIASA), (1975).

- Industria del Frío y de la Alimentación (IFASA) (1978).
- Oleaginosas Española, S. A. (OESA) (1978).

La simple relación evidencia lo ya expresado anteriormente: hasta 1974, fecha en la que el I.N.I. comienza a participar en el sector lácteo, el sector público sólo incidía en la industria del frío, pero a partir a aquí sigue una intensa preocupación pública por la industria alimentaria, se crea ENDIASA y la participación accionarial del I.N.I. se diversifica.

A continuación vamos a estudiar las empresas públicas alimentarias con más detalle, por el mismo orden que el utilizado anteriormente.

I.G.F.I.S.A.

Se constituye el 13-9-1949, participando el I.N.I. desde su constitución, con domicilio social en Cádiz.

El fin de la empresa consiste en la adquisición, almacenamiento y conservación en las instalaciones frigoríficas enclavadas en los muelles comerciales de Cádiz, Ceuta y Melilla, de toda clase de productos perecederos, así como la comercialización de los mismos, tanto de producción propia como adquiridos a terceros. También en el ejercicio de 1979 se inició la actividad pesquera extractiva.

Las líneas de productos o de actividades más importantes se centraban en: pescados, mariscos, carnes y vegetales congelados y almacenamiento de productos perecederos en cámaras frigoríficas.

El capital social suscrito es de 94,8 millones de pesetas, de los que el I.N.I. participa en la actualidad en un 51,2 por 100.

F.R.I.G.S.A.

Se constituyó en 1951, fecha desde la que igualmente participa el I.N.I.

En 1982 la participación del I.N.I. en la empresa era del

99 por 100. El capital social suscrito ascendía a 700 millones. En dicho año contaba con 314 empleados, habiendo sido más elevada su plantilla con anterioridad.

El fin social de la empresa es la defensa del rebaño ganadero, el aprovechamiento de subproductos y la regularización del consumo.

En 1975 queda integrada en CARCESA.

I.F.E.S.A.

Se constituyó en 1956, año en el que también comienza a participar el I.N.I.

Su objetivo principal es la revalorización económica de los productos cárnicos y vegetales.

En 1974 la participación que el I.N.I. tenía en la empresa era del 79,6 por 100. El capital suscrito era de 325 millones de pesetas. En dicho año el personal empleado era de 793 personas. En 1975 queda integrada en CARCESA.

I.N.V.E.C.O.S.A.

Creada en 1961 con participación totalitaria del I.N.I.

Sus objetivos eran la revalorización económica a través del sistema de frío de los productos de la tierra.

En 1972 fue absorbida por IFESA.

L.E.S.A.

Se constituye el 1-2-1952. La participación del I.N.I. data de 1974. La razón social está domiciliada en Barcelona. En 1974 el I.N.I. adquiere un paquete de acciones mayoritario de la Lactaria Española, S. A., por un importe global de 322 millones, equivalente al 57,5 por 100 de su capital social. LESA es una de las empresas lácteas más importantes del país, que en 1982 tuvo un volumen de ventas de 9.567 millones de pesetas, lo que supone una participación importante

en el mercado nacional y un empleo directo de 1.073 personas.

El fin de la empresa es la higienización y esterilización de leche y sus derivados, y posteriormente la fabricación de toda clase de productos lácteos y sus derivados.

El capital suscrito en 1982 era de 896,9 millones de pesetas, del cual el I.N.I. tiene una participación del 76,97 por 100.

Las factorías están situadas en Barcelona, Gerona, Huesca, Santander y Tarragona.

La Lactaria Española participa accionarialmente en la Central Lechera Vizcaína, S. A. (100 por 100); en la Lactaria Andaluza, S. A. (100 por 100); Lácteas Reunidas, S. A. (100 por 100); Lactaria Castellana, S. A. (100 por 100); en el Complejo de Industrias Lácteas de Lugo, S. A. (58,28 por 100). También cuenta con otras participaciones no mayoritarias, como en ALITEC con un 7,5 por 100.

C.A.R.C.E.S.A.

Se constituye el 2-12-1975, participando el I.N.I. mayoritariamente desde esa fecha (97,15 por 100).

El fin social de la empresa consiste principalmente en la revalorización económica, por el tratamiento de frío industrial y demás sistemas de conservación, de los productos de la tierra, especialmente de los ganaderos y vegetales, utilizando industrialmente los residuos y subproductos. En 1982 tuvo un volumen de ventas de 3.440 millones de pesetas.

El capital social suscrito en 1982 era de 4.699 millones de pesetas (ha aumentado 2.500 millones respecto al año 1979) de las que el I.N.I. participa en un 97,15 por 100. El volumen de empleados es de 590 personas en dicho año.

El domicilio social está sito en Madrid, contando con factorías en Lugo, Mérida y Montijo (Badajoz).

La participación en otras empresas es la siguiente: FRIGSA (98 por 100); GYPISA (100 por 100); Central de Carnes, S. A. (100 por 100); Hijos de Justo Rodríguez (100 por 100) y CONSIBER (100 por 100).

E.N.D.I.A.S.A.

A los pocos meses de la declaración de la Industria Alimentaria como industria de interés preferente se crea, el 4-3-1975, la Empresa Nacional para el Desarrollo de la Industria Alimentaria, S. A.; con participación total del I.N.I.

El objetivo de la empresa es cualquier actividad económica relacionada con la industria alimentaria, tanto en el interior como en el exterior, pudiendo ejercer tal actividad por sí misma o mediante su participación en el capital de empresas ya existentes o que en el futuro se creen.

El capital suscrito es de 1.700 millones de pesetas.

Sus centros de trabajo vienen determinados por los de sus empresas filiales y participadas en el campo múltiple de las actividades que desarrollan.

Participaciones accionarias en otras empresas: ACUASUR (66,67 por 100); AGRAMAR (14 por 100); ALFACOR (37,11 por 100); ALITEC (38,46 por 100); AZNARTE (45,95 por 100); CABSA (100 por 100); CORGASA (35 por 100); DIASA (50 por 100); P.P.I. (50 por 100); FRIGSA (0,86 por 100); IGFISA (51,27 por 100); INDULERIDA (23,08 por 100); MIEL ESPAÑOLA (51 por 100); NORATLANTICA (32,83 por 100); NOVAMOR (25 por 100); OLCESA (23,77 por 100); PAMENSA (85 por 100); P.B.A. (30 por 100); PRIASA (33,9 por 100); PROCOMAR (37,50 por 100); PROMURAL (30 por 100); PROXAN (35 por 100); SHAFICO (75 por 100); TEAGRA (60 por 100); TEGAN (100 por 100); TRADIAL (6,21 por 100) y VICSA (6,21 por 100).

El grupo ENDIASA se ha consolidado como holding financiero y promotor, mejorando los sistemas de planificación y organización e incrementando el apoyo a la gestión de las empresas participadas.

En 1981 se puso en marcha Empresas Tecnológicas Agroalimentarias, S. A. (ALITEC), que orienta su actividad a favorecer la promoción y desarrollo de la transferencia de tecnologías agroalimentarias hacia el exterior. En 1982 se ha incorporado al grupo la Empresa CABSA, procedente de la desaparecida Comisaría de Abastecimientos y Transportes

(CAT), con lo que se pretende avanzar en la línea de la distribución y comercialización.

Las ventas totales en 1982 fueron 40.894 millones de pesetas para el conjunto de las empresas.

En 1979 la Presidencia del I.N.I. encargó a ENDIASA la elaboración de un Plan Agroalimentario, cuyo objetivo era potenciar la industria agroalimentaria española en su triple vertiente: comercialización y distribución de productos alimentarios; producción e industrialización de productos agrarios e industrialización de la pesca.

El plan se aprobó por el I.N.I. en mayo de 1979, y a partir de esa fecha las actividades de ENDIASA han seguido sus grandes líneas. Anualmente se prepara, sin embargo, el plan estratégico a medio plazo de la empresa, donde se incluyen y revisan las previsiones, objetivos y medios de actuación.

I.F.A.S.A.

La empresa se creó el 2-5-1966. La participación del I.N.I. data de diciembre de 1978, aunque anteriormente participaba ya en ella a través de LESA (desde 1975). El domicilio social se halla en Madrid.

La Sociedad tiene por objeto la compra, venta, conservación, fabricación, transformación y distribución de productos alimenticios, helados, productos lácteos y sus derivados, así como cualquier otra actividad relacionada, directa o indirectamente, con la industrialización y comercio del ramo de la alimentación.

Sus productos más significativos son: helados, repostería friorizada y alimentos congelados.

El capital suscrito por la sociedad es de 501 millones de pesetas, en el que el I.N.I. participa en el 74,83 por 100.

La empresa participa al 100 por 100 en la Empresa Congelados Ibéricos, y el 67 por 100 en Frioalimentos D'Arago, S. A.

Las ventas en 1982 fueron de 930 millones de pesetas, y el número de sus empleados 86.

O.E.S.A.

Oleaginosas Españolas, S. A. se crea el 6-4-1976. La participación del I.N.I. (del 77,74 por 100 en 1982) data de 1978.

Está domiciliada en Barcelona.

El fin social de la empresa es la industrialización, comercialización y distribución de semillas oleaginosas, sus productos y subproductos y cualquier otra actividad que directa o indirectamente tienda al cumplimiento de dicho objeto social.

Produce harina de alta proteína, harina de baja proteína, aceite y lecitina.

El capital social suscrito en 1982 era de 1.166 millones de pesetas.

OESA participa en un 6,68 por 100 en el capital de Estación Receptora de Granos y Semillas a Granel, S. A. (ERGRANSA), en un 99,9 por 100 en Olespan A.G., en un 20 por 100 en Olcesa, y en un 3,8 por 100 en Alitec.

Sus ventas en 1982 son de 26.957 millones de pesetas, y el total de su plantilla en el mismo año es de 136 personas.

Hasta aquí hemos descrito las actividades en las que participa el I.N.I. a través de sus empresas dentro del sector alimentario. Los cuadros números V-23, V-24 y V-25 complementan esta información, incluyendo no sólo las empresas en las que el Instituto participa directamente, sino también aquéllas en las que lo hace de manera indirecta, las cuales han ido aumentando sensiblemente en estos últimos años, sobre todo, a través de ENDIASA, CARCESA y LESA.

El propósito que se persigue en la División Alimentaria del I.N.I. es la mayor diversificación de los productos y una mayor presencia en algunas ramas específicas, como es el caso de las industrias lácteas, al mismo tiempo que se van integrando pequeñas empresas de tecnología (Tecnologías Agrarias, S. A.; Tecnologías Ganaderas, S. A., y la empresa de Tecnologías Agroalimentarias, S. A.).

También se intenta una mejora en la distribución y comercialización de los productos incorporando a CABSA dentro del grupo ENDIASA.

A grandes rasgos, ésta parece ser la línea que se propone

seguir el I.N.I., que podría estar enmarcada en el Plan Agroalimentario ya citado del que apenas se tiene información.

Si lo que se desea es que el sector público empresarial juegue un papel importante en la reordenación de la industria alimentaria, parece que estas participaciones resultan insuficientes para encarar los problemas que tiene planteados la industria alimentaria en el sector lácteo y en el cárnico, por ejemplo, en los cuales el I.N.I. tiene una mayor participación, así como en otros sectores, como los del azúcar, el aceite o el vino, que necesitan un cambio de orientación inmediato, que, por otra parte, parece que se van a acometer a partir de 1984.

Por su parte ENDIASA, consolidada ya como holding alimentario está ampliando en los dos últimos años el número de sus empresas. Ha comenzado a incidir en empresas tecnológicas, lo cual probablemente se debía a haber hecho por parte del INI desde hace mucho tiempo. De todos modos, el camino a recorrer en este campo es aún muy largo, y el pequeño capital con el que cuentan estas empresas no parece más que un punto de partida de lo que pueda ser una nueva política agroalimentaria. La escasa vinculación real de las empresas del grupo I.N.I. con los ministerios sectoriales (por ejemplo, con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Ali-

CUADRO V-23

Datos básicos de las empresas alimentarias en las que el I.N.I. participa directamente (datos al 31-12-82)

Empresas	Capital social (mill. ptas.)	% participación	Ventas (mill. ptas.)	Empleo (número personas)	Resultados (mill. ptas.)	Exportaciones (mill. ptas.)
CARCESA	4.699	97,15	3.440	590	(3.365)	421
ENDIASA	1.700	100	—	44	(254)	—
IFASA	501	74,83	930	86	(743)	12
LESA	897	76,97	9.567	1.073	(111)	50
OESA	1.500	77,74	26.957	136	76	14.097

Fuente: I.N.I. Memoria 1982

CUADRO V-24

Relación de empresas consolidadas por integración global. 1981

	% de participación	
	I.N.I.	Empresa
<i>Carnes y Conservas Españolas, S. A. (CARCESA)</i>	96,38	—
— Hijos de Justo Rodríguez-La Luz, S. A.	—	100
— Ganados y Productos Industriales, S. A. (GYPISA)	—	100
— Cárnica Madrileña, S. A. (CARMA)	—	100
— Central de Carnes, S. A.	—	100
— Frigoríficos e Indutrias de Galicia (FRIGSA) .	—	92,80
<i>Industrial del Frío, Alimentación, S. A. (IFASA)</i>	74,83	—
— Darago, S. A.	0,10	100
— Frioalimentos Darago, S. A. (FRIDARAGO) .	—	66,67
<i>E. N. para el Desarrollo de la Industria Alimentaria, S. A. (ENDIASA)</i>	100	—
— Productos Básicos Alimentarios, S. A. (PBA) .	—	85
— Miel Española, S. A. (MIELESA)	—	51
— Transformación y Distribución Agraria, S. A. (TRADIAL)	—	100
— Agricultura del Sur, S. A. (ACUASUR)	—	66,67
— Industrias Gaditanas del Frío Industrial, S. A. (IGFISA)	—	51,26
— Compañía Auxiliar de Abastecimientos, S. A. (CABSA)	—	100
— Tecnologías Agrarias, S. A. (TEAGRA)	—	75
— Tecnologías Ganaderas, S. A. (TEGRA)	—	60
<i>Oleaginosas Españolas, S. A. (OESA)</i>	77,75	—
<i>La Lactaria Española, S. A. (LESA)</i>	72,51	—
— La Lactaria Andaluza, S. A. (LASA)	—	100
— Central Lechera Vizcaína, S. A. (CLVSA)	—	100
— Lácteas Reunidas, S. A. (LARESA)	—	100
— La Lactaria Castellana, S. A. (LCSA)	—	84,57
— Complejo Industrial Lácteas de Lugo, S. A. (COMPLESA)	—	58,26

Fuente: Memoria I.N.I., 1982.

CUADRO V-25

Empresas alimentarias controladas indirectamente por el I.N.I. (división alimentación en 1982)

Empresa indirecta controlada	Empresa matriz	Capital social (10 ⁶ ptas.)	% participación	Ventas (10 ⁶ ptas.)	Gastos personas (10 ⁶ ptas.)	Resultados antes de impuestos (10 ⁶ ptas.)	
						Gastos	Resultados
Acuasur	ENDIASA	50	100	—	—	—	—
Alitec	ENDIASA	—	38,5	—	—	—	—
	CARCESA	—	5,8	—	—	—	—
	OESA	45,5	3,8	0,9	21,4	—	—
	IFASA	—	3,8	—	—	—	—
	LESA	—	5,8	—	—	—	—
	UNITEC	—	34,8	—	—	—	—
	ENDIASA	44	45,9	—	—	—	—
	SODIAN	—	38,3	—	—	—	—
	ENDIASA	940	100	3.242	384,6	(296,4)	—
	CARCESA	0,2	100	—	—	—	—
	CARCESA	100	100	267	22	(50	—
	LESA	200	100	5.087	771	21	—
	IFASA	257,03	100	232	75	28	—
	LESA	200	58,26	4.100	268	119	—
	SODIGA	—	19,46	—	—	—	—
	CARCESA	318	100	1.439	250	(21)	—
Consiber	—	—	—	—	—	—	—

Empresa indirecta controlada		Capital social (10 ⁶ ptas.)	% participación	Ventas (10 ⁶ ptas.)	Gastos personas (10 ⁶ ptas.)	Gastos impuestos (10 ⁶ ptas.)	Resultados antes de impuestos (10 ⁶ ptas.)
Empresa matriz							
FRIGSA	CARCESA	97,8	3.560	460	(1.370)	
	ENDIASA	700	0,9				
	GYPISA		0,2				
Frioalimentos D'Arago, S. A.	IFASA	76,67	66,67	25,1	79	(30)
GYPISA	CARCESA	218	100	3.027	189	(62)
IGFISA	ENDIASA	94,8	51,26	—	—	—
Lactaria Castellana	LESA	100	100	5.286	544	(328)
Lactaria Andaluza	LESA	43	100	2.030	214	(9)
La Luz	CARCESA	88	100	81	38	(3)
Lácteas Reunidas, S. A.	LESA	10	100	250	207	—
Miel Española, S. A.	ENDIASA	30	51	56,1	8,8	(19,6)
NOVAMOR, S. A.	ENDIASA	240	32,8	354	58,9	(9)
	SODIGAN		32,6				
P.B.A., S. A.	ENDIASA	40	85	65,8	11,3	8,3
TEAGRA	ENDIASA	8	75	—	—	—
TEGAN	ENDIASA	30	60	—	—	—
TRADITAL	ENDIASA	8	100	37,3	80,5	35,7

Fuente: Memoria I.N.I., 1982.

mentación en estos momentos), permite dudar, sin embargo, de que pueda existir una auténtica coordinación entre la política del citado Departamento y las actuaciones de las empresas. Téngase en cuenta, además, que el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación tutela algunos Organismos autónomos y empresas ligadas que son bastante importantes para la política agroalimentaria.

Se trata, sin duda, de un tema que debería replantearse en su conjunto, dejando a un lado los problemas de defensa de las competencias de cada Ministerio y buscando la máxima coordinación y eficacia en las actuaciones conjuntas.

Por último, vamos a hacer una breve referencia a las *Sociedades de Desarrollo Industrial* (SODI), medio por el cual también el Instituto Nacional de Industria participa en el capital de algunas industrias, no ya con una visión sectorial, sino con un objetivo de promoción industrial a nivel regional o espacial.

El motivo por el cual se incluye junto a lo que hemos tratado hasta ahora, desde una perspectiva de una política sectorial, a estas Sociedades de Desarrollo de carácter regional, es el hecho de que las cuatro SODI que hasta ahora han funcionado han dirigido una buena parte de sus participaciones hacia empresas del sector agroalimentario, como veremos a continuación.

Los objetivos fundamentales de las SODI son:

- 1) Realizar estudios para promover e impulsar el desarrollo industrial, así como prestar asesoramiento de todo tipo, ya sea técnico, de gestión, financiero o económico a las empresas de la región.
- 2) Fomentar entre las empresas de la zona, acciones comunes tendentes a la mejora de las estructuras empresariales en orden a una mayor competitividad.
- 3) Promover inversiones en la región, participando en el capital de sociedades a constituir o ya existentes.
- 4) Otorgar préstamos y avales a las empresas en las que participen.
- 5) Captar recursos ajenos para canalizarlos hacia las empresas en que participen, así como concertar créditos de todo tipo y negociar empréstitos.

6) Tramitar, ante las entidades oficiales de crédito, solicitudes a favor de empresas en que participen.

7) Preparar y promover la creación de capital fijo social, y, en especial, de suelo industrial, en colaboración con los organismos públicos competentes.

Hasta el momento, han operado la Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia, creada en 1972; la Sociedad para el Desarrollo Industrial de Canarias, creada en marzo de 1977; la SODI de Andalucía, creada en mayo de dicho año; y la SODI de Extremadura, creada también en abril de 1977. Las cuatro sociedades tenían un capital suscrito en 1979 de 1.000 millones cada una, en las que el I.N.I. participaba un 51 por 100.

Está también aprobada la creación de SODICAL, cuyo campo de influencia será la zona castellano-leonesa; y se gestiona el nacimiento de SODICAMAN (Castilla-La Mancha), SODIAR (Aragón), SODIMUR (Murcia), y SODIRIOJA.

Las SODI participaban a principios de 1982 en 262 entidades, de las que 63 pertenecían al sector agroalimentario. A continuación del alimentario, los sectores en los que más participan son el del metal (24 empresas participadas), cerámica, vidrio y cemento (con 21), comercio y servicios (con 19) y Química y plásticos (13 empresas) y el resto tienen un número de empresas inferior a 12.

En Andalucía, las empresas en las que actúa SODIAN que entran dentro de nuestro campo son 26 (de un total de 76 en enero de 1982). En general, su participación en el capital social de las empresas oscila entre el 9 y el 45 por 100. En cuanto a las actividades emprendidas existe diversidad sectorial, aunque abundan las industrias agrarias y ganaderas.

En Canarias, SODICAN se centra preferentemente en las industrias relacionadas con la pesca y la ganadería. La participación en el capital social de las empresas oscila entre el 5 y el 40 por 100.

SODIEX ha centrado más su atención en la ganadería con participación en 10 empresas, con un total de 16 en el sector agroalimentario.

SODIGA participaba en 14 empresas de alimentación, sobre todo en los sectores pesquero, cárnico y lácteo. Su par-

ticipación en dichas empresas no sobrepasa el 40 por 100 del capital social, ni es inferior al 5 por 100.

Las empresas agroindustriales patrocinadas por el INI en las zonas más deprimidas del país se han utilizado, dada la baja relación capital-producto necesaria para algunas (no todas) de las industrias alimentarias, como instrumento de desarrollo espacial, puesto que, además, el mercado de productos alimenticios industrializados no está todavía saturado, aunque si es cierto que en los últimos años ha sufrido un ascenso más moderado con motivo de la crisis económica internacional y del hecho de que estos productos comienzan a no ser novedosos.

Sin embargo, la única SODI de la que pueden obtenerse conclusiones a través de su resultados es la de Galicia, ya que las demás apenas han comenzado a operar, y aunque SODIAN va aumentando día a día, el número de sus empresas participadas, los resultados obtenidos son todavía discretos.

En el cuadro V-26 se recogen los principales datos de las SODI de forma global, y en el V-27 las empresas en las que intervienen las SODI pertenecientes a la industria alimentaria.

En conjunto, podemos decir que para el escaso tiempo que llevan funcionando, salvo SODIGA que lo hace desde 1972, el resultado no es malo, según palabras aparecidas en su boletín informativo (8) «el ritmo de realizaciones en medio de la profunda crisis industrial y de la fuerte atonía inversora confirma la validez de este instrumento de promoción y desarrollo».

6. A MODO DE BALANCE

A lo largo de este capítulo y del anterior, hemos pretendido ofrecer una visión amplia y lo más real posible de la evolución reciente de la industria alimentaria española. Para ello, la hemos situado en el contexto del cambio experimen-

(8) *Boletín informativo de las SODI*, nº 4, septiembre, 1981.

CUADRO V-26

Sodian+Sodican+Sodigá	A 31-XII-77	A 31-XII-78	A 31-XII-79	A 31-XII-80	A 31-XII-81	A 31-XII-82
Inversión total (*)	393	1.070	2.565	4.696	—	—
— En participantes	350	842	1.348	2.111	3.008	3.588
— En préstamos	15	213	1.029	2.251	3.343	4.579
Número empresas participadas	21	44	76	149	215	262
Capital social participadas (*)	3.665	6.189	9.745	13.920	17.000	25.680
Empelo directo en participadas	1.931	4.110	6.882	9.539	10.297	11.269

(*) Millones de pesetas.

Fuente: I.N.I.: «Datos Regionales de una presencia industrial 1941-1981».

CUADRO V-23

Principales empresas alimentarias participadas por las SODI a 31 agosto de 1981

	Localización provincial	Actividad	Capital social		Empleos directos
			Mill. ptas.	% SODI	
SODIAN					
ICCOSA	Córdoba	300,0	14,7	62
ALIGESA	Córdoba	106,0	5	250
Montalbero	Córdoba	327,1	18,3	150
Quesería Puleva	Granada	100,0	45,0	65
Montulia	Córdoba	125,0	5	145
CHADESA	Sevilla	187,0	40,0	149
PAMENSA	Cádiz	70,6	6,5	9
EXPORASA	Cádiz-Huelva	19,5	33,3	11
ALFACOR	Córdoba	97,0	11,3	14
CORGASA	Córdoba	25,0	15,0	6
AZNARTE	Málaga	21,0	23,0	75
Carrillo	Granada	105,0	10,0	109
Sevillana aceitunas	Sevilla	52,0	19,0	23
FRASAL	Córdoba	23,0	11,6	8
COVANSA	Córdoba	90,0	8,9	63
Frutícola Valderrubio	Granada	23,0	13,0	8
TIBEJA	Huelva	29,5	27,1	29
GRAMASA	Jaén	24,0	25,0	28
Jamones Trevélez	Granada	108,0	11,1	18
Invest. congel. guisantes	Cádiz	12,0	10	3

BIOGRANSA	Granada	Abonos orgánicos	2,0	39,0	
RUMBBAO	Córdoba	Derivados ganaderos	20,0	15,1	23
Investigación La Bellota	Córdoba	Investigación agrícola	6,3	33	1
Secadero Láchar	Granada	Secaderos agrícolas	47,3	5,5	7
 SODICAN						
VOCSA	Gran Canaria	Envases vidrio	416,7	5,0	174
NUCASA	Gran Canaria	Pienso compuestos	70,0	20,0	19
NUTISA	Tenerife	Pienso compuestos	40,0	20,0	31
DEGACAN	G. C. y Tenerife	Promociones ganaderas	68,0	20,0	17
SADA	G. C. y Tenerife	Comerz. prod. ganado	40,0	20,0	64
NOVAMOR	Tenerife	Conervas Unidos	240,0	32,8	74
AGRAMAR	Lanzarote	Productos de la pesca	150,0	31,0	84
PROCOMAR	Gran Canaria	Productos de la pesca	60,0	31,5	102
INCA Agrícola, S. A.	G. C. y Tenerife	Correctores orgánicos	5,0	20,0	15
 SODIEX						
NUTRA	Badajoz	Pienso compuestos	42,0	28,5	19
Exporoliva	Badajoz	Envasado aceituna	43,0	44,2	15
IPRALSA	Cáceres	Conervas tomate	400,0	13,0	423
HURCA	Badajoz	Arroz	46,2	31,6	12
FOPEXSA	Badajoz	Alimentación animal	40,0	40,0	3
CECOTEX	Cáceres	Tratamiento y com. pimentón	13,0	31,0	4
HORBASA	Badajoz	Vegetales congelados	195,0	20,0	198
EXCONSA	Badajoz	Concentrado de uva	50,0	30,0	9
Cebadero Mirabel	Cáceres	Cebadero vacuno	5,0	40,0	1
ALCESA	Cáceres	Cebadero vacuno	7,0	44,6	1

Localización provincial	Actividad	Capital social		Empleos directos
		Mill. ptas.	% SODI	
VALGASA	Cáceres	Cebadero vacuno	7,3	45,0
CECASSA	Cáceres	Cebadero vacuno	8,4	45,0
CEMAIGARSA	Cáceres	Cebadero vacuno	9,5	44,0
FRUTEXSA	Badajoz	Frutos secos	64,3	16,0
SOGAPORSA	Badajoz	Cebadero porcino	100	40,0
SECASA	Badajoz	Aprovechamiento subprod.	9,0	15,0
Cebadero Garrovilla	Cáceres	Cebadero vacuno	9,8	45
SODIGA		Cultivos marinos	19,0	20,0
Acuicultura del Atlántico, S. A.	La Coruña		7,0	5
SOMEWA, S. A.	Pontevedra	Méjillón	17,0	12
UTEGA	La Coruña	Pienso	47,0	35
COMPLESA	Lugo	Productos lácteos	200,0	19,4
TERGA	La Coruña	Cebadero de terneros	1,0	161
ALIGASA	Pontevedra	Transformados cárnicos	0,5	—
EABASA	Lugo	Transformados cárnicos	40,0	33
PISCIFLOSA	La Coruña	Cultivo de truchas	13,0	28
Lácteos Rueda	Lugo	Derivados Lácteos	5,0	22
Embutidos de Viana	Orense	Embutidos de cerdo	99,0	5,1
HIPOR Ibérica, S. A.	Lugo	GANADO porcino selecto	46,0	18
FRIPESCA	La Coruña	Fabricación congelados	70,0	10
Obradores Gallegos	Pontevedra	Pastería	72,0	27,7
QUIVAL	Pontevedra	Frutos secos	17,0	11
			21,0	8

Fuente: I.N.I. División Regional.

tado por el sector industrial de nuestro país puesto que, pese a tener unas características especiales, las empresas españolas de alimentación y bebidas han seguido en los últimos 20 años un proceso de desarrollo muy ligado y paralelo al resto de la industria.

Las peculiaridades del sector han quedado, sin embargo, suficientemente resaltadas. En cuanto al montante de su producción y de su valor añadido la trayectoria ha sido ascendente, aunque sus valores respecto a la industria en su conjunto son decrecientes.

Un dato bastante positivo del sector es que la participación de su valor añadido respecto al valor total de la producción, ha aumentado en la mayoría de las ramas integradas en el sector y en éste en cuanto conjunto. Ello implica una transformación, o un grado de elaboración de los productos cada vez mayor, lo cual la sitúa en la misma línea de otros países en los cuales el sistema agro-industrial está más desarrollado.

En cuanto al número de trabajadores empleados en la industria, su aumento se ha producido a un ritmo muy moderado. Como vimos en el capítulo anterior, las necesidades de empleo para obtener cierto valor del «output» disminuyen considerablemente para determinadas ramas (conservas y bebidas) y de una manera más ligera para el resto, en línea con lo que impone el cambio tecnológico y la evolución de los componentes de los costes de producción.

Respecto a la estructura del sector, los datos obtenidos ponen de manifiesto claramente que las industrias que podemos calificar de «tradicionales» están estancadas o en clara recesión, como es el caso de las fábricas de harinas, mientras que aquéllas que se desarrollan paralelamente al aumento del nivel de vida del país —lácteas, cárnicas, etc.— siguen una línea de progresión.

Del análisis del tamaño y de la concentración hemos deducido que el grado de atomización en que se encontraba nuestra industria a principios de los años 60 prácticamente se mantiene, y que los incentivos a la concentración por parte de la administración en aras a mejorar la estructura de la industria no han tenido la repercusión necesaria.

En cuanto a la concentración espacial, la industria alimentaria ha seguido las pautas generales de la economía española en los últimos decenios. Sin embargo, no puede afirmarse que exista en este sector una gran concentración geográfica, ya que existe producción alimentaria en todas nuestras provincias, a pesar de que los grandes núcleos urbano-industriales (Madrid, Barcelona y Valencia, especialmente), y las áreas suministradoras de algunas materias primas tienen, lógicamente, un mayor peso en cuanto a su volumen de producción.

Una observación que parece necesario destacar es la escasa incidencia de la crisis económica iniciada en 1973/74 en la producción de alimentos y bebidas, cosa que también ha sucedido a nivel europeo (vid. capítulo III). Ya hemos indicado anteriormente que el carácter básico de esta industria al dirigirse al consumo humano, le confiere cierta inflexibilidad. Aunque las inversiones han caído, paralelamente a lo que sucede en la industria en general, el nivel de consumo y el volumen de lo producido han seguido aumentando, con algunas excepciones ya señaladas.

A pesar de todo, hay que hacer una importante observación: ha aumentado la producción en términos globales, pero según declaraciones de personas relacionadas con el sector, la industria ha sufrido una regresión en cuanto a calidad, incrementando la producción en aquellos productos de baja calidad, que ya estaban dejando de producirse, para disminuir la producción, y por ende el consumo de artículos de calidad superior, y por consiguiente más caros, al mismo tiempo que disminuye la producción de artículos tan representativos, como la carne y los derivados lácteos.

Como conclusiones últimas al tema de la política económica encaminada a incidir sobre las IA podemos indicar las siguientes:

1. Los instrumentos que se han utilizado para el fomento de la industria han sido muchos y variados, tanto sectorial como regionalmente. Entre todos ellos ha faltado desde siempre la necesaria coordinación, defecto que puede atribuirse casi exclusivamente a las múltiples dependencias

administrativas del sector: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; Ministerio de Industria y Ministerio de Comercio (hoy integrado en el Ministerio de Economía y Hacienda).

Si algo está claro es que no ha existido nunca una auténtica política agroalimentaria en nuestro país y que ello es particularmente válido en el caso de la industria transformadora.

2. Los instrumentos utilizados han incidido sin duda sobre la industria agroalimentaria, pero las condiciones en que actualmente se encuentran estas industrias hacen suponer que apenas se han cumplido los objetivos fijados, lo cual es especialmente cierto en cuanto a la dimensión de las empresas; la promoción de industrias transformadoras con tecnología propia (en lugar de acudir al apoyo fácil y, a veces, innecesario del exterior); se abandonó a su suerte el desarrollo de una serie de actividades que desde 1960 podía preverse que tendrían que expandirse de modo muy importante en función de los cambios de consumo.

3. La empresa pública no ha tomado parte muy activa en nuestro sector hasta 1974-75, con la participación en la Lactaria Española, la creación de ENDIASA y su expansión propia, a excepción de la industria del frío, en la que ha incidido muy positivamente.

La participación del I.N.I. en LESA fue muy discutida por los empresarios del sector, pero creemos que ha sido positiva. ENDIASA puede cumplir un papel muy importante si sigue las líneas de actuación que tiene marcadas y si consigue los medios necesarios se impone, sin embargo, una vinculación mayor entre las actuaciones de las empresas públicas que actúan en el sector y la política agroalimentaria general, cuya definición es todavía muy incompleta.

Capítulo VI

La penetración del capital extranjero en la industria alimentaria española

1. LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA ANTECEDENTES HISTORICOS

La evolución histórica de las inversiones extranjeras en España constituye un punto de partida esencial para poder comprender la situación en que éstas se encuentran en la economía de los últimos años. Por ello, vamos a iniciar este capítulo haciendo un rápido recorrido por el acontecer histórico de las inversiones extranjeras (I.E.) en nuestro país, basándonos para ello en una serie de trabajos disponibles (1).

A partir de la segunda mitad del siglo XIX fue cuando, de modo significativo, empezaron a realizarse inversiones extranjeras importantes, manteniéndose hasta 1919, con fluctuaciones y objetivos variables, centradas, sobre todo, en actividades extractivas, ferrocarriles y servicios públicos. Como

(1) En este apartado sólo pretendemos dar una visión de la evolución político-económica de las I.E. desde 1850, para enmarcar la posterior exposición, que arranca de 1959. Para estudiar estos temas son muy interesantes las aportaciones de S. Roldán, J. L. García Delgado y J. Muñoz (1973) y (1974): a) y b); Vicens Vives: «Historia Económica de España». Ed. Vicens Vives; F. Sainz Moreno: «Historia de las I.E. en España», B.E.E. nº 65, mayo 1965; M. Campillo: «Las inversiones extranjeras en España» (1850-1950), Manfer, Madrid, 1963; J. Sardá: «La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX, C.S.I.C., Madrid 1948; Velarde, J.: «Política Económica de la Dictadura», Guadiana Madrid 1968; Martínez González Tablas, 1979.

señala Martínez González Tablas (1979, p. 38), «La aparición y dinamismo del capital extranjero durante esos años no es fortuita. En los países más desarrollados los monopolios van afirmándose en el sistema económico, mientras el capital bancario se combina con el industrial creando formas superiores de control y actividad a través del capital financiero. En el ámbito internacional las exportaciones de mercancías empiezan a complementarse con las de capitales, que ya en el último tercio del siglo XIX se afirman como el elemento más característico de la nueva fase del capitalismo en el mundo».

España, situada en Europa, pero con un nivel de desarrollo muy por debajo de su entorno, resultaba un país muy atractivo para el capital europeo en aquellas circunstancias.

Entre 1850 y 1914, el ritmo de las inversiones extranjeras fue oscilante, dependiendo de la situación internacional y de la política liberal o proteccionista imperante. A partir de 1905 se produce una gran afluencia de inversiones extranjeras. Los sectores en los cuales se registran I.E. son muy claros: los ferrocarriles, favorecidos por las sociedades de crédito, que es por donde se canalizaron los capitales exteriores; la minería, atraídas por la riqueza de algunas minas españolas y las mejoras tecnológicas de los procesos siderúrgicos; y, a partir de 1882, las inversiones en una serie de servicios públicos de carácter urbano (agua, gas, electricidad, tranvías, etc.).

Como subrayan S. Roldán, J. L. García Delgado, J. Muñoz los años de la primera Gran Guerra (1914-1918), son esenciales para la evolución de nuestra estructura económica, sentándose las bases del proceso de acumulación capitalista. Nuestra declaración de neutralidad permite el desarrollo de las exportaciones, a través de las cuales se obtienen gran cantidad de divisas que permiten la nacionalización de una buena parte del capital extranjero invertido con anterioridad, entre las que se encuentra, la del Banco Hipotecario y el Español de Crédito, así como también la de gran parte de los valores industriales, sobre todo, de las empresas de ferrocarriles. Paralelamente, la banca privada española se consolida definitivamente y logra sustituir a la inversión extranjera como mecanismo de financiación. Se acentúa su carácter mixto de banca comercial e industrial.

Hasta llegar a estos momentos, la I.E. en España tuvo tres características destacables: a) su participación en la industria manufacturera propiamente dicha es escasa; b) los países de origen del capital son esencialmente europeos; y c) concentración de las inversiones en regiones que no llegarán a industrializarse.

Durante el largo período comprendido entre 1919 a 1959 la política española está llena de incidencias (2), pero la tónica general de este período respecto a las I.E. es su decreciente penetración. La legislación durante la República, no fue especialmente restrictiva respecto al capital extranjero, pero no se produjo una gran afluencia. Desde 1939 a 1959, la autarquía y el proteccionismo marcan la pauta de la economía española a lo largo del período, contraria como se sabe a las I.E.

De acuerdo con Cuadrado Roura (1975), la actitud en relación con las inversiones foráneas en el país queda durante dicha etapa claramente definida mediante dos normas jurídicas:

- a) La Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional de 24 de noviembre de 1939.
- b) La Ley de creación del Instituto Español de Moneda Extranjera, de 25 de agosto de 1939, y los Estatutos del mismo, promulgados mediante decreto del 24 de noviembre de 1939.

La primera de estas leyes, que en muchos aspectos se mantiene hasta 1959, señala expresamente la necesidad de «liberarse de la dependencia extranjera», revalorizando las primeras materias españolas. En ella se limita la participación del capital extranjero, en el capital social de las empresas al 25 por 100 como máximo. La única excepción que se hizo fue para «proyectos industriales de extraordinario interés nacional», para los cuales el Consejo de Ministros podría variar las restricciones.

(2) Damos por supuesto un conocimiento mínimo de los cambios y problemas que se plantean en estos años. En todo caso, y con objeto de no repetir aquí lo que ya figura en obras más autorizadas nos remitimos a la bibliografía ya citada y a la que se cita al final de esta investigación.

Por otra parte, el I.E.M.E., tuvo también una actividad muy restrictiva, y todo ello, unido a la Ley de Delitos Monetarios de 24-XI-1938 y al bloqueo de bienes extranjeros y de los saldos en pesetas a favor de residentes en el extranjero, configuran el estrecho marco en el que podrían desenvolverse las inversiones extranjeras en estos años.

LA NUEVA LEGISLACION SOBRE I.E. EN ESPAÑA A PARTIR DE 1959

Las graves tensiones a las que llega la economía española en los años 50, el déficit creciente de la balanza comercial y las dificultades que las restricciones en las importaciones suponían para esta expansión, forzaron un cambio de orientación en la política económica, que la llevan, como sabemos, hacia una mayor apertura que culmina en 1959, al explicitarse los principios orientadores del Plan de Estabilización.

El Plan aparece claramente vinculado a un deseo de abrir la economía al exterior, de flexibilizarla internamente y de que los esquemas neoliberales vigentes en la mayor parte de los países occidentales sirvan también para enmarcar el nuevo cuadro conductor de la economía española.

Las divisas necesarias para solventar el déficit de la balanza de pagos, y las que permitan el nivel de importaciones necesarias para suplir la oferta interior e impulsar la industrialización, en forma de bienes de equipo, de utilaje, de materias primas y de productos intermedios, procederán a partir de entonces de diversas fuentes:

- a) De las remesas de la mano de obra excedentaria que emigra atraída por el auge económico; sobre todo, de los países europeos.
- b) Del turismo, que a partir de los años sesenta acude masivamente a España.
- c) Del capital que a corto, y, sobre todo, a largo plazo, empieza a afluir a nuestro país desde 1959 (3), con la nueva

(3) Ya en 1953, con la «ayuda americana» pudieron mejorarse transitoriamente los graves problemas que plantea la Balanza de Pagos, aunque la raíz de los mismos persistió hasta obligar a emprender una operación estabilizadora y de cambio tan importante como el Plan de Estabilización.

legislación sobre inversión extranjera, tema que figuraba ya como objetivo en el diseño del Plan de Estabilización y que era una exigencia de los organismos internacionales que colaboraron en ello (principalmente, por parte de los representantes del FMI y de la OECE).

El decreto-ley de 27-7-1959, es el que marca la pauta del giro que se opera en la política económica. Posteriores decretos de ese mismo año y los inmediatamente siguientes acabaron de configurar la nueva dirección dada a las I.E. en nuestro país.

La nueva normativa concedió libertad absoluta para aquellas inversiones inferiores al 50 por 100 del capital suscrito por la sociedad y para las superiores se estableció que deberían obtener una autorización administrativa. En ambos casos se fijaron algunas excepciones a las que aludiremos un poco más adelante.

Se concedieron también derechos de repartición absolutos, y no se fijaron limitaciones para el personal directivo extranjero. Las únicas limitaciones reales que siguen vigentes derivan de la autorización administrativa, y en cuanto a la obtención de crédito nacional.

Cuatro años más tarde, el decreto de 18 de abril de 1963, estableció un régimen de excepción para las inversiones extranjeras que, sobrepasando el 50 por 100 del capital de la empresa objeto de la inversión, no necesitaban la previa autorización del Consejo de Ministros, tal como lo requería el artículo 5º del Decreto 16/1959 (V. Muñoz, S. Roldán, A. Serrano, 1978). Los sectores exceptuados fueron: siderúrgia e industria de los metales no ferreos; cemento, prefabricados de la construcción en general, textil, alimentación; curtidos y calzado; artes gráficas; construcción de máquinas herramientas; construcción de maquinaria textil; química, eléctrica y agrícola; ácidos, bases, sales inorgánicas y electroquímicas; industrias del frío; industrias auxiliares para la agricultura; manipulación, conservación e industrialización de productos agrícolas, pecuarios y forestales; industrias para la alimentación del ganado; y construcción, ampliación y explotación de hoteles.

Estas excepciones, destinadas a ampliar las posibilidades de inversión de los extranjeros en la economía nacional, supusieron indirectamente una mayor dificultad para el conocimiento cuantitativo de las I.E. realizadas en tales sectores, ya que al estar totalmente liberalizados no existió un control estricto sobre ellas y en bastantes casos no quedaron registradas en absoluto a nivel oficial.

Señalemos, finalmente que un hecho de gran importancia para la atracción de capital extranjero a partir de 1959 fue la no consideración de las inversiones indirectas, es decir, las inversiones realizadas por empresas españolas con capital extranjero en otras empresas.

CAMBIOS EN LA NORMATIVA SOBRE I.E. A PARTIR DE 1973

El régimen que acabamos de describir en lo referente a las I.E., en España se mantuvo prácticamente inalterado hasta 1973, en que aparece una norma que modifica en parte la legislación anterior, al mismo tiempo que se plantea un mayor rigor en el cumplimiento de la vigente.

En mayo de 1973, se crea la Dirección General de Transacciones Exteriores, dependiente del Ministerio de Comercio. También se establecen unos criterios de selección de las inversiones mayoritarias más rigurosas, atendiendo a los niveles de penetración del capital extranjero en los distintos sectores y a las características de los mismos. Se establecen condiciones vinculantes a la autorización administrativa, limitando la utilización de crédito nacional y prohibiendo el pago de royalties a las casas matrices, siempre que las participaciones extranjeras superen el 60 por 100 del capital de la empresa. Se obliga también a presentar una memoria anual en lo referente al cumplimiento de las condiciones establecidas.

Con ocasión de estos cambios también se establecieron criterios de carácter sectorial: obligatoriedad de destinar determinados porcentajes de la producción al mercado exterior; mantenimiento de una balanza comercial neutra por la

empresa objeto de la inversión; obligatoriedad de reinversión de determinados porcentajes de beneficios en investigación, etcétera.

Además de las citadas fueron publicándose otras normas que inciden aún más en el control y ordenación de las I.E.:

a) Ley de Minas de 21-7-1973, que limita la participación extranjera en las empresas mineras y limita las participaciones indirectas.

b) Orden del Ministerio de Industria de 5-12-1973, que faculta a la D.G. de Promoción Industrial y Tecnología del Ministerio de Industria para controlar e inscribir los contratos de transferencias de tecnología extranjera en el Registro establecido por el Decreto de 21-9-1973.

c) Orden de 26-10-1973, que permite una mayor centralización de la gestión de la autorización de las inversiones extranjeras.

d) Por último, el 31-10-1974 se promulgó el *texto refundido*, elevado a rango de Ley de las disposiciones legislativas sobre I.E. en España. En dicha ley se autorizan sin ningún tipo de límites las inversiones de capital extranjero en sociedades dedicadas a la producción de bienes de equipo no producidos en España, que estando incluidos en la Lista-Apéndice del Arancel de Aduanas gozan de derechos arancelarios reducidos. No se dedica únicamente a recopilar y refundir textos dispersos, sino que los sistematiza y en algunos puntos disipa confusiones. También introduce aspectos nuevos, como el tratamiento de las inversiones extranjeras indirectas. Se define la I.E. en función de su protagonista en vez de hacerlo según la procedencia de los bienes aportados y se introducen también otras formas de inversión hasta entonces no previstas.

En la misma fecha aparece el Reglamento de I.E. en España, que recoge todas aquellas disposiciones con rango reglamentario.

Las autoridades aclararon, antes de que la «nueva» normativa fuese publicada, que no deseaban recortar la libertad de las inversiones extranjeras, sino que se pretendía llevar a cabo una refundición de textos, aunque lo cierto es que se

introdujeron algunos principios que permitían actuar selectivamente al conceder inversiones mayoritarias. Estos principios son:

1. Dimensión adecuada de la I.E. mayoritaria; es decir, que su incorporación a la economía no agrave el minifundismo empresarial existente en algunos sectores.
2. Tecnología avanzada: que las I.E. se orientan con preferencia a determinados sectores, impulsando la aplicación de nuevos métodos o la fabricación de nuevos productos.
3. Financiación razonable: que la empresa con I.E. mayoritaria tenga una adecuada estructura de capital en cuanto a la relación entre recursos propios y ajenos, sobre todo, entre recursos interiores y exteriores.
4. Capacidad exportadora.
5. Localización: se concederán licencias y excepciones preferentemente a aquellas I.E. que contribuyan al equilibrio espacial.

Con posterioridad a la Ley y el Reglamento, cuyos principios y orientación acabamos de sintetizar, los sucesivos gobiernos del país han aprobado algunas nuevas normas sobre I.E. que modifican o «perfeccionan» algunos aspectos específicos y que, en general, tienden hacia una liberalización, manteniendo ciertos controles.

El 26-11-1976, aparece un Decreto sobre inversiones extranjeras según el cual se concede una autorización «general y automática» para las inversiones directas que se realicen cumpliendo determinados requisitos, quedando excluidas aquellas actividades sujetas a regulación especial. Teniendo en cuenta que es necesario presentar el proyecto de inversión para que la Administración dictamine si entra en las actividades sujetas a régimen especial o si tiene «consecuencias excepcionalmente perjudiciales para los intereses nacionales», parece difícil llamar a esta autorización «general y automática», aunque es cierto que sigue la línea de liberalización emprendida en 1974.

El preámbulo del Decreto, declara que la finalidad económica que persigue es «facilitar el acceso de capitales extranjeros al mercado español con objeto de reforzar la tasa de inversión de la economía española».

El Decreto pretende que para la mayor parte de expedientes incluidos en el ámbito de aplicación del mismo no sea necesario elevarlos a Consejo de Ministros, haciéndolo tan sólo en aquellos supuestos en que puedan plantear problemas de conveniencia a los intereses nacionales (al objeto de que el Consejo de Ministros decida si el proyecto de inversión debe paralizarse por tener consecuencias excepcionalmente perjudiciales para los intereses nacionales).

Alvarez Pastor y Eguidazu (1977), opinan que «hubiera sido, tal vez, más conveniente haber analizado una serie de sectores económicos concretos, en los que la inversión extranjera fuera conveniente o necesaria y haberlos liberalizado pura y simplemente de forma similar a la prevista en el Decreto liberalizador de 31-10-1974, por el que se eximió de autorización previa las inversiones extranjeras mayoritarias «en determinadas actividades». Nosotros, sin pretender entrar a criticar el Decreto, para lo cual no tenemos suficientes conocimientos jurídicos, estimamos que la necesaria tramitación (presentar a la D.G. de Transacciones Exteriores el proyecto para que la Junta de Inversiones Exteriores verifique la inclusión o no del proyecto en los supuestos contemplados en el Decreto, para que transcurridos 90 si no se notifica en contra pueda aprobarlos por silencio administrativo), es innecesaria por los inconvenientes burocráticos que ello implica. Quizá la ventaja estriba en mantener un mayor control estadístico de los proyectos de inversión (4).

En 1981 se publicaron dos Reales Decretos (622 y 623 de 27 de mayo) referidos, respectivamente, a la adaptación del régimen I.E. a lo dispuesto en la Ley de Control de Cambios de 10-12-1979, así como a la *liberación* de determinados I.E. y a la *simplificación administrativa* de la tramitación de proyectos.

El Real Decreto 622 modifica, concretamente, el carácter de las inversiones realizadas por extranjeros residentes, con pesetas ordinarias que dejan de considerarse, como hasta ahora, como I.E. y, en consecuencia, disfrutarán en adelante,

(4) Existe un documento comentario a la L.I.E. de 1974 y del Decreto de 1973 en *I.C.E.* de Jesús Sainz Muñoz (diciembre de 1979, nº 558).

por un lado, de la ausencia de dificultades administrativas, y por otro, tendrán lógicas limitaciones en cuanto a transferibilidad. Se toma, por lo tanto, como criterio general para la calificación del sujeto como inversor extranjero el de la residencia.

En aras de la desconcentración de competencias en el campo de las I.E., entre los diferentes órganos administrativos que las tienen atribuidas, únicamente se reservan a la consideración del Consejo de Ministros aquellos proyectos que tengan un valor superior a los 500 millones de pesetas. En cuanto a los importes inferiores, su autorización corresponderá a la D.G. de Transacciones Exteriores para importes hasta 50 millones de pesetas; a esta Dirección, previo informe de la Junta de Inversiones Exteriores, para cuantías entre 50 y 250 millones de pesetas; y al Ministro de Economía, igualmente previo informe de la Junta, cuando las cantidades estén entre 250 y 500 millones de pesetas.

Se exceptúan del referido régimen de desconcentración los sectores regulados por legislaciones específicas en materia de I.E. y las inversiones afectadas por la legislación dictada por motivos estratégicos o de defensa nacional.

El Decreto 623, regula la liberalización que alcanza a las inversiones que realicen los no residentes, mediante aportación dineraria exterior, así como a las sociedades españolas con participación extranjera mediante aportación de pesetas en: 1º, la constitución de sociedades, sucursales o establecimientos españoles y la adquisición de inmuebles hasta 25 millones de pesetas; 2º, la participación en aumentos de capital de sociedades españolas, con cargo a reservas de libre disposición o respondiendo al crecimiento normal de la sociedad española, siempre que, en ambos casos, no aumente el porcentaje de participación extranjera; y 3º, la constitución de sociedades españolas dedicadas a la fabricación de bienes de equipo no producidos en España.

Hay que añadir que el Real Decreto contempla la libertad de transferencias al exterior de beneficios, capitales y plusvalías de las inversiones liberalizadas, incluso de la actividad empresarial de no residentes en otras formas de inversión,

cuyos derechos de transferencia al exterior no aparecen directamente regulados por la legislación de inversiones extranjeras.

Por último, la liberalización no alcanza a las inversiones realizadas en empresas con actividades relacionadas con la defensa nacional o de prestación de servicios públicos; las que se refieren a fincas rústicas de más de 4 ha. de regadío y 20 ha. en secano; las reguladas por la legislación sectorial específica en materia de I.E.; las realizadas en industrias de química o básica, electrónica e informática y en las que tengan planes de reconversión industrial aprobados por el Gobierno.

Si la inversión no se ajusta a las condiciones de la liberalización o incumple la reglamentación del control de cambios, la D. G. de Transacciones Exteriores rehusaría dar la conformidad enviando una resolución motivada.

Este ha sido y es, a grandes líneas, el marco legal en el que se desenvuelve la entrada del I.E. en España, cuya repercusión en la economía española se pretende que siga cumpliendo los objetivos perseguidos a partir de la liberalización de 1959: 1º, entrada de divisas para mejorar la situación de la Balanza de Pagos; 2º, complemento de ahorro interior canalizado hacia el sector productivo; y 3º, facilitar la introducción de nuevas tecnologías que mejoren el sistema productivo y estimulen su modernización.

Sin embargo, hay que advertir que estos no son los únicos objetivos que se pretenden conseguir con la nueva legislación de 1981. Según el criterio del Ministerio de Economía y Comercio (I.C.E., Boletín semanal nº 1.775, pág. 1.330) el volumen de I.E. en España es todavía modesto si lo comparamos con el volumen de inversión total o con los ingresos de la Balanza de Pagos.

Por otra parte, el censo de I.E. realizado en 1978 por la D.G. de Transacciones Exteriores da un juicio favorable a las empresas con I.E. mayoritaria en comparación con las nacionales.

Y, por último, la incorporación de España al Mercado Común marca la conveniencia de ir aproximando nuestra legislación a la que está vigente en la CEE, cosa que en

cualquier caso nos vendría impuesta en el momento de la supuesta incorporación.

De aquí surge la necesidad sentida por parte de la Administración de liberalizar más y simplificar administrativamente las I.E. Las normas recientes regulan la liberalización de I.E. en una serie de supuestos y agilizan la resolución de expedientes; disponen el silencio administrativo en la resolución de proyectos de inversión liberalizados; y, finalmente, eliminan el carácter de extrajeras para las inversiones realizadas por extranjeros residentes con pesetas ordinarias. Todo ello, se supone que permitirá un nuevo impulso de las inversiones y un incentivo para los proyectos, aunque se han criticado las excesivas excepciones que se han establecido a la liberalización en determinados sectores industriales y en los sectores con planes de reconversión industrial.

Una vez hecha esta sintética referencia al marco legal en el que se han desenvuelto las I.E. en España en los últimos años, podemos pasar ya a estudiar cómo se han materializado realmente mediante el análisis cuantitativo de su comportamiento desde 1959 hasta nuestros días.

2. ANALISIS CUANTITATIVO DE LA I.E. EN ESPAÑA

ASPECTOS GENERALES Y PROBLEMAS ESTADISTICOS

El estudio de las I.E. en un país plantea una problemática muy amplia, no sólo por la dificultad que implica un análisis en profundidad de la realidad, puesto que ésta es difícil de plasmar en cifras, como veremos más adelante, sino también por las grandes repercusiones que la entrada de capital extranjero supone para el país receptor.

De ahí que, antes de pasar a cuantificar, en la medida de lo posible, las I.E. en España vamos a hacer algunas precisiones.

En primer lugar, hay que señalar que, lo que hasta ahora hemos estudiado, aunque sea brevemente, han sido las leyes, normas y principios, por los que se ha regido la entrada de I.E. en España. La importancia de tales normas para el pro-

blema que estamos analizando es evidente ya que el hecho de que existan unas «condiciones» legales que «faciliten» los flujos de capitales extranjeros hacia un país es un factor clave. Sin embargo, no cabe considerarlo como una «condición suficiente», e incluso, para algunos autores, su papel es secundario, concediéndose mayor importancia al ámbito exterior del país, en el que se invierta, a la situación internacional que existe en esos momentos y a las circunstancias de presente y de futuro del sector que el inversor elige.

Por todo ello, antes de entrar de lleno en el estudio cuantitativo vamos a precisar algunas ideas no solamente en relación con las causas, sino también en cuanto a las formas que el capital extranjero puede utilizar para su penetración en una economía, con objeto de que el concepto mismo de I.E. quede más claro.

Por último, señalaremos la precaución que hay que tener en la utilización de los datos sobre I.E. debido a las grandes anomalías y fallos que existen en nuestras estadísticas al respecto.

Las causas, por las que el capital extranjero se ha visto atraído hacia España no han sido únicamente, las ventajas legales que se les hayan podido otorgar. Como indica Martínez González Tablas (1978), y nosotros suscribimos plenamente esta opinión, no puede atribuirse a las normas legales un papel motor respecto a la I.E. Esta surge en función de los planteamientos de raíz económica del inversor y del atractivo que desde la misma perspectiva ofrece el país receptor. La legislación puede disuadir o facilitar y es, en todo caso, muestra de la actitud del poder público hacia el fenómeno.

Pero, existen también otras razones, por las cuales el capital extranjero se ha dirigido a España en los últimos años. Entre ellas cabría incluir las que detalló la Cámara de Comercio Americana en España (1972), según un estudio realizado por el Stanford Research Institute:

- a) Existencia de un mercado de relativa importancia y rápidamente creciente por el nivel de población y de renta *per capita*.
- b) Estabilidad política y social.

- c) Mano de obra fácilmente disponible y con niveles salariales inferiores a los de los demás países de la C.E.E. y U.S.A.
- d) Ambiente y legislación favorable a las I.E.
- e) Posibilidad inmediata o futura de servise de España como base para penetrar en los mercados de otros países (Iberoamerica o la propia C.E.E.).

Aunque en estos momentos algunas de estas características pertenecen ya a la historia, otras están todavía vigentes y probablemente siguen siendo los motivos, aunque no todos, de que el movimiento inversor hacia nuestro país continúe a un ritmo no excesivamente alejado del que marcaron los últimos años de la década de los sesenta y la primera mitad de los setenta.

Puesto que a lo largo de este capítulo estamos utilizando continuamente el concepto de inversión extranjera, vamos a tratar de precisarlo a través de la clasificación de las formas en que el capital extranjero puede penetrar en un país, para poder utilizar el concepto con mayor propiedad.

Indudablemente, ante este problema pueden seguirse distintos criterios; nosotros, siguiendo a otros trabajos sobre el tema consideramos que las inversiones foráneas pueden clasificarse como sigue:

a) Por su origen: en capital privado y público; el capital público puede actuar a través de entidades paraestatales o a través de organismos internacionales.

b) Por la duración: en capital a corto plazo, o movido por situaciones coyunturales, y a largo plazo.

c) Por su naturaleza: que puede ser a título de préstamo, o también llamada inversión financiera, o en régimen de propiedad.

e) Por último, pueden clasificarse también según se trate de inversiones directas o en cartera.

El capital extranjero englobará las variantes bajo las que se desenvuelve fuera de las fronteras de su estado de origen un determinado capital, incluyendo préstamos y propiedad, privado y público, corto y largo plazo. A la inversión extranjera le damos un sentido más restringido refiriéndola al capi-

tal invertido en régimen de propiedad, con lo que automáticamente quedan fuera las operaciones a corto plazo y las de carácter público.

Hay que especificar también el concepto de I.E. *directa* como el tipo de I.E. empresarial, en el doble sentido de provenir de un complejo inversor y concretarse en una empresa sobre la que se ejerce control y en cuya gestión se participa.

Por último, inversión extranjera *indirecta* es aquélla que se realiza por una empresa española con participación extranjera, en otra empresa. Esta inversión es más difícil de cuantificar, puesto que el capital procede de una empresa con domicilio social en el propio país.

Hechas estas precisiones, y debido a las limitaciones estadísticas, en los comentarios que siguen nos referiremos ya únicamente a las I.E. directas y en cartera.

En la Balanza de Pagos se distingue entre inversiones directas y en cartera, asimilando normalmente las I.E. directas con aquéllas que no se cotizan en Bolsa y en Cartera, con las que se cotizan. En 1974, al mismo tiempo que la Ley de I.E., antes citada aparece una circular de la D.G. de Transacciones Exteriores que define las I.E. directas como la participación extranjera en el capital de sociedades españolas siempre que dicho capital: 1º, no esté representado por acciones; 2º, estando representado por acciones, y éstas no sean admitidas a cotización oficial en Bolsa, o 3º, estando admitidas a cotización oficial la inversión sea realizada fuera de Bolsa y a cambios distintos de los practicados en ella. Cuando falte uno de estos requisitos, la inversión será calificada como de cartera.

El análisis cuantitativo de las I.E. en España, tropieza con serias dificultades estadísticas. En otras ocasiones hemos señalado ya deficiencias estadísticas que dificultan o imposibilitan el estudio de la realidad económica de nuestro país. Sin embargo, en el caso de las I.E. su estudio se hace particularmente difícil si tenemos en cuenta la falta de control que supone el desconocimiento que ha tenido la Administración en cuanto a una buena parte de ellas y el peligro que ello supone en una economía como la nuestra, en donde en los

últimos treinta años el capital extranjero introducido alcanza tan altas proporciones.

Las lagunas más destacables son, en nuestra opinión: el desconocimiento de las inversiones indirectas; la falta de estudio de las cláusulas de los contratos de asistencia tecnológica, el desconocimiento de las inversiones directas que suponen menos del 50 por 100 del capital social de las empresas; e incluso, durante el período 1963-1973, las inversiones mayoritarias de los sectores liberalizados.

Estas deficiencias empezaron a ser subsanadas parcialmente a partir de 1974, con la nueva normativa legal aprobada a partir de aquellas fechas y la creación del Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Comercio, cuya existencia, como se indicó al implantarlo «podrá permitir un mayor control y vigilancia de tales inversiones por cuanto la D.G. de Transacciones Exteriores tendrá la posibilidad de comprobar el cumplimiento de lo dispuesto en la normativa legal».

Debido a la complejidad del marco legislativo y al poco control que se ha mantenido sobre las I.E. no existen, sin embargo, estadísticas homogéneas, puesto que las estadísticas de las que disponemos procedentes de Presidencia del Gobierno son las inversiones *mayoritarias* «autorizadas» y, para el período 1963-1973, éstas no incluyen los sectores liberalizados. Por otra parte, los datos sobre los sectores de los que existe información corresponden a inversiones autorizadas y no a las realizadas, lo cual supone ya una desviación importante.

Esta dificultad no existe cuando se manejan datos de la Balanza de Pagos, en la cual se contabilizan inversiones y desinversiones realizadas, materializadas.

En 1978 se llevó a cabo el primer Censo Sectorial de Inversiones Extranjeras en España, elaborado por la D.G. de Transacciones-Exteriores del Ministerio de Comercio, con datos al 31-12-1977. Con este Censo han mejorado enormemente las expectativas de análisis, estudio y control de las I.E. directas en España y su aparición continuada podría ser de gran ayuda para los estudiosos de este tema, así como

para la correcta toma de decisiones políticas. Haremos uso de su información, tanto a nivel general como para estudiar el caso de las industrias alimentarias.

Precisamente, estando ya en revisión para imprenta este trabajo, se ha publicado (1984) una nueva edición del Censo de I.E. referido al año 1979. Su proximidad al anterior hace que los cambios que recoge no sean muy significativos, aunque dedicaremos también un apartado a comentarlos.

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN LA BALANZA DE PAGOS

Visión general

A continuación pasamos a estudiar la evolución de las inversiones extranjeras entre 1959 y 1982. Para ello, utilizaremos las cifras reflejadas en la Balanza de Pagos que anualmente elabora el Ministerio de Comercio. Estas cifras recogen los movimientos de Caja del extinguido Instituto Español de Moneda Extranjera, las cuales representan las entradas y salidas de divisas por su cuantía real y reflejan así el saldo de los medios financieros puestos al servicio de la economía española en cada uno de sus conceptos.

Partimos del cuadro VII-1, tomado de J. Muñoz, S. Roldán y A. Serrano (1978), y completado con las cifras correspondientes de la Balanza de Pagos publicada en los Anuarios del Banco de España. Como a partir de 1974 cambia la forma de asignar las distintas partidas, creando dos nuevas: «otras inversiones» y «otros créditos» se ha hecho un cuadro adicional con estas rúbricas para no romper la unidad del cuadro principal.

En el cuadro se observa que en los primeros años las inversiones directas son muy bajas y, por contra, la inversión crédito está por encima como consecuencia de los créditos comerciales. Según el Ministerio de Comercio (1973) «para que ambas magnitudes adquieran cieta importancia se requiere un desarrollo de la inversión propiedad que mejore el crédito exterior de nuestra economía y la capacidad de

CUADRO VI-1

Evolución de la inversión extranjera en España 1960-1982 (en millones de pesetas). (Ingresos netos por inversiones extranjeras)

AÑOS	Inversión Propiedad (1)			Inversión Crédito (1)			TOTAL
	Inversiones directas	Inversiones en cartera	Inversiones en inmuebles	Créditos comerciales	Préstamos Eximbank	Préstamos empresas	
1960	2.165,4	652,2	19,2	2.442,6	1.690,8	41,4	7.011,6
1961	2.247,6	1.096,8	90,6	3.887,4	2.628,6	333,6	10.284,6
1962	1.377,6	2.892,0	969,6	— 15,2	2.097,0	213,6	7.534,6
1963	2.478,0	5.228,4	1.577,6	2.298,6	1.108,2	1.587,0	14.277,8
1964	4.687,8	4.288,8	2.281,2	1.963,2	1.030,2	2.771,4	17.022,6
1965	6.965,4	3.201,6	3.541,2	2.223,2	1.184,4	3.168,0	20.283,8
1966	7.716,6	3.282,0	3.228,0	1.832,4	1.597,8	7.399,2	25.056,0
1967	10.783,2	2.983,2	3.165,1	1.684,4	3.679,2	12.046,2	34.341,3
1968	10.028,9	2.376,5	6.367,9	140,0	4.007,5	15.509,2	38.439,0
1969	13.102,6	717,5	7.451,5	910,0	2.544,5	18.698,4	43.424,5
1970	12.482,4	— 907,9	10.062,5	6.197,1	— 203,3	32.917,5	60.954,9
1971	12.335,4	1.759,1	18.255,3	1.711,5	102,2	31.402,7	65.361,8
1972	14.100,6	2.268,2	25.441,8	6.708,6	693,7	36.045,7	85.258,6
1973	18.786,7	6.744,5	34.154,3	1.151,5	3.271,7	41.321,5	105.430,2
1974	(1) 15.701,5	— 4.515,0	26.932,8	7.770,2	—	61.889,5	107.779,0
1975	12.512,4	— 5.098,1	15.632,4	7.945,3	—	96.177,0	127.169,0
1976	14.673,7	— 5.768,8	12.114,8	11.973,7	—	80.017,5	113.010,9

AÑOS	Inversión Propiedad (1)			Inversión Crédito (1)			TOTAL
	Inversiones directas	Inversiones en cartera	Inversiones en inmuebles	Créditos comerciales	Préstamos Eximbank	Préstamos empresas	
1977	23.083,7	701,7	17.244,7	15.927,7	—	98.965,7	155.923,5
1978	46.500,0	3.300,0	33.000,0	— 2.500,0	—	120.800,0	201.100,0
1979	54.400,0	6.700,0	36.800,0	17.500,0	—	107.900,0	223.300,0
1980	66.400,0	1.300,0	41.900,0	22.400,0	—	216.400,0	348.400,0
1981	84.700,0	10.600,0	56.900,0	4.900,0	—	234.300,0	391.400,0
1982	106.449,3	1.158,3	72.809,7	4.500,0	—	81.200,0	266.117,3

(1) a partir del año 1974, se han establecido interesantes sodificaciones en la B. de P. En lo que aquí interesa señalar es que los préstamos Eximbank se han incluido, dada su naturaleza comercial en los créditos comerciales. Por otra parte, se ha creado el renglón «Otros» en inversiones propiedad e inversiones crédito que motivan el cuadro VI-1 bis.

Fuente: Balanza de Pagos. Ministerio de Comercio. Tomado de J. Muñoz, S. Roldán y A. Serrano (1978). Para el período 1976-82. Balanza de Pagos. Ministerio de Comercio y de los Informes Anuales del Banco de España.

CUADRO VI-1 bis
Otras inversiones extranjeras a partir de 1974 (*)

	Otras Inversiones	Otros Créditos
1974	1.790,0	3.431,0
1975	5.615,0	449,0
1976	5.084,3	4.557,3
1977	6.783,6	8.901,2
1978	9.200,0	1.300,0
1979	2.600,0	— 200,0
1980	— 1.200,0	2.700,0
1981	16.500,0	6.500,0
1982	18.616,8	9.000,0

(*) Ver lo indicado en el cuadro VI-1.

Fuente: Balanza de Pagos. Ministerio de Comercio.

endeudamiento de nuestras empresas». Debido a este hecho, de 1962 a 1966 la inversión propiedad se encuentra por encima de la inversión crédito. Una vez que la economía ha alcanzado un cierto grado de desarrollo el recurso al crédito exterior se amplía y los créditos sobrepasan la inversión propiedad. Si consideramos las inversiones directas y en cartera únicamente, respecto al crédito, éste duplica las anteriores en 1972.

Desde 1965, en que la inversión propiedad alcanza el 67,6 por 100 de la inversión total, ésta ha dejado de ser ascendente para ir disminuyendo paulatinamente hasta el año 1975, en el que supone un 18,1 del total de la inversión, y a partir de esta fecha el porcentaje vuelve a ser ascendente, estimándose para 1981 en un 38,9 por 100. (Cuadro VI-2). En 1982 el porcentaje ha vuelto a invertirse por la fuerte disminución de los créditos (un 32,2 por 100 del total).

Figuran también en el cuadro algunas cifras que resultan llamativas: las inversiones en inmuebles siguen aumentando todos los años del período estudiado. Las inversiones directas, que habían ido aumentando lentamente entre 1960 y 1973 sufren una disminución en 1974 y 1975 para recuperarse

en 1976 y continuar con un crecimiento muy importante. Estas cifras, dada la atonía inversora en el interior de nuestro país, son sorprendentes. El Ministerio de Comercio buscaba una respuesta a este interrogante en el boletín de I.C.E. de 15-1-79 (pág. 253), aduciendo dos tipos de causas:

1. Que no todas las entradas de capital extranjero en forma de inversiones directas constituyen nuevas inversiones. Una gran parte de estas entradas se destinan a la ampliación

CUADRO VI-2
Inversión extranjera en España 1960-82. (Cifras agregadas).

AÑOS	Inversión Propiedad		Inversión Crédito	
	Millones pesetas	%	Millones pesetas	%
1960	2.836,8	40,5	4.174,8	59,5
1961	2.435,0	26,2	6.849,6	73,8
1962	5.239,2	69,5	2.295,4	30,5
1963	9.284,0	65,0	4.993,8	35,0
1964	11.257,8	66,1	5.764,8	33,9
1965	13.708,2	67,6	6.575,6	32,4
1966	14.226,6	56,8	10.829,4	43,2
1967	16.931,5	49,3	17.409,8	50,7
1968	18.773,3	48,9	19.656,7	51,1
1969	21.271,6	49,0	22.152,9	51,0
1970	21.637,0	35,5	39.317,9	64,5
1971	32.349,8	49,5	33.012,0	50,5
1972	41.810,6	49,0	43.448,0	51,0
1973	59.685,5	56,6	45.744,7	43,4
1974	38.119,3	35,4	69.659,7	64,6
1975	23.046,7	18,1	104.122,3	71,9
1976	21.019,0	18,6	91.990,5	81,4
1977	41.030,1	26,3	114.893,4	73,7
1978	82.800,0	41,2	118.300,0	58,8
1979	97.900,0	43,8	125.400,0	56,2
1980	109.600,0	31,5	238.800,0	68,5
1981	152.200,0	38,9	239.200,0	61,1
1982	180.417,3	67,8	85.700,0	32,2

Fuente: Balanza de Pagos. Ministerio de Comercio, y elaboración propia.

de inversiones antiguas (para hacer frente a las dificultades para financiarse con recursos ajenos) y en menor medida a la compra de participaciones a nacionales. En cualquier caso parece cierto que las inversiones extranjeras están aumentando sus riesgos en España.

2. Existe una diferencia óptica entre el empresario español y el inversor extranjero. El inversor nacional se siente amenazado por unas perspectivas desfavorables: elevado grado de infrautilización de la capacidad productiva, falta de salida para sus productos, problemas para financiar sus necesidades de capital circulante. Sin embargo, el inversor extranjero (siempre según el Ministerio de Comercio), tiene unas perspectivas de la economía española a más largo plazo, y espera obtener un rendimiento de su inversión a plazo medio en el cual la economía española estará ya en su fase ascendente.

En cualquier caso, es cierto que las I.E. directas y en cartera están aumentando mucho en fechas recientes y los datos ofrecen unos incrementos muy importantes.

Con el aumento de las inversiones directas, y con el de inmuebles, que nunca dejó de subir, aumenta la participación de las inversiones en propiedad respecto a las inversiones vía crédito, que habían llegado a suponer un 81,4 por 100 de las inversiones totales en 1976, año a partir del cual los porcentajes van disminuyendo hasta llegar a una participación tan baja como la de 1982.

La importancia de estos aumentos debe matizarse teniendo en cuenta dos cuestiones, en primer lugar, porque se valoran en pesetas corrientes y, en consecuencia, el crecimiento real ha sido más bajo; y, en segundo lugar, porque las cifras comentadas son pesetas y no dólares, con lo cual tiene una gran repercusión la sensible devaluación de la peseta.

La disminución de los créditos recibidos por la economía española en 1982 puede achacarse, según el Banco de España, a las malas expectativas de la economía en este año, que hicieron que el sector privado fuera muy reacio a endeudarse en moneda extranjera. Las causas pueden ser: la aparición de instrumentos de financiación a largo plazo a interés variable

en el interior; la casi equiparación entre los tipos de interés interiores y extranjeros; el encarecimiento de la deuda exterior, como consecuencia de la depreciación de la peseta; y las fuertes expectativas de que ésta siguiera depreciándose.

Las I.E. y el comercio exterior

Un aspecto importante de las I.E. respecto a su influencia en la Balanza de Pagos son las consecuencias que éstas tienen en el comercio exterior de un país.

En este punto nos vamos a referir brevemente (5), a la relación que existe entre I.E. y exportación e importación para lo cual utilizaremos, como punto de partida, los datos del Censo de I.E. de 1977 y el de 1979, únicos documentos, en los que podemos estudiar el volumen de exportaciones correspondientes a empresas con y sin participación extranjera.

Los datos que hemos elaborado aparecen plasmados en los cuadros VI-3 y VI-4 y están desagregados de la siguiente manera:

- A) Empresas que no tienen participación alguna de capital extranjero.
- B) Sociedades con menos del 25 por 100 de capital extranjero en el capital social de la empresa.
- C) Sociedades con más del 50 por 100 de capital extranjero.

Además, las cifras obtenidas se desagregan también de acuerdo con los tamaños de las empresas según su capital social: hasta 10 millones de pesetas; de 10 a 50 millones; de 50 a 250; de 250 a 1.000 y de más de 1.000 millones.

Por lo que respecta a la exportación, se observa que las empresas españolas con participación extranjera en su capital exportaron el 51,09 del capital registrado, mientras que las empresas sin participación extranjera lo hicieron en el 48,01

(5) Para un estudio más detallado ver C. Muñoz Cid y Salido Amoroto (1980), en el que se analiza de forma más detallada ese tema con la misma fuente de datos.

CUADRO VI-3

Exportaciones e importaciones de empresas españolas con participación extranjera en su capital (1977)

CAPITAL SOCIAL	PARTICIPACION EXTRANJERA EN EL CAPITAL Y COMERCIO EXTERIOR					
	A) NULA			B) MENOS DEL 25%		
	Número de empresas	Exportación o Importación	Promedio	Número de empresas	Exportación o Importación	Promedio
EXPORTACIONES						
Hasta 10 millones	34.245	63.309,7	1,8	935	3.204,8	3,4
De 10 a 50 millones	11.668	74.932,2	6,4	854	8.979,5	10,5
De 50 a 250 millones	3.037	89.360,9	29,4	514	18.692,9	36,4
De 250 a 1.000 millones	488	37.202,2	76,2	207	25.976,2	125,5
Más de 1.000 millones	76	21.164,2	278,5	145	64.038,2	411,6
TOTAL	49.514	285.969,5	5,8	2.656	120.891,7	45,5
IMPORTACIONES						
Hasta 10 millones	34.245	57.590,7	1,7	935	5.232,1	5,6
De 10 a 50 millones	11.668	63.001,8	5,4	854	8.055,4	9,4
De 50 a 250 millones	3.037	72.617,2	23,9	514	19.783,4	34,5
De 250 a 1.000 millones	488	41.786,7	85,6	207	30.087,0	145,3
Más de 1.000 millones	76	21.355,1	281,0	145	393.795,8	2.715,8
TOTAL	49.514	256.351,7	5,2	2.656	456.903,9	172,0

PARTICIPACION EXTRANJERA EN EL CAPITAL Y COMERCIO EXTERIOR

CAPITAL SOCIAL	C) DEL 25 AL 50%			D) MAS DEL 50%		
	Número de empresas	Exportación o importación	Promedio	Número de empresas	Exportación o importación	Promedio
EXPORTACIONES						
Hasta 10 millones	1.168	4.520,1	3,9	749	6.298,3	8,4
De 10 a 50 millones	512	5.969,3	11,7	421	7.874,0	18,7
De 50 a 250 millones	201	12.568,2	62,5	328	16.363,5	49,9
De 250 a 1.000 millones	54	8.868,5	164,2	97	25.086,3	258,6
Más de 1.000 millones	18	22.913,9	1.273,0	28	67.342,6	2.405,1
TOTAL	1.923	54.870,3	28,1	1.623	122.964,9	75,7
IMPORTACIONES						
Hasta 10 millones	1.168	9.209,8	7,9	749	8.962,8	12,0
De 10 a 50 millones	512	19.317,0	37,7	421	17.631,5	41,9
De 50 a 250 millones	201	33.498,8	166,7	328	46.244,5	141,0
De 250 a 1.000 millones	54	12.084,2	223,8	97	53.334,7	549,0
Más de 1.000 millones	18	62.463,5	3.470,2	28	55.371,1	1.977,5
TOTAL	1.953	136.573,5	69,9	1.623	181.544,9	111,9

(*) Millones de pesetas.

Fuente: Elaborado con datos del Censo de Inversiones Extranjeras (1977). Tomado de J. L. Moreno Moré (1982).

CUADRO VI-4
Exportaciones e importaciones de empresas españolas con participación extranjera en su capital (1979)
(Millones de pesetas)

CAPITAL SOCIAL	PARTICIPACION EXTRANJERA EN EL CAPITAL Y COMERCIO EXTERIOR			B) MENOS DEL 25%
	A) NULA	B) NÚMERO	PROMEDIO	
	Número empresas	Exportación o importación	Número empresas	Exportación o importación
EXPORTACIONES				
Hasta 10 millones	82.493	157.680,6	1,9	1.230
De 10 a 50 millones	14.936	90.840,6	6,1	805
De 50 a 250 millones	4.094	115.621,2	28,2	538
De 250 a 1.000 millones	752	62.540,2	83,2	250
Más de 1.000 millones	173	37.331,2	215,8	174
TOTAL	102.448	464.022,8	4,5	2.997
IMPORTACIONES				
Hasta 10 millones	82.493	123.586,8	1,4	1.230
De 10 a 50 millones	14.936	84.778,1	5,6	805
De 50 a 250 millones	4.094	79.363,7	19,3	538
De 250 a 1.000 millones	752	58.599,9	77,9	250
Más de 1.000 millones	173	40.196,7	232,3	174
TOTAL	102.448	386.525,2	3,7	2.997
				622.738,7
				207,7

PARTICIPACION EXTRANJERA EN EL CAPITAL Y COMERCIO EXTERIOR

CAPITAL SOCIAL	C) DEL 25 AL 50%		D) MAS DEL 50%			
	Número empresas	Exportación o importación	Promedio	Número empresas	Exportación o importación	Promedio
EXPORTACIONES						
Hasta 10 millones	2.012	7.277,2	3,6	1.000	10.213,8	9,2
De 10 a 50 millones	541	7.767,4	14,3	474	9.630,6	20,3
De 50 a 250 millones	221	11.416,4	51,6	378	22.857,3	60,4
De 250 a 1.000 millones	63	10.473,2	166,2	129	27.741,9	215,0
Más de 1.000 millones	25	20.903,7	836,1	40	136.887,8	3.422,2
TOTAL	2.861	57.837,9	20,2	2.121	207.331,4	97,7
IMPORTACIONES						
Hasta 10 millones	2.012	14.471,1	7,3	1.100	27.875,0	25,3
De 10 a 50 millones	541	25.712,1	47,5	474	21.162,0	44,6
De 50 a 250 millones	221	21.723,7	98,3	378	50.283,6	133,0
De 250 a 1.000 millones	63	15.122,2	240,0	129	43.217,5	335,0
Más de 1.000 millones	25	16.742,5	669,7	40	84.836,2	2.121,0
TOTAL	2.861	93.771,6	32,7	2.121	227.374,3	107,2

Fuente: Censo de Inversiones extranjeras 1979.

por 100, siendo las empresas extranjeras cuya participación era menor del 25 por 100 en el capital social las empresas que más exportaron en 1977. En 1979 las empresas con participación extranjera exportaron el 49,5 por 100.

Otro hecho importante que se deduce del cuadro es que las empresas que tienen mayor dimensión son las que realizan un mayor volumen de exportación.

En cuanto a las importaciones, los citados cuadros ponen de manifiesto, tomando los datos globales, que las empresas españolas con participación extranjera importaron el 75,14 por 100 del total de las importaciones, mientras que las empresas sin participación extranjera en su capital solamente lo hicieron en una cuantía equivalente al 24,8 por 100 en 1977, siendo también las empresas del nivel B (menos del 25 por 100 de capital extranjero) las que importaron más (el 44,13 por 100) en el año considerado. En el año 1979, según el Censo el 70,94 por 100 de las importaciones las realizaron las empresas con alguna participación extranjera. Dentro de las importaciones realizadas por empresas con capital extranjero, las que cuentan con mayor capital social son, en general, las que importan por un valor superior.

Si comparamos conjuntamente las exportaciones y las importaciones vemos que las empresas con participación extranjera en su capital son fuertemente deficitarias; y si analizamos el caso por niveles de participación, se observa que a medida que el nivel de participación extranjera es mayor, este déficit aumenta sensiblemente.

Este hecho, que ante la situación actual de la economía española es claramente desfavorable para nuestro país, parece deberse, como sugiere Moreno Moré (1982, pág. 157) «a que dichas empresas (las que tienen participación extranjera), tienen como objetivo fundamental de su actividad el *mercado interior*, limitándose muchas veces a importar y distribuir los productos de la casa matriz o de empresas afiliadas y, en otros casos, a realizar una mínima manipulación o transformación de los mismos, actuación que ha sido facilitada por el fuerte proteccionismo frente a la competencia extranjera existente para ciertos sectores productivos».

CUADRO VI-5

Pagos por conceptos correspondientes a la sección J, de la circular 248 realizados por empresas con participación extranjera en su capital (1977)

PARTICIPACION EXTRANJERA EN EL CAPITAL Y PAGOS SECCION 1

CAPITAL SOCIAL	A) NULA		B) MENOS DEL 25%			
	Número de empresas	Pagos (*)	Promedio	Número de empresas	Pagos (*)	Promedio
Hasta 10 millones	34.245	7.273	0,21	935	1.069	1,14
De 10 a 50 millones	11.668	14.367	1,23	854	10.797	12,64
De 50 a 250 millones	3.037	28.117	9,26	515	8.810	17,11
De 250 a 1.000 millones	488	13.300	27,25	207	17.199	83,09
Más de 1.000 millones	76	5.864	77,16	145	78.600	542,06
TOTAL	49.514	68.921	1,39	2.656	116.475	43,85

PARTICIPACION EXTRANJERA EN EL CAPITAL Y PAGOS SECCION 1

CAPITAL SOCIAL	C) DEL 25 AL 50%		D) MAS DEL 50%	
	Número de empresas	Pagos (*)	Promedio	Número de empresas (*)
Hasta 10 millones	1.168	8.754	7,49	749
De 10 a 50 millones	512	5.296	10,34	421
De 50 a 250 millones	201	11.078	55,11	328
De 250 a 1.000 millones	54	12.975	240,28	97
Más de 1.000 millones	18	33.381	1.854,50	28
TOTAL	1.953	71.484	36.00	1.623
				180.731
				111,36

(*) Miles de dólares.

Fuente: Elaborado con datos del Censo de Inversiones Extranjeras (1977).

Nosotros aceptamos esta idea a nivel general, pero discreparamos parcialmente de ella por creer, como demostramos posteriormente para algunas ramas de la industria alimentaria (6), que las I.E. se han dirigido en muchas ocasiones hacia sectores con alto valor añadido.

Para terminar con este punto vamos a analizar también los pagos que las I.E. en su conjunto han supuesto como-contraprestaciones en concepto de asistencia técnica y royalties. Seguimos utilizando los datos del Censo de I.E. en España para 1977, plasmados en el cuadro VI-5, y el de 1979 en el cuadro VI-5 bis.

La primera impresión que se tiene de la información que facilitan los cuadros es la extraordinaria importancia de las empresas con participación extranjera en su capital con respecto al importe total de los pagos por dichos conceptos, dado que éstas empresas realizan el 84,25 por 100 del total en 1977 y el 76,04 por 100 en 1979.

Dentro de las empresas con capital foráneo destacan las mayoritarias, que se atribuyen el 41,3 por 100 del total en 1977, así como el hecho de que dentro de las mismas las empresas con más de 1.000 millones de pesetas de capital social realizan el 25,51 por 100 de los pagos totales. Dichos porcentajes son muy similares en año 1979.

Los pagos medios por empresa son más elevados a medida que aumenta la participación extranjera dentro de la empresa; y dentro de las que tienen capital extranjero la media de pagos también aumenta a medida que lo hace el capital social de las mismas.

DISTRIBUCION DE LAS I.E. POR PAISES

Vamos a examinar ahora cual ha sido la distribución por países de las I.E. Para ello, es preciso recurrir como posible referencia a las autorizaciones de inversiones mayoritarias como fuente única, ya que prácticamente no existe otra esta-

(6) Ciertamente, es posible que el caso de la industria alimentaria no sea generalizable a otros sectores.

CUADRO VI-5 bis

Pagos por conceptos correspondientes a la sección 1, de la Circular 248 realizados por empresas con participación extranjera en su capital (1979) en miles de dólares USA

PARTICIPACION EXTRANJERA EN EL CAPITAL Y PAGOS SECCION 1

CAPITAL SOCIAL	A) NULA			B) MENOS DEL 25%		
	Número empresas	Pagos	Promedio	Número empresas	Pagos	Promedio
Hasta 10 millones	82.493	25.724	0,31	1.230	3.464	2,81
De 10 a 50 millones	14.936	14.562	0,97	805	11.658	14,48
De 50 a 250 millones	4.094	36.219	8,84	538	8.979	16,68
De 250 a 1.000 millones	752	26.009	34,58	250	8.289	33,15
Más de 1.000 millones	173	34.853	201,50	174	134.726	774,28
TOTAL	102.448	137.367	1,34	2.997	167.116	55,76
C) DEL 25 AL 50%						
CAPITAL SOCIAL	C) DEL 25 AL 50%			C) MAS DEL 50%		
	Número empresas	Pagos	Promedio	Número empresas	Pagos	Promedio
Hasta 10 millones	2.012	4.744	2,35	1.100	4.956	4,50
De 10 a 50 millones	541	5.476	10,12	474	14.518	30,62
De 50 a 250 millones	221	8.621	39,01	378	11.236	29,72
De 250 a 1.000 millones	63	13.910	220,79	129	17.626	136,63
Más de 1.000 millones	24	20.350	847,91	40	167.623	4.190,57
TOTAL	2.861	53.101	18,56	2.121	215.959	101,81

Fuente: Censo de Inversiones Extranjeras 1979.

dística disponible (p. ej., participaciones minoritarias o libres). (Cuadro VI-6).

La presentación de los datos por países plantea una dificultad básica, puesto que las declaraciones de los inversores suelen ser innominadas (al amparo de la ley) y porque los títulos en poder de extranjeros pueden ser transferidos a otros extranjeros sin necesidad de previa autorización. Teniendo en cuenta estas circunstancias, puede examinarse la clasificación de las I.E. por países correspondiente a las participaciones «autorizadas» entre 1960 y 1977. Acumuladas las cifras por países, el resultado es el siguiente (en millones de pesetas):

CUADRO VI-6
Distribución por países de las inversiones extranjeras autorizadas.
(Período 1960-1977)

	Total	Media anual	%
U.S.A.	66.458,1	22.152,7	36,1
C.E.E.	68.654,6	28.884,9	37,2
— Alemania	21.071,6	7.023,9	11,4
— Francia	10.278,9	3.426,3	5,6
— Gran Bretaña	19.359,2	6.453,1	10,5
— Holanda	8.617,1	2.872,4	4,7
— Italia	3.807,1	1.269,0	2,1
— Bélgica-Luxemburgo	5.520,7	1.840,2	3,0
Suiza	31.981,3	10.660,4	17,4
Otros	17.261,1	5.738,7	9,3
TOTAL	184.310,1	61.436,7	100,0

Fuente: Ministerio de Comercio. Martínez-González-Tablas (1978).

El cuadro es en sí mismo, suficientemente explicativo y no requiere excesivos comentarios. A la importancia de las inversiones realizadas por un solo país: USA, equiparable a las del conjunto de la C.E.E., hay que añadir que existe una parte significativa de la inversión realizada desde Suiza que procede de empresas multinacionales cuya sede principal

CUADRO VI-6 bis

Distribución por países de las inversiones directas de capital extranjero en empresas españolas autorizadas entre 1978 y 1982 (miles de pesetas)

PAISES	1982		1981		1980		1979		1978	
	Cuantía	Porcentaje								
Estados Unidos	42.237	23,10	9.575	12,18	20.831	24,80	33.986	42,10	14.050	24,71
Suiza	35.374	19,35	7.975	10,02	14.153	17,00	4.130	5,10	8.752	15,33
España (1)	20.357	11,14	11.953	15,21	6.774	7,90	4.068	5,00	4.294	7,55
Alemania, República Federal	18.871	10,32	7.436	9,46	9.999	11,70	6.802	8,50	8.630	15,18
Holanda	16.272	8,90	2.734	3,48	6.752	7,90	7.401	9,20	1.724	4,30
Reino Unido	10.292	5,63	17.410	22,15	2.734	3,20	2.724	3,40	1.558	2,75
Francia	7.991	4,37	8.491	10,80	10.122	11,80	8.682	10,70	6.095	15,18
Venezuela	7.179	3,93	—	—	129	0,10	72	0,10	86	0,16
Luxemburgo	5.726	3,13	2.775	3,53	2.198	2,50	1.804	2,20	2.441	0,50
Japón	3.536	1,93	417	0,53	73	0,08	572	0,70	270	0,37
Italia	2.002	1,10	784	1,00	2.797	3,20	804	1,00	308	0,55
Suecia	1.975	1,03	287	0,37	528	0,60	555	0,70	346	0,61
Lichtenstein	1.828	1,00	2.574	3,28	2.521	2,90	2.867	3,50	1.575	2,78
Resto países	9.302	5,07	6.293	7,99	5.804	6,32	5.828	7,80	6.758	10,03
TOTAL	182.842	100,00	78.604	100,00	85.515	100,00	80.303	100,00	56.887	100,00

(1) En este apartado se recogen las inversiones realizadas por sociedades españolas participadas por capital extranjero en pesetas ordinarias.

Fuente: DGTE. Secretaría Estado de Comercio.

radica en U.S.A. La participación de los principales países europeos fue también relevante en el período contemplado (1960-1977) destacando, en particular, la R.F. de Alemania y Gran Bretaña.

Durante el período 1978-82, las inversiones directas autorizadas por países aparecen recogidas en el cuadro VI-6 bis, pudiendo observarse que, aunque con variaciones, los principales países siguen siendo los ya señalados anteriormente.

ANALISIS SECTORIAL DE LAS I.E.

Ya hemos mencionado con anterioridad las dificultades que existen para obtener datos representativos sobre las I.E. A efectos de llevar a cabo el análisis sectorial de estas inversiones vamos a utilizar como datos los valores mobiliarios en manos de extranjeros, es decir, el valor nominal de los títulos poseídos por extranjeros. Se refiere, por tanto, a las inversiones mayoritarias y minoristas.

La Secretaría General Técnica del Ministerio de Comercio (1973), elaboró un estudio sectorial utilizando dichos datos para los años 1962 y 1973, obteniendo los resultados que figuran en el cuadro VI-7.

El cuadro, aunque hay que tomarlo con las debidas reservas (7), indica algunos hechos importantes:

1º En primer lugar, debe destacarse el aumento espectacular que experimenta el volumen de acciones, que en 1962 era de 13.076,9 millones de pesetas y con referencia a los ocho primeros meses de 1973 ascendía a 144.838,7 millones de pesetas.

2º El sector químico sigue siendo el más importante, pero en 1973 la diferencia respecto a los demás sectores ya no es tan abrumadora. Según el cuadro parece ser que la inversión se desvía del químico hacia los sectores de automóviles, inmobiliarias, alimentación y comercio.

(7) No sólo por la procedencia de los datos (valor nominal de los valores mobiliarios en manos de extranjeros), sino porque las cifras de inversiones no suelen tener unos valores de crecimiento muy constantes y, además, en el caso del año 1973 sólo se han contabilizado ocho meses.

CUADRO VI-7
Inversión extranjera por sectores en 1962 y en 1973

SECTORES	1962		30-8-1973	
	Total	%	Total	%
Químico	7.754.380.400	59,3	38.066.070.179	26,3
Metalurgia y siderurgia ..	1.894.461.400	14,5	23.556.099.840	16,3
Automóviles	357.930.300	2,7	13.391.015.600	9,2
Inmobiliarias	362.752.080	2,8	12.121.236.557	8,4
Alimentación	598.274.051	4,6	11.631.607.524	8,0
Comercio y otros servicios	273.871.900	2,1	7.859.477.080	5,4
Construcción y auxiliares	352.294.650	2,7	5.840.432.732	4,0
Banca privada	609.172.395	4,7	4.499.453.605	3,1
Financieras	134.313.500	1,0	4.455.333.984	3,1
Minería	103.336.504	0,8	3.451.902.119	2,4
Papel y artes gráficas ...	68.351.000	0,5	3.189.089.980	2,2
Textil	109.360.200	0,8	2.502.217.020	1,7
Gas y electricidad	117.446.475	0,9	1.994.116.289	1,4
Otros sectores (1)	304.582.446	2,6	3.737.922.199	2,6
Varios	—	—	8.487.838.951	5,9
TOTAL	13.076.917.301	100,0	144.838.744.559	100,0

(1) Incluye: Transportes; agua; depuración y riegos; navegación; recreos y espectáculos; telefonía y electrónica; seguros; piel y calzado; madera y corcho; joyería y enseñanza.

Fuente: Ministerio de Industria.

Tratando de ampliar estos datos hemos utilizado los Censos de Inversiones Extranjeras elaborados por la D.G. de Transacciones Exteriores en 1978 y 1983. Los datos que se utilizan en ambos Censos son el capital social de las sociedades anónimas que tienen una cifra de capital fiscal superior a los dos millones de pesetas y el capital extranjero aportado en el capital social. En el cuadro VII-7, se contemplan los capitales extranjeros acumulados en los mismos sectores del cuadro anterior y el porcentaje que cada participación sectorial supone respecto al total de capital extranjero censado en el total de la economía en los ejercicios 1977 y 1979.

Lógicamente, los datos de los dos cuadros aludidos no son coincidentes debido no sólo a las distintas fechas toma-

CUADRO VI-8

Participación sectorial del capital extranjero respecto al total 1977-1979. (Valores en miles de pesetas)

	1977		1979	
	Capital extranjero	%	Capital extranjero	%
Químico	37.877.229	15,8	43.515.217	14,4
Metalurgia y siderurgia	22.898.006	9,6	26.775.774	8,9
Automóviles	33.181.205	14,0	43.330.152	14,4
Inmobiliarias	6.962.145	3,0	11.253.339	3,7
Alimentación y bebidas	16.773.776	7,1	19.656.291	6,6
Minería	17.809.496	7,5	19.169.847	6,4
Papel y artes gráficas	4.321.102	1,9	5.337.885	1,8
Textil y calzado	5.392.599	2,3	7.374.559	2,4
Agua, gas y electricidad	2.656.034	1,1	5.638.833	1,8
Otros sectores manufactureros ..	9.852.659	4,2	15.140.037	5,0
Comercio y otros servicios	37.295.434	15,8	44.140.102	14,6
Construcción, vidrio y auxiliares	3.072.811	1,3	7.417.405	2,5
Banca privada y financieras ..	10.316.729	4,4	15.396.432	5,1
Varios	28.418.808	12,0	37.314.301	12,4
Total capital extranjero	236.327.033	100,0	301.460.174	100,0

Fuente: Elaboración propia. Censos de I.E. publicados en 1978 y 1983 por la D.G. de Transacciones Exteriores.

das como referencia, sino a que los criterios de clasificación han variado y mejorado, siendo más fiables los datos procedentes de los Censos ya citados.

A pesar de todo, algunos hechos parecen repetirse con claridad: la gran preponderancia del sector químico, seguido de automóvil, metalurgia y siderurgia y minería, y la importancia de un sector terciario, el comercial y otros servicios, que según los Censos supone en torno al 15 por 100 de la participación extranjera total. Si desagregamos un poco más las cifras obtenemos que es en el comercio minorista donde se ha concentrado en mayor porción.

Por otro lado, hay que señalar, que el porcentaje que supone el sector químico según los datos de la D.G. de

Transacciones Exteriores se acerca más cuando en las inversiones mobiliarias utilizamos las inversiones mayoritarias autorizadas por la Presidencia del Gobierno entre 1960 y 1975, que incluimos en el cuadro siguiente (VI-9).

En este caso, se trata de la inversión acumulada entre 1960 y 1975 y los datos que destacan son la gran proporción

CUADRO VI-9

Distribución sectorial de las inversiones extranjeras mayoritarias autorizadas acumuladas: 1960-75 (en millones de pesetas)

SECTORES	Importe	%
<i>Primario</i>	861,3	0,6
<i>Industrial</i>	113.357,6	79,0
Minas y canteras	1.539,9	1,1
Alimentarias	9.297,3	6,5
Química	25.871,4	18,0
Productos metálicos	3.975,4	2,8
Productos minerales no metálicos	2.092,5	1,5
Metálicos básicos	150,9	0,1
Textil	2.415,1	1,7
Caucho	1.906,4	1,3
Papel	1.981,4	1,4
Madera y corcho	729,9	0,5
Const. material de transporte	44.800,8	31,2
Maquinaria eléctrica	7.367,5	5,1
Maquinaria no eléctrica	5.897,1	4,1
Imprenta y editoriales	146,2	0,1
Industrias de la construcción	2.580,7	1,8
Otras industrias manufactureras	2.352,2	1,6
Agua, gas y electricidad	252,9	0,2
<i>Terciario</i>	29.328,1	20,4
Comercio	12.024,9	8,4
Banca y seguros	1.957,6	1,4
Transporte, almacenaje y comunicaciones	1.916,6	1,3
Otros servicios	13.429,0	9,3
TOTAL	143.547,0	100,0

Fuente: Presidencia del Gobierno. Ministerio de Comercio. Tomado de Muñoz y otros. (1978).

que supone respecto al total la construcción de material de transporte (31,2 por 100); el sector químico, que acapara el 18 por 100, y el sector alimentario, que ocupa el tercer lugar, con el 6,5 por 100.

Por último, y para proporcionar una idea global del peso que el capital extranjero tiene en los distintos sectores productivos, hemos seleccionado el cuadro VI-10 en el cual, se

CUADRO VI-10
Importancia ponderada del capital extranjero directo o indirecto

SECTORES	Cifras de ventas %	Plantilla	Recur- sos pro- pios %	Inmobi- lizado total %	V. Aña- dido bruto %
Minería	15,20	12,28	27,59	15,44	1,94
Alimentación	43,89	43,26	44,13	42,50	51,94
Bebidas	19,74	17,12	17,14	14,05	15,71
Tabaco	44,99	45,00	44,99	44,99	44,99
Textil	17,36	18,46	16,39	11,48	21,11
Cuero, calzado y confección .	10,87	11,12	8,67	3,11	7,78
Madera y corcho	1,70	1,78	1,23	0,55	1,49
Muebles	—	—	—	—	—
Papel	20,84	23,13	18,81	19,21	20,24
Editor., artes gráficas	2,99	1,12	1,66	1,69	1,96
Petróleo y derivados	15,80	13,48	17,21	17,22	24,46
Químico	41,65	40,09	36,81	30,14	34,55
Minerales no metálicos	42,35	34,87	46,37	47,70	59,23
Cementos	4,32	5,20	4,92	5,45	4,05
Siderúrgico	1,80	1,97	2,13	0,85	0,97
Metales no ferreos	42,06	44,13	42,54	37,99	44,52
Fab. productos metálicos ...	22,73	20,71	16,45	17,12	20,06
Maquinaria no eléctrica	40,03	41,50	39,23	41,65	37,86
Maquinaria eléctrica	55,46	57,13	51,79	49,34	64,24
Naval	0,18	0,18	1,57	0,20	0,21
Vehíc., mat. transporte	50,94	45,98	51,72	50,08	48,36
Constr. y auxiliares	7,51	8,32	7,86	8,73	0,65
Electricidad, agua y gas	0,56	0,51	0,59	0,54	0,83
Industrias diversas	44,59	51,80	52,90	37,97	51,67
TOTAL	28,58	28,64	21,38	13,82	28,96

Fuente: Ministerio de Industria. 1981.

aprecia el papel que ese capital ejerce sobre el volumen de venta, el empleo, los recursos propios, el inmovilizado total, el valor añadido bruto, para cada sector de las 500 mayores empresas industriales españolas en 1978 (Ministerio de Industria y Energía, 1981).

En los datos que se recogen en el cuadro se pondrán dichas magnitudes con el porcentaje que tiene el capital extranjero en el capital social de las empresas. Cuando pasamos al análisis sector por sector, observamos que el capital extranjero en 1978 controló más de la mitad de las ventas en los sectores de maquinaria eléctrica, vehículos y de material de transporte; más de la mitad del empleo en maquinaria eléctrica, vehículos y material de transporte e industrias diversas; más de la mitad del inmovilizado en vehículos y material de transporte; y, por último, más de la mitad del V.A.B. en minerales no metálicos, alimentación y maquinaria eléctrica e industrias diversas.

3. PENETRACION DE CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

La presencia del capital extranjero en la industria alimentaria española, constituye un fenómeno relativamente próximo en el tiempo. Ciertamente, existía ya una participación antigua y bastante activa en la fabricación de productos lácteos, en la crianza de vinos, en el comercio de exportación horto-frutícola y, aunque en bastante menor medida, en la industria de conservas vegetales; pero, el mayor desarrollo en cuanto a la introducción de tecnología y de capital extranjero en este sector se produce a partir de los años 60, cuando el nivel de renta aumenta, con lo cual lo hacen también las expectativas de mercado, al mismo tiempo que mejora la calidad en la dieta de los españoles (como hemos visto en el capítulo III y que el gobierno aprueba y estimula —a nivel general— la entrada de empresas extranjeras en el país).

DIFICULTADES QUE PLANTEA EL ANALISIS

Tomando como marco general de referencia los datos sobre I.E. en España que hemos expuesto y comentado en el

epígrafe precedente, vamos a tratar de profundizar ahora en el caso concreto del sector industrias alimentarias, que constituye el centro de atención de esta investigación.

No queríamos volver a insistir en las dificultades que se plantean al tratar de obtener datos acerca de las I.E., per si que parece necesario recordar algunas ideas ya mencionadas que atañen directamente al sector alimentación.

El Decreto 701, de 18 de abril de 1963, al que antes hemos hecho ya referencia, autorizó la inversión de capital extranjero en las empresas españolas de una serie de sectores productivos (entre los que se incluían los de alimentación y bebidas), en proporción *superior* al 50 por 100, y a partir de dicha fecha se producen una serie de inversiones extranjeras en casi todos ellos, en cuantías variables pero casi siempre importantes o que, mediante otros acuerdos simultáneos (asistencia técnica, marcas, comercialización), permitían a los socios foráneos conseguir cierto grado de dominación sobre la empresa española original (8).

En su artículo primero, el mencionado Decreto establece, de forma simplificada, que se autoriza a los extranjeros y personas jurídicas extranjeras de naturaleza privada, a los españoles residentes en el extranjero y a la Corporación Financiera Internacional, a invertir libremente, sin limitación alguna en cuanto a su cuantía en la participación de capital, en la creación y ampliación o modernización de empresas españolas, en igualdad de condiciones que los nacionales residentes en España, en industrias que se hallen comprendidas en los sectores que se enumeran. Entre ellos figuraba, en el puesto quinto, el sector de la *alimentación* y en el puesto dieciséis el sector de *manipulación, conservación e industrialización de productos agrícolas, pecuarios y forestales*.

En su artículo 2º, el Decreto de referencia determina también que para llevar a efecto inversiones de capital por las personas y en las condiciones a que el artículo primero se

(8) Aunque también existen casos, en los que la empresa extranjera decidió fundar en nuestro país una filial *«ex novo»*, su número es bastante bajo, quedando claramente de manifiesto su preferencia por convertirse en socios —minoritarios o mayoritarios— de una empresa ya existente en el país.

refiere «será suficiente que se comunique la inversión proyectada a la Oficina de Estadística del Ministerio de Comercio».

Sin embargo, en contra de lo que cabría esperar, en dicha Oficina nunca se tuvo un conocimiento exacto y detallado de las I.E. realizadas. Las razones, por las que se produjo este hecho radican, fundamentalmente, en el sistema utilizado para conocer dichas I.E.

El sistema consiste, en síntesis, en llenar unos impresos por parte del adquirente. Puede ocurrir, a juzgar por los datos demandados, que siendo el inversor de una cierta nacionalidad, la transferencia se haga desde otro país distinto, con lo cual no queda perfectamente determinado si la inversión procede del país de donde proceden las divisas, o del país en el que está ubicado el inversor. Tampoco queda debidamente determinado qué proporción representa la inversión respecto al capital social de la empresa. Y se desconoce, igualmente, el objeto social de la empresa, el capital social de la misma y la participación que poseía de capital extranjero anteriormente invertido en ella.

Todo ello demuestra el descontrol que ha existido sobre las I.E. dirigidas hacia éste y otros sectores de la economía española y, en consecuencia, las dificultades que plantea el análisis del proceso seguido por las I.E. en los sectores más ampliamente liberalizados (9).

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN EL SECTOR ALIMENTARIO Y DE BEBIDAS

En el epígrafe segundo de este capítulo hemos efectuado ya una aproximación a la cuantía de las I.E. en los distintos sectores de la economía española y, entre ellos, el de alimentación. También se ha hecho referencia a la proporción que,

(9) A pesar de todo, mediante la búsqueda de informaciones bastante fiables procedentes de diversas fuentes y gracias a los censos del propio Ministerio de Comercio, es posible realizar un análisis del tema con resultados cuya validez es muy aceptable.

dentro del conjunto de los sectores, supone la I.E. en alimentación respecto a los demás, por lo cual no es preciso volver de nuevo a ello. Baste señalar, en todo caso, que en su conjunto, el sector alimentación y bebidas ocupa un lugar intermedio entre las actividades productivas españolas que han recibido inversiones del exterior y que la proporción que el Censo de I.E. de 1979 nos da de la participación extranjera en el capital social del conjunto de empresas allí analizadas es el siguiente:

— Número de sociedades (con y sin participación extranjera)	4.256
— Capital social total de las mismas	141.457 Mil. ptas.
— Capital extranjero	19.654 Mil. ptas.
— % que representa en su conjunto	13,9 %
— Número de empleados	241.699 personas.

El carácter tan agregado de estos datos que, como hemos señalado sólo se refiere a las empresas que estudia el Censo y no a todo el sector, sólo puede tomarse como punto de partida, destacando —en todo caso—, que el porcentaje medio de participación es mucho más bajo que en otros sectores (por ejemplo, química y automóvil) y que, sin embargo, afecta a un número muy elevado de empresas, en las que trabaja también un alto número de personas.

Pero, sentado esto, lo que interesa es conocer hacia qué ramas concretas, dentro del sector, se han dirigido las inversiones extranjeras.

La respuesta podríamos ya adivinarla teniendo en cuenta lo que ha sucedido en otros ámbitos de la economía española, así como en otros países, y considerando que la causa última, por la que el capital se ve atraído hacia una inversión son las perspectivas de beneficios a corto o a medio plazo, lo que nos lleva a recordar las consideraciones anteriormente expuestas referentes a la existencia en España de un interesante mercado en expansión; el mayor poder adquisitivo que alcanzaron los españoles a lo largo de la década de los sesenta; los cambios en las pautas sociales de conducta; la aceleración del proceso de urbanización, etc.; cambios

todos ellos muy relevantes a la hora de explicar lo que ha ocurrido en este sector específico es nuestro país.

Para el estudio de las I.E. por ramas de actividad dentro de la industria alimentaria hemos confeccionado los cuadros VII-11 y VII-11 bis, utilizando las fuentes disponibles más fiables. El primero procede de un estudio censal realizado dentro del Ministerio de Comercio, difundidos por García Riolo, Gonzalo Luesma y Goya Sanz en I.C.E. nº 499 de 1975, en el cual se analizan las inversiones extranjeras en las industrias lácteas, chocolates y galletas, pastas alimenticias, piensos compuestos, bebidas sin alcohol, cervezas y bebidas alcohólicas con referencia a la situación en el año 1974.

El criterio elegido en el análisis de la evolución del grado de penetración toma como base el capital social de las empresas, pues se considera que el poder de decisión a nivel empresarial reside en la cuantía de las participaciones relativas de los socios en el capital. Así pues, una vez establecido un censo de empresas en un sector determinado —con y sin capital extranjero— la agregación de todas las adquisiciones de valores por inversores extranjeros, dividida por la suma de todos los capitales sociales del censo, nos mide el grado de penetración del capital extranjero a nivel sectorial.

CUADRO VI-11
Penetración del capital extranjero en la industria alimentaria 1974

Ramas de actividad	Número sociedades		Capital social Total	Capital extranjero	Partici- pación del cap. ex. sobre el total	% de em- presas c/ cap. ex. sobre el total
	Total	Con cap. extranj.				
Industrias lácteas	78	25	7.579.696.454	3.268.406.500	43,12	32,05
Chocolates y ga- lletas	109	15	2.105.096.650	594.919.000	28,26	13,76
Pastas aliment.	40	7	1.389.365.500	731.678.500	52,66	17,50
Piensos compt.	188	21	4.762.830.808	897.817.000	18,85	11,17
Bebidas sin alc.	87	21	3.191.718.166	457.317.700	14,32	24,13
Cervezas	39	23	9.451.801.958	1.858.418.770	19,66	58,97
Bebidas alc. ...	273	39	9.190.862.397	2.976.157.848	22,58	14,28

Fuente: Elaboración propia. Datos de I.C.E. nº 499. Ministerio de Comercio.

CUADRO VI-11 bis

Penetración del capital extranjero en la industria alimentaria 1977. (Miles de pesetas)

	Nº sociiedades		Capital social	Capital extranjero	Participación ext. s/total	% nº empr.
	Total	Con K. extr.				
Fabricación aceite de oliva	26	2	1.633.298	1.0759	0,65	7,6
Fabricación aceites y grasas vegetales y animales	83	22	6.527.910	605.181	9,27	26,5
Sacrificio ganado. Prep. y conserva de carne	269	9	9.357.298	182.975	1,95	3,34
Industrias Lácteas	126	18	10.917.902	3.877.800	35,51	14,28
Fabricación jugos y conservas vegetales	195	32	7.402.083	760.125	10,26	16,41
Fabricación conservas pescados y otros productos marinos	93	8	3.285.519	89.179	2,71	8,60
Fabricación productos molinería, pastas, pan y galletas, cacao y productos de confitería	555	46	12.017.559	2.589.052	21,54	8,28
Industrias del azúcar	25	7	7.894.423	119.033	1,5	28,00
Industrias producción alimentación animal	248	15	7.888.740	1.357.295	17,20	6,04
Elaboración productos alimenticios diversos: café, té, sopas preparadas, condimentos, productos dietéticos	141	18	4.297.447	1.151.398	26,79	12,76
Industria de alcoholes etílicos y de fermentación	112	19	3.782.077	737.930	19,51	17,11
Industrias vinícola y sidrerías	324	35	39.719.724	1.273.639	3,2	10,80
Fabricación cerveza y malta cervecera	30	21	13.766.116	1.980.313	14,37	70,00
Preparación y envasado aguas minerales naturales	29	7	908.513	129.957	14,30	24,13
Fabricación aguas gaseosas y otras bebidas analcohólicas	155	18	6.814.094	1.706.211	25,03	11,61
Industria del tabaco	26	9	4.882.072	202.929	4,15	34,61

Fuente: Elaboración propia. Datos Ministerio de Comercio y Turismo: Censo de Inversiones extranjeras. 1978.

El mismo criterio se ha utilizado en 1978 por el Ministerio de Comercio y Turismo en la elaboración del Censo de Inversiones Extranjeras, de donde procede el segundo cuadro (VI-11 bis).

Como se aprecia fácilmente, el resultado de ambos cuadros es muy parecido. Tampoco cabía esperar grandes diferencias puesto que dichos estudios se han realizado con sólo cuatro años de diferencia, si bien hay que considerar que las muestras utilizadas en ellos no fueron las mismas.

Entrando ya en el análisis concreto, los puntos a destacar son los siguientes:

En 1974, las actividades en las que el capital extranjero participaba en mayor grado eran: pastas alimenticias, industrias lácteas; chocolates y galletas; bebidas alcohólicas; cervezas; piensos compuestos; y bebidas sin alcohol; por este orden. En 1977, los sectores con mayor I.E. acumulada son prácticamente los mismos, aunque se producen algunos movimientos en cuanto a su orden. La cifra más dispar es la correspondiente a bebidas analcohólicas.

Los subsectores que en el análisis expuesto en el capítulo V aparecían con un mayor Valor Añadido, eran por este orden: panadería, pastelería y galletas; industrias cárnicas; lácteas; conservas vegetales; cerveza; bebidas analcohólicas e industrias derivadas de productos grasos. Todos ellos coinciden, salvo en el caso de las industrias cárnicas, con los sectores preferidos por los inversores extranjeros y eran también, como ya habíamos señalado en otro lugar, aquéllos en los que las expectativas de demanda son crecientes.

Pero, hay más ideas interesantes a deducir de estos cuadros sintéticos que hemos elaborado.

La primera, es que en los subsectores en los que la participación de capital extranjero es mayor, la relación capital/empresa es también más alta, con lo cual podemos deducir que las empresas con capital extranjero tienden a tener una dimensión media mayor que las que no lo tienen y/o el nivel tecnológico por empresa es también, probablemente, más elevado.

Por otra parte, y de acuerdo con lo investigado sobre el tema, es seguro que el grado de penetración del capital

extranjero en nuestra industria es en la realidad mayor del que sugieren nuestros datos, por el sencillo hecho de que las empresas que detectan inversiones extranjeras poseen, a su vez, títulos en otras empresas localizadas en nuestro país, con lo cual, al proceder a la aportación de capital por vía indirecta no figuran como inversiones foráneas, aunque en realidad lo son.

Hay otro tipo de datos que corroboran la relación alto Valor Añadido/alto grado de penetración extranjera. En el cuadro VI-12, figuran las mayores empresas industriales del sector alimentación que aparecieron incluidas entre las 500 mayores empresas industriales españolas en 1977-78 (*). En nuestro trabajo preparatorio hemos calculado para esas empresas los datos de V.A.B., la relación V.A.B./ventas brutas y el grado de penetración de capital extranjero dado para esas empresas en el Censo de Inversiones Extranjeras. No hemos podido localizar a todas las empresas en dicho censo, pero tenemos 30 de las 60 empresas alimentarias incluidas por el Ministerio de Industria en su estudio de las mayores empresas industriales españolas.

Pues bien, en dicho cuadro podemos observar que la mayoría de las empresas cuya relación V.A.B./ventas brutas es más alta, poseen capital extranjero mayoritario. Ello no excluye, sin embargo, algunos ejemplos en sentido contrario, en los cuales empresas sin participación extranjera obtienen una relación alta, como sucede con *Cobarro Hortícola*, o con *Conservera Campofrío*, o con una participación de capital exterior muy bajo, como la *Cerveza el Alcázar, S.A.*, aunque va acompañada de asistencia técnica.

Otro hecho llamativo que se desprende del análisis efectuado, es que de las 60 mayores empresas alimentarias españolas, 23 tienen participación exterior en su capital y, de ellas, 15 la tienen mayoritariamente. También aquí hay que señalar que el grado de penetración real es presumiblemente mayor, puesto que de las citadas 60 mayores empresas alimentarias, hemos comprobado que no todas figuran en el

(*) Aunque existen datos más recientes, preferimos ceñirnos a estos ejercicios para facilitar una visión más coherente.

Censo de Inversiones Extranjeras, y, entre las que figuran, algunas aparecen con participación foránea escasa o nula. Sostenemos que estos datos no se ajustan exactamente a la realidad puesto que hemos detectado fallos en el Censo de I.E. y, además, las inversiones indirectas y cruzadas son también un hecho que hemos comprobado.

CUADRO VI-12

Las grandes empresas industriales alimentarias españolas. Valor Añadido, relación entre el V.A. y las ventas brutas y porcentaje de participación del capital extranjero en el capital social de la empresa.
(1977-78)

	V.A.B. millones Ptas.	V.A.B. ×100 Ventas br.	P.C.E.
<i>Alimentación:</i>			
Aceiterías Reunidas de Levante, S. A.	1.164,00	7,87	70,87
ADAMS, S. A.	151,30	37,26	100,00
Azucarera de El Carpio, S. A.	217,50	24,31	—
Central Lechera de Gijón, S. A.	174,47	11,96	—
Chocolate Suchard S.A.E.	547,99	21,51	96,89
Cobarro Hortícola, S. A.	289,51	33,50	—
Conserva Campofrío (*)	1.878,72	26,69	—
DANONE, S. A.	3.819,84	35,91	60,00
Derivados Lácteos y Alimenticios, S.A.	1.786,65	27,63	99,00
EBRO, S. A.	2.482,13	22,95	1,74
Gallina Blanca Purina, S. A.	538,95	8,28	50,00
HERO España, S. A.	285,95	30,07	98,64
KOIPE, S. A.	1.615,85	17,99	0,18
MARBU, S. A.	431,74	31,63	—
Massanés y Grau, S. A.	398,60	27,46	93,17
Productos Maggi, S. A.	571,53	48,50	100,00
Sociedad Industrial Castellana, S. A.	1.250,62	32,05	2,42
Sociedad Nestlé Aepa, S. A.	8.387,62	24,82	100,00
Starlux, S. A.	1.282,13	21,90	100,00
<i>Bebidas:</i>			
Concesionarios Españoles de Coca-Cola	9.234,76	48,86	100,00
El Alcázar, S. A.	545,00	58,16	5,57
El Turia, fab. Cerveza, S. A.	503,31	43,84	5,77

	V.A.B. millones Pts.	V.A.B. ×100 Ventas br.	P.C.E.
Cervezas Alhambra, S. A.	417,99	55,30	16,32
La Cruz del Campo, S. A.	2.116,81	47,50	28,00
Mahou, S. A.	3.133,36	67,22	—
Marie Brizard España, S. A.	228,89	25,55	26,90
S. A. El AgUILA	5.231,52	53,86	1,65
Sical, S. A.	403,41	41,02	—
Unión Cervecería, S. A.	2.007,98	40,77	19,49
<i>Tabaco:</i>			
Philip Morris España, S. A.	501,34	38,45	45,00
TOTAL SECTOR	65.393,11		

(*) Campofrío, que según el Censo no tiene participación extranjera, tiene, según otras fuentes, participación de Beatrice Foods, USA. Igual sucede con Mahou, participada por Kronenburg.

Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Industria. «Las 500 grandes empresas españolas» 1976-78; Ministerio de Comercio y Turismo. «Censo de Inversiones Extranjeras» 1978, y elaboración propia».

EL COMERCIO EXTERIOR Y LAS I.E. EN EL SECTOR ALIMENTACION Y BEBIDAS

Un aspecto importante que no puede dejarse de estudiar cuando se analiza el comportamiento de las I.E. en una economía en su conjunto o en un sector específico es el relacionado con la balanza de pagos. Un dato importante a la hora de valorar la conveniencia o no de la entrada de capital extranjero y sus consecuencias en una economía es considerar la tendencia exportadora e importadora de las empresas en las que participa el capital foráneo y, por otro lado, conocer las salidas de divisas que supone la contraprestación de la inversión.

En las páginas que siguen vamos a estudiar qué relación existe entre los subsectores que cuentan con mayor participación extranjera dentro del sector de alimentación y bebidas y la tendencia a importar y a exportar de estas ramas. Para ello, contamos únicamente con los datos que hemos elaborado a partir del Censo de I.E., contenidos en el cuadro VI-13

CUADRO VI-1³

Exportaciones e importaciones de las empresas con y sin participación extranjera en el sector alimentación por ramas, 1977. (Miles de pesetas)

Subsec- tores	Sin participación extranjera		Con participación extranjera		Total X	% total X	Total M	% total M
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones				
4110	702.970	11.455	230.912	1.420.252	933.882	1.431.707	1,6	1,9
4120	1.326.522	3.817.150	5.171.863	19.614.499	6.498.385	23.431.649	10,6	30,6
4130	2.436.919	1.038.091	3.103	17.542	1.055.633	0,02	1,4	
4140	255.216	496.965	1.073.486	4.007.549	2.328.702	4.504.514	3,8	5,9
4150	9.541.580	939.359	5.118.724	194.449	14.660.304	1.133.808	24,0	1,5
4160	5.153.701	537.090	621.568	24.201	5.775.269	561.291	9,6	0,7
4170	7.792.171	10.412.307	842.157	2.154.964	8.634.328	12.567.271	14,1	16,4
4200	1.009.854	100.060	1.159.264	518.778	2.169.118	618.838	3,6	0,8
4220	339.759	946.322	2.795.682	17.908.821	3.135.441	18.855.143	5,2	24,6
4230	1.078.633	729.788	823.884	632.579	1.902.517	1.632.367	3,2	2,1
4240	348.725	170.768	1.334.536	361.535	1.683.261	532.303	2,8	0,7
4250	6.293.255	86.121	3.299.104	66.981	9.592.359	153.102	15,8	0,2
4270	1.296	255.916	202.071	517.340	203.367	773.256	0,3	1,0
4281	14.593	2.300	13.061	13.165	27.654	15.469	0,04	0,02
4282	98.332	18.479	430.637	170.192	528.969	188.671	0,9	0,2
4290	3.807	477.785	460.970	8.931.439	464.777	9.409.224	0,8	12,3
Total ..	36.397.333	20.039.956	24.581.022	56.554.286	60.978.355	76.594.242	100,00	100,00

X: Exportaciones.

M: Importaciones.

Fuente: Censo de I.E., D.G. Transacciones Exteriores, Ministerio de Comercio, 1978.

Los número de los subsectores corresponden a la C.N.A.E.

y que están referidos a 1977. Tan sólo para algunos subsectores (industrias lácteas, chocolates y galletas, pastas alimenticias, piensos compuestos, bebidas sin alcohol, cervezas y bebidas analcohólicas), hemos podido disponer de datos sobre un ejercicio anterior (1973), procedentes del Ministerio de Comercio y del estudio sobre las I.E. tantas veces mencionado. (Cuadro VI-14).

Analizando las cifras del cuadro pueden subrayarse los siguientes puntos importantes:

a) Dentro del sector alimentación, las mayores exportaciones se dieron en aceites y grasas vegetales y animales y en el de jugos y conservas vegetales. Entre ambos tipos de productos se exportaron el 34 por 100 del total de las exportaciones procedentes de las industrias alimentarias.

Del volumen total exportado (6.498,4 millones de pesetas), el 80 por 100 (5.171,8 millones de pesetas) se realizó por empresas con participación extranjera de fabricación de aceites y grasas vegetales y animales.

En la fabricación de jugos y conservas vegetales el 35 por 100 del total de las exportaciones se realizó por empresas con participación extranjera.

b) Los dos renglones de productos a los que acabamos de referirnos son de exportación tradicional en España, junto con el de vinos y sidras.

La exportación de estas bebidas suponen el 16 por 100 del total de las exportaciones del sector en ese año. En este caso, el 30 por 100 de dichas exportaciones se deben a empresas con participación de capital foráneo.

c) El sector que sigue en importancia a los anteriores en cuanto a su volumen de exportaciones es el de fabricación de productos de molinería, pastas, pan, galletas, cacao y productos de confitería. Las exportaciones por estos conceptos fueron de 8.634,3 millones de pesetas, de las que sólo corresponden a empresas con participación extranjera el 10 por 100. Algo semejante ocurre en otro subsector tradicionalmente exportador como es el de fabricación de conservas vegetales y de pescado, en el que las exportaciones se realizan casi en un 90 por 100 por empresas nacionales.

CUADRO VI-14
Importaciones y exportaciones de las empresas con y sin participación extranjera en el sector de alimentación por armas, 1970-1973. (Millones de pesetas)

	Importaciones							Exportaciones				
	Sin participación extranjera	Con participación extranjera	1970	1971	1972	1973						
I. Lácteas ...	92,20	58,30	1119,10	204,20	93,00	91,70	102,10	365,60	6,36	3,14	3,39	9,21
Chocolates y galletas ...	199,40	228,60	277,00	194,50	18,40	30,40	54,80	51,90	250,50	286,90	221,00	376,20
P. alimenticias —	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pienso comp. 114,20	123,3	189,90	244,00	8,90	8,80	10,60	12,20	—	—	—	—	—
B. sin alcohol 37,80	43,96	83,57	95,50	56,90	65,90	43,63	33,20	131,00	208,00	304,50	477,40	275,00
Cervezas ...	2,50	2,30	12,80	58,70	78,80	93,60	81,10	86,80	—	0,60	4,60	35,50
B. alcoholicas 38,00	34,30	23,50	74,90	5,80	9,80	6,00	11,00	3551,60	4128,20	1467,20	6090,20	1184,10

Fuente: I.C.E. Marzo, 1975, nº 499 y elaboración propia.

d) Las industrias lácteas, en las que existe una fuerte participación de capital extranjero, tienen un volumen de exportaciones bajo (el 3,8 por 100 del total exportado en el sector), pero se realiza casi totalmente por empresas extranjeras. En 1970 las exportaciones fueron de 318,1 millones de pesetas y en 1973 de 368,7 millones de pesetas, cifras ambas superiores a las de 1977.

e) Una actividad en la que también existe un alto grado de penetración extranjera es la de café, té, sopas preparadas, condimentos y productos dietéticos, que tiene un volumen de exportación de 1.902,5 millones de pesetas, de las que un 43 por 100 se realizó por empresas con participación extranjera.

f) Por último, hay que subrayar que la industria de alcoholes etílicos tiene una exportación muy escasa; que la de productos para la alimentación animal exportó en 1977 por valor de 3.135,4 millones de pesetas, que en su mayor parte corresponden a empresas extranjeras; y que la industria de refrescos (4.282) mantiene una exportación prácticamente nula en el año estudiado.

El hecho de que no coincidan los subsectores de mayor penetración extranjera con los más exportadores puede deberse a diversas causas. Una de ellas puede ser, como ocurre en el caso de las conservas vegetales y de pescado, que por tratarse de una industria relativamente antigua en España, con una participación fuerte en el mercado, no ha resultado atractiva para el sector extranjero. Este no es el caso, sin embargo, del vino, que sí tenía un volumen de capital extranjero importante en 1977. También hay que señalar otros productos en los cuales el inversor extranjero se ha limitado a explotar el mercado interior. Lo cual puede responder, sobre todo, en el caso de los refrescos, a los intereses de las empresas multinacionales implantadas en el sector y a la distribución que realizan de los mercados a escala internacional.

Respecto a la importación, el sector con mayor importación fue el de aceites y grasas vegetales y animales, que en 1977 supuso el 30,6 por 100 del total importado en alimentación (soja y similares). Dichas importaciones se realizaron en

su mayor parte por empresas con capital extranjero. Le siguen en importancia los productos de alimentación animal y la fabricación de productos de molinería, pastas, pan, galletas, cacao y productos de confitería y la industria del tabaco. Las industrias lácteas realizaron en 1977 4.504,5 millones de pesetas en importaciones, cifra muy superior a la de los años precedentes (ver cuadro para los años 70-73); en todos los ejercicios estudiados las importaciones se efectuaron casi en su totalidad por empresas nacionales.

Los subsectores de bebidas no alcohólicas y de cervezas generaron importaciones poco importantes —consideradas en cifras globales—, pero se constata la tendencia a que las empresas con participación exterior sean las que las realicen.

CUADRO VI-15

Grado de cobertura de las importaciones realizadas por empresas con capital extranjero y grado de cobertura total por sectores. 1977

SECTORES	1	2
4110	16,20	65,20
4120	26,30	37,70
4130	17,70	1,60
4140	51,70	51,70
4150	2.632,00	1.293,00
4160	2.568,30	1.029,00
4170	39,10	68,70
4200	323,40	350,50
4220	15,60	16,60
4230	130,20	116,50
4240	369,13	316,20
4250	9.404,40	6.265,30
4270	39,10	36,30
4281	99,20	1.778,00
4282	253,00	280,30
4290	5,10	4,90

(1): Grado cobertura capital extranjero.

(2): Grado cobertura total.

Fuente: Elaborado con cifras de la D.G. de Transacciones Exteriores. Ministerio de Comercio, 1978.

Para los refrescos el grado de cobertura es muy alto tanto en 1977 como en el período 1970-73.

Estas ideas aparecen reflejadas en el cuadro VI-15 en el que se expresa el grado de cobertura de las importaciones realizadas por empresas con participación internacional comparado con el grado de cobertura del total de industrias en alimentación, bebidas y tabaco.

SALIDAS DE DIVISAS POR INVISIBLES

Al igual que hicimos anteriormente para las I.E. en general, conviene analizar también los pagos realizados por las industrias alimentarias en concepto de invisibles.

Para ello utilizamos como punto de partida, una vez más, el Censo de Inversiones Extranjeras de 1977 y el 1979 en el que se expresan los valores en dólares pagados por las empresas con y sin participación extranjera de las secciones 01, 02, 03, 04, 05 y el código 100 de la Circular 248 del extinguido I.E.M.E. El significado de los códigos en el siguiente (10):

- 01: Asistencia técnica, patentes, participación en gastos, etc.
- 02: Comisiones, gastos bancarios, alquiler de películas, publicidad, etc.
- 03: Pasajes aéreos o marítimos, fletes, otros gastos de transporte.
- 04: Seguros, reaseguros, indemnizaciones, seguridad social, etc.
- 05: Turismo, viajes, pensiones, prestaciones personales, etc.
- 100: Rentas de inversiones directas, dividendos, rentas de inmuebles.

(10) Hay que aclarar que la significación que aquí se da a los códigos está muy simplificada. Dentro de la sección 01, por ejemplo el concepto de asistencia técnica y patentes supone el 71,57 por 100 del total de los pagos por esta sección, lo cual resulta bastante representativo, y podemos hablar de sección 01 identificándola con asistencia técnica y patentes. Si tratásemos de estudiar los ingresos por invisibles estos dos conceptos sólo representaban, en 1977, el 39,5 por 100 del total de ingresos de esta sección. Lo mismo sucede con las demás secciones.

Puesto que al analizar los pagos por asistencia técnica y patentes no desglosamos los datos por sectores, únicamente se ofrece a continuación una idea sucinta de la importancia que estos pagos tienen en los distintos sectores para que, cuando analicemos los correspondientes a las industrias alimentarias, podamos situarlos en el lugar que les corresponda.

En cuanto a las salidas por patentes y asistencia técnica existe una acusada dispersión entre los distintos sectores industriales. En 1977 el sector del automóvil pagó 92,4 millones de dólares por este concepto (el 25 por 100 del total, este porcentaje era del 24 por 100 en 1979). A este sector le siguen:

- Transformación del caucho: 17,1 millones de dólares en 1977 y 26,8 millones en 1979.
- Producción, transporte y distribución de energía eléctrica: 26,5 millones en 1977 y 25,5 millones en 1979.
- Extracción de petróleo y gas natural; refino de petróleo: 25,1 millones en 1979.
- Industrias lácteas: 24 millones en 1979.
- Siderurgia: 13,8 millones de dólares en 1977 y 23,1 en 1979.

Las salidas de divisas en concepto de comisiones, gastos bancarios, publicidad, etc. están muy distribuidas. Destacan la:

- Siderurgia: 25,4 millones de dólares en 1979.
- Extracción de petróleo y gas natural: 24 millones.
- Automóviles: 23,3 millones.
- Comercio al por menor: 18,5 millones.
- Química básica: 23 millones, etc.

La sección 03 tiene sus partidas más importantes en transporte aéreo y las compañías de petróleo, los sectores que siguen a los anteriores tienen ya una importancia relativa bastante más baja.

Las secciones 04 y 05 suponen una cuantía muy reducida en el conjunto y la mayor parte de los pagos proceden de la banca y de entidades de financiación.

El Código 100, incorpora las rentas de inversiones, donde están incluidos los pagos por dividendos, rentas directas de inversiones o rentas de inmuebles. Este concepto no puede

ser asimilado al concepto de rentabilidad de la inversión extranjera en España; entre otros motivos por la no consideración de los beneficios no distribuidos.

Dada su naturaleza, no es extraño que los mayores contribuyentes sean las sociedades mayoritarias, ya que ellas también tienen la mayor cifra de capital extranjero. Sin embargo, la cifra global es reducida puesto que son, en conjunto, 292,7 millones de dólares (11).

Los sectores que más pagan por estas rentas son el sector de utilización y equipamiento eléctrico (7,8 millones en 1977 y 36 millones en 1979), el lácteo con 7,6 millones, la fabricación de otros productos químicos orgánicos (4,9 millones en 1977 y 51 millones en 1979), automóviles (4,4 y 6,3), etc.

Siguiendo a Rodríguez de Pablo (1980), podemos extraer algunas consideraciones generales sobre los resultados del Censo de I.E. de 1977, extensible al de 1979 por la similitud de los datos, y calcular la rentabilidad de la I.E. con resultados interesantes. Así, cuando únicamente se considera el Código 100, la rentabilidad del accionista extranjero gira en torno al 3,5 por 100 en las empresas mayoritarias y alrededor de 2,5 por 100 en las no mayoritarias con alta participación, mientras que asciende al 4,8 por 100 en las sociedades con baja participación. Sin embargo, si se consideran también los pagos por royalties y patentes como ingresos adicionales (12), la rentabilidad asciende al 12,2 por 100 en las mayoritarias y al 14,1 por 100 en las sociedades que tienen una participación de capital extranjero entre el 25 y el 50 por 100.

Teniendo en cuenta lo anterior como referencia, podemos pasar ya a estudiar las cifras de pagos por invisibles en las industrias de alimentación y bebidas cuyas cifras básicas se presentan en los cuadros VI-16 y VI-16 bis.

En su conjunto, la industria alimentaria pagó 110.163.000 dólares por invisibles en 1977. De esta cifra casi el 80 por 100

(11) Debido a lo exiguo de estas cifras es, por lo que se tiene la certeza de que los beneficios salen también fuera del país en concepto de «asistencia técnica» y «royalties», merced a la favorable distinción fiscal de estos últimos.

(12) Aunque él mismo afirma que considerarlos en su totalidad es también desmesurado.

CUADRO VI-16

Salidas de divisas por invisibles en la industria alimentaria. 1977 (en miles de dólares U.S.A.)

Sectores	Sin participación extranjera					Con participación extranjera					Total		
	01	02	03	04	05	100	Total	01	02	03	04	05	100
4110	0	62	32	2	0	96	0	47	103	0	0	0	150
4120	17	3.229	375	6	3	0	3.255	72	22.573	330	381	7	927
4130	113	65	225	9	8	0	420	438	0	0	0	0	458
4140	215	44	8	0	11	0	278	15.025	44	66	178	6	7.556
4150	114	572	430	12	0	0	1.128	24	441	107	19	17	22.275
4160	2	867	2.992	37	6	0	3.904	0	111	825	3	0	798
4170	181	7.443	771	129	57	61	8.642	1.905	105	37	28	5	939
4200	17	3	0	0	2	0	22	343	3	10	0	19	416
4220	36	192	39	0	3	0	270	1.421	10.566	1.912	259	25	15.544
4230	269	61	1.483	0	1	717	1.531	1.164	66	17	11	5	4.215
4240	11	199	111	1	0	0	322	130	762	9	12	18	253
4250	371	5.535	219	31	34	0	5.990	739	1.617	82	10	34	325
4270	3	0	0	0	0	0	3	511	178	42	12	22	715
4281	1	1	0	0	7	0	9	0	0	0	1	0	1
4282	959	0	19	0	0	0	978	77	226	2	0	11	3.589
4290	13	60	47	7	0	0	127	527	110	29	176	0	842
Total ..	2.322	18.133	6.751	234	128	778	28.346	22.376	36.844	3.571	1.089	170	17.787

(01): Asistencia técnica, patentes, participación en gastos, etc.

(02): Comisiones, gastos bancarios, alquiler de películas, publicidad, etc.

(03): Pasajes aéreos o marítimos, fletes, otros gastos de transportes.

(04): Seguros, reaseguros, indemnizaciones, seguridad social, etc.

(05): Turismo, viajes, pensiones, prestaciones personales, etc.

(100): Ventas de inversiones directas, dividendos, rentas de inmuebles.

Fuente: Ministerio de Comercio, D.G. de Transacciones Exteriores. 1978. Censo de I.E.

CUADRO VI-16 bis

Salida de divisas por invisibles en la industria alimentaria 1979 (en millones de dólares U.S.A.)

Sectores	Sin participación extranjera					Con participación extranjera					Total			
	01	02	03	04	05	100	Total	01	02	03	04	05	100	Total
4110	0	6.115	3.070	1	6	0	9.192	46	7.106	492	428	13	453	8.538
4130	147	239	239	1	27	0	653	693	152	71	1	14	2.371	3.302
4140	501	50	37	1	24	0	613	23.419	233	48	62	10	13.801	37.573
4150	146	878	499	24	6	0	1.553	80	6.266	19	11	10	459	6.845
4160	11	1.505	2.602	49	2	0	4.169	6	89	7.339	49	3	0	7.486
4170	419	2.179	120	24	128	0	2.870	1.082	233	33	27	7	4.156	5.538
4200	43	1	0	0	0	4	48	0	3	0	0	0	0	3
4220	38	31	122	0	3	0	194	125	45	3	0	1	3	176
4230	78	23	53	1	4	0	159	2.000	87	31	21	2	767	2.908
4240	185	1.149	443	45	74	0	1.896	229	134	20	34	27	3.392	3.836
4250	360	7.142	561	284	84	2	8.433	339	2.680	97	23	14	92	3.245
4270	1	0	13	0	0	0	14	379	9	38	2	21	1.577	2.026
4281	9	3	0	0	0	0	12	3	0	0	13	0	0	16
4282	3.473	0	66	3	1	0	3.543	48	778	71	1	13	5.485	6.396
4290	32	274	82	7	0	0	395	552	17	357	302	11	158	1.407
Total ..	5.443	19.589	7.907	440	359	6	33.744	29.001	17.842	8.619	974	146	32.714	89.295

Fuente: Ministerio de Comercio, D.G. Transacciones Exteriores, 1984. Censo de I.F.

fue a cargo de empresas con participación extranjera. En 1979 las empresas con participación extranjera pagaron el 72 por 100.

Las actividades que más gastos tuvieron por estos conceptos fueron la de fabricación de aceites y grasas vegetales y animales, seguida de las industrias lácteas y de las industrias de productos para la alimentación animal.

Las secciones que mayor importancia tienen respecto al volumen de pagos son, naturalmente, la 01, 02 y el Código 100.

Respecto a la 01, el total de divisas gastadas según el primer Censo de referencia fue de 24.698.000 dólares, de los que más del 90 por 100 corresponden a empresas con participación extranjera. Ya hemos dicho que son las industrias lácteas las que suponen un gasto mayor (15.240.000 dólares), de las que 15.025.000 pertenecen a empresas con participación mayoritaria que, en su mayor parte, tienen más de 1.000 millones de capital social.

A gran distancia de las anteriores siguen las industrias de fabricación de productos de molinería, pastas, pan, galletas, cacao y productos de confitería, con 2.086.000 dólares, de los que 1.905.000 proceden de empresas con capital extranjero superior a los 1.000 millones de pesetas. Le siguen las industrias de productos para la alimentación animal y las de elaboración de productos diversos: café, té, sopas preparadas, condimentos y productos dietéticos.

La sección 02, en la que se incluyen comisiones de exportaciones, gastos de publicidad en el extranjero, gastos bancarios, etc., supone un total de 54.977 dólares en 1977 y 37.440.000 dólares en 1979.

También aquí los pagos más importantes corresponden en su mayoría a las sociedades con participación extranjera en 1977, y, sin embargo, para el año 1979 los pagos en unas y otras empresas son similares. Las que alcanzan cifras altas son las industrias de fabricación de aceites y grasas vegetales y animales, de las que casi un 90 por 100 tienen participación foránea. Sin embargo, en este caso, las que tuvieron pagos mayores son las que participan en menos del 25 por

100 del capital social. Le siguen en importancia las industrias de productos para la alimentación animal. Las sociedades sin capital extranjero que pagaron más por este concepto fueron las dedicadas a la fabricación de productos de molinería, pastas, pan, galletas, cacao y productos de confitería y las industrias vinícola y sidrería.

Las cifras correspondientes a las secciones 03, 04 y 05 aparecen también recogidas en el cuadro y su importancia respecto a la suma de los pagos totales es mucho menor.

El Código 100, en el que se incluyen las rentas de inversiones directas, los dividendos, las rentas de inmuebles, etc. tiene mucha más importancia, como es obvio, en las sociedades con participación extranjera, en las que suponen salidas por valor de 17.767.000 dólares en 1977 y 89.301.000 dólares en 1979. La distribución de estos pagos es mucho más dispersa que los casos anteriores, siendo la mayor la correspondiente a las industrias lácteas que, a su vez, en su mayor parte corresponden a empresas mayoritarias con más de 1.000 millones de capital social (7.556.000 dólares en 1977 y 13.801.000 en 1979). Le siguen en importancia las industrias de fabricación de aguas gaseosas y otras bebidas analcohólicas con 3.589.000 dólares, que en su mayor parte proceden también de empresas mayoritarias con más de 50 y hasta 250 millones de pesetas de capital social.

Las industrias alimentarias que menos divisas pagan en concepto de invisibles son las de preparación y envasado de aguas minerales naturales; la fabricación de aceite de oliva; la industria de azúcar, y la de sacrificio de ganado y preparación y conservación de carne. Todas ellas, con escasos niveles tecnológicos, con un proceso de elaboración relativamente simple y, salvo algunos casos a los que más tarde nos referiremos, con participación extranjera muy baja.

LAS PROTAGONISTAS DE LA I.E.: LAS MULTINACIONALES DE LA ALIMENTACION

El análisis hecho anteriormente de la I.E. era necesario para estudiar el papel de las multinacionales en la economía

española, dado que estas empresas han sido, en realidad, las principales protagonistas de esta inversión.

Como señaló Castañé (1973), el 75 por 100 de la participación extranjera en las 600 primeras empresas industriales españolas estaba ya en manos de las multinacionales a comienzos de los setenta y si bien no es fácil asegurar una cifra concreta, a juzgar por la gran cantidad de empresas españolas que tienen participaciones de grandes empresas extranjeras, el nivel de participación es, como veremos más adelante, muy alto; especialmente, entre las empresas más relevantes de una serie de sectores productivos.

Según Jordana (1980), en el caso de la alimentación se observan históricamente dos fases en la penetración de estas sociedades, si dejamos a un lado la Sociedad Nestlé que lleva 75 años en nuestro país.

La primera de tales fases se inicia en los años 50, coincidiendo con los primeros pasos del despegue económico tras la Guerra Civil, y la segunda, que ha comenzado hace pocos años, se basa en que una serie de multinacionales intentan conquistar el mercado español y aprovechar las economías de escala que se pueden generar en la comercialización de los productos alimentarios por la integración de España en la C.E.E.

Lo que si parece claro es que las multinacionales fueron penetrando en aquellas actividades cuya demanda era expansiva y que constitúan un mercado potencial en crecimiento.

Un ejemplo expresivo es lo sucedido en el sector Industrias Cárnicas. La fuerte expansión de la demanda de proteínas para el consumo fue cubierta mediante el desarrollo de la ganadería avícola. Pero este hecho fue posible mediante la introducción de nuevas razas avícolas, de procedencia americana, con altos índices de transformación del pienso en carne, y simultáneamente, la existencia de unas proteínas de origen vegetal muy baratas y de fácil transformación por las aves. Estas proteínas proceden de la soja, de la que también EE.UU. es el principal exportador del mundo. En fechas más recientes, y ante el estancamiento de este mercado, que casi ha llegado a la saturación, se están desarrollando nuevas tec-

nologías para la obtención de proteínas derivadas de la soja aptas para el consumo humano.

Con el crecimiento de la renta en nuestro país se creó un mercado óptimo para la introducción de productos nuevos en el mercado alimentario. Esto, igualmente, es aplicable a los productos tradicionales que admitían la diversificación de sus productos. Las bebidas refrescantes, los chocolates, las galletas y pastas alimenticias, al igual que la fabricación de caldos y sopas, panadería especial, pastelería de marca, aperitivos, platos preparados, etc., fueron otros tantos campos, en los que las empresas extranjeras (multinacionales) se introdujeron progresivamente.

La segunda fase de penetración, sin renunciar a lo anterior, se basa mucho más en objetivos relacionados con la comercialización. Ante la integración económica en la C.E.E., la única forma de mantener los mercados será la de imponer una imagen de marca, y ello implica disponer de una red de distribución consolidada. Si carecemos de distribuidores serán las redes de distribución extranjera las que impongan sus condiciones o vendan bajo su propia marca.

Puesto que en el Mercado Común ya hay grandes redes de distribución, existe el peligro de que el capital extranjero penetre aun más en todos los sectores para ir consiguiendo cuotas de mercado cada vez mayores, consolidando las marcas comerciales y conectando estas redes internas con las que ya tienen en Europa, distribuyendo así los productos españoles en la C.E.E. y los comunitarios en España.

El grado en que el capital extranjero ha penetrado en el sector de la alimentación ya lo hemos tratado anteriormente. En el presente epígrafe no vamos a volver sobre este tema porque, además, no resulta fácil obtener datos de los porcentajes que las grandes firmas extranjeras tienen sobre las nacionales, salvo en algunos casos concretos. Pero, lo que sí pretendemos aquí, es dar una idea de qué empresas han sido las protagonistas de la penetración de capital extranjero.

A través de los datos que hemos ido acumulando se llega a la conclusión de que la propiedad extranjera es mucho mayor de lo que manifiestan los «grados de penetración de

capital extranjero», obtenidos anteriormente de fuentes oficiales. Ello sucede por varios motivos. En primer lugar, porque ya dijimos que las estadísticas sobre I.E. tienen grandes deficiencias. Incluso en el Censo de I.E. de la D.G. de Transacciones Exteriores de 1978, aparecen sociedades con nula participación extranjera que, por otras fuentes consultadas, sabemos que si la tienen. Este es el caso de Conservera Campofrío, de Cervezas Mahou, de Prodial, etc.

Otro motivo importante es, sin duda, el desconocimiento que se tiene de las I.E. indirectas, tema al que también se ha aludido. Y, por último, que las empresas participadas con capital foráneo son las que invierten más en publicidad, con lo cual son más conocidas por el público.

CUADRO VI-17

Las multinacionales del sector alimentario en las primeras empresas industriales españolas del sector 1978

P.C.E.

Alimentación:

Aceiterías Reunidas de Levante, S. A.	Zurfin (Grupo Bunge, USA)	70,87
ADAMS, S. A.	ADAMS	100,00
Azucarera de El Carpio, S. A.	—	—
Central Lechera de Gijón, S. A.	—	—
Chocolate Suchard, S.A.E.	Interfood (Suiza)	96,89
Cobarro Hortícola, S. A.	—	—
Conservera Campofrío	Beatrice Foods (USA)	—
DANONE, S. A.	Gervais Danone (Francia)	60,00
Derivados Lácteos y Alimenticios, S. A.	Nestlé, Suiza	99,00
EBRO, S. A.	Amilum (Bélgica)	1,74
Gallina Blanca Purina, S. A.	Ralston Purina (USA)	50,00
HERO España, S. A.	—	93,64
KOIPE, S. A.	Lesieur Cotelle (Francia)	0,18
MARBU, S. A.	—	—
Massanés y Grau, S. A.	Nestlé	93,17
Productos Maggi, S. A.	Nestlé	100,00

		P.C.E.
Sociedad Industrias Castellana, S. A.	—	2,42
Sociedad Nestlé Aepa, S. A.	Nestlé (Suiza)	100,00
Starlux, S. A.	Star, Spa (Italia)	100,00
<i>Bebidas:</i>		
Concesionarios Españoles de Coca-Cola	Coca-Cola (USA)	100,00
El Alcázar, S. A.	—	5,57
El Turia, Fab. Cerveza, S. A.	—	5,77
Cervezas Alhambra, S. A.	—	16,32
La Cruz del Campo, S. A.	Schlitz (Francia)	28,00
Mahou, S. A.	Kronenburg/Danone (Francia)	—
Marie Brizard España, S. A.	Marie Brizard (Francia)	26,90
S. A. El Aguila	—	1,65
Sical, S. A.	—	—
Unión Cervecería, S. A.	—	14,99
<i>Tabaco:</i>		
Philip Morris España, S. A.	Philip Morris	45,00

Fuente: Ministerio de Industria: «Las 500 grandes empresas industriales españolas 1976-78»; Ministerio de Comercio. Censo de I.E., 1978 y Banco Hispano Americano.

Dadas estas advertencias vamos a ver la relación que existe entre las multinacionales del sector y las grandes empresas españolas. Para ello hemos elaborado con diversos datos el cuadro VI-17, en el que se incluyen las primeras empresas industriales españolas del sector alimentación y bebidas, en cuanto a su nivel de ventas, junto a la relación de empresas multinacionales que han invertido en cada una de las anteriores. También hemos añadido el grado de penetración de capital extranjero que habíamos calculado anteriormente para resaltar la importancia que cada multinacional puede tener en cada una de las empresas, aunque hay que tener en cuenta las salvedades hechas anteriormente.

El cuadro es lo suficientemente expresivo como para no requerir apenas ninguna explicación adicional. Casi todas las empresas que más venden en España tienen algún tipo de participación por parte de una multinacional del sector,

CUADRO VI-18
Empresas de alimentación con capital extranjero

EMPRESA	PARTICIPACION EXTRANJERA
<i>Aceites y productos oleícolas</i>	
Cía. Industrial de Abastecimiento (CINDASA)	50% Cargill Inc. Estados Unidos
Aceiterías Reunidas de Levante (ARLESA)	70,7% Zurfin (Financiera del grupo Bunge). Estados Unidos
Aceites y Proteínas (ACEPROSA)	10% Continental. Estados Unidos
Sdad. Ibérica de Molturación (SIMSA)	50% A.E. Stanley. EE.UU.
Industrias de producción y envasado de semilla (IPEASA)	50% de Pacific Vitale Oil. EE.UU.
Agra S. A.	100% Unilever Inglaterra y P. Bajos
Aceites Vegetales (ACEVASA)	10% Continental. EE.UU.
Salgado y Cía.	50% Lesieur. Francia.
Ybarra Beatrice e hijos de Ybarra	Beatrice Foods. EE.UU.
<i>Productos Lácteos</i>	
Frigo	100% Unilever. Reino Unido y Países Bajos.
Kraft Leonesas	100% Kraft. EE.UU.
Mantequerías Arias	100% Bongrain. Francia.
Danone	Cervais Danone. Francia.
Derivados Lácteos, S. A.	Grupo Nestlé.
Massanés y Grau, S. A.	Grupo Nestlé.
<i>Bebidas</i>	
AGE-Bodegas Unidas	Mayoría de Schenley Ind. Inc. USA.
Coca-Cola de España, S. A.	Coca-Cola Company. EE.UU.
Cinzano	Cinzano. Italia.
Martini-Rossi	50% Martini-Rossi. Italia.
Mahou, S. A.	33% Kronenburg. Gervais Danone. Francia.
Marie Brizard España, S. A.	Marie Brizard. Francia.
Pepsi-Cola de España, S. A.	Pepsico. EE.UU.
Sandeman Hnos. y Cía.	S.R.C. Sandeman. Reino Unido.
La Cruz del Campo	Schlitz. EE.UU.
<i>Chocolates y galletas</i>	
Chocolate Suchard, S.A.E.	100% Interfood. (Suiza).
Bimbo, S. A.	100% Campbell-Taggart. EE.UU.

EMPRESA	PARTICIPACION EXTRANJERA
Chocolate Loyola	Cadbury Schweppes Overseas. Reino Unido.
Donut Corporation Española	Donnut Co. EE.UU.
Galletas Artiach, S. A.	Nabisco. EE.UU.
Loste Bahlsen, S. A.	Bahlsen. Alemania.
Productos Ortiz, S. A.	95% United Biscuits Ltd. EE.UU.
Yago Bodegas	Pepsi-Cola (USA).
<i>Conervas vegetales</i>	
Libby España	Grupo Nestlé.
Solís	80% Carnation. EE.UU.
Zumos Vida	Cadbury Schweppes.
<i>Azúcar</i>	
Azucareras Reunidas de Jaén, S. A.	Mayoría de Rumana Zuchero. Italia.
<i>Varios</i>	
Agrolimen, S. A.	50% Borden Inc. EE.UU.
C.P.C. España, S. A.	100% C.P.C. International. EE.UU.
Productos Pepsico, S. A.	97% Pepsico. EE.UU.
Cía. Envasadora Loreto	50% EE.UU.
General Foods España, S. A.	100% General Foods. EE.UU.
Sociedad Nestlé A.E.P.A.	75% Nestlé. Suiza. 25% Itafa, S.A. Suiza.
Oscas Mayer	40% Oscar Mayer Inc. USA.
Sanders, S. A.	40% Generale Occidental (Francia) Caverwham Ltd. (Inglaterra).
Starlux	Star Spa. Italia.
Riera Marsá	100% Standard Brands Inc.
Campofrío	Beatrice Foods (USA).
Félix Postigo	30% Nestlé.

Fuente: Banco Hispano Americano y elaboración propia.

incluso hay empresas sobre las que no se tienen datos, pero en las que, de acuerdo con otras fuentes directas, se sabe que tienen participación.

Las multinacionales no se reducen, sin embargo, a la lista de empresas que se recogen en el cuadro. Si se prolonga la relación de las primeras empresas españolas van apareciendo otras, o las mismas, en distintas empresas españolas. Ejemplo

de ello, en el cuadro VI-18, tomado de Actualidad Económica, que apareció bajo el expresivo título de «Comer con royalties».

Dentro del subsector de aceite y productos oleícolas se incluye CIDANSA, primera empresa en cuanto a sus ventas, que pertenece en un 50 por 100 al grupo estadounidense Cargill Inc.; ARLESA, ACEPROSA, SIMSA, IPEASA, ACEVASA e YBARRA están participadas por Zenfim (Financiera de grupo Bunge), Continental, Stanley, Pacific Vitale Oil, Continental y Beatrice Foods.

Unilever está presente en AGRA y en FRIGO. Kraft Leonesa es 100 por 100 de Kraft USA, y Mantequerías Arias pertenece en su totalidad a la firma francesa Bougrain. El grupo Nestlé controla Derivados Lácteos y alimenticios, Massanés y Grau, S. A., Productos Maggi la Sociedad Nestlé Aepa y Libby España.

Dentro del grupo de bebidas, Coca-Cola, Cinzano y Martini son propiedad de sus casas matrices; Mahou está en manos de Kronembrug y la empresa norteamericana está presente en la Cruz del Campo, y en otras empresas de cervezas, como Cerveceras Asociadas.

En el caso de los chocolates y galletas existe también una gran participación extranjera. Chocolate Suchard pertenece a Interfood, Bimbo lleva timbre de la estadounidense Campbell-Taggart; Nabisco participa en la firma Artiach, y United Biscuits Co. en Ortiz. Las galletas «Loste» están dominadas por Bahlsen y «Donut» por la Donut Corporation.

Como vemos, las multinacionales aparecen introducidas e instaladas en todas las ramas de la industria de la alimentación. Aún podríamos añadir la creciente participación extranjera en la elaboración de productos congelados. Unilever comercializa los productos congelados con la marca Iglo y Nestlé que los comercializa bajo la firma Derivados Lácteos y Alimentación, Findus y Productos Maggi, también se dedican a los productos congelados MC Cain España y Golden Smacs.

Por último, no podemos olvidar el papel que desempeñan las cadenas de distribución. En los últimos años, las I.E.,

sobre todo, las europeas, se están dirigiendo a los canales de distribución españoles como complemento a su presencia en las áreas productivas. Esta situación, que ya habíamos comentado anteriormente, está intimamente ligada a la incorporación de España a la C.E.E.

Estando ya en prensa este libro se han llevado a cabo importantes adquisiciones de empresas españolas del sector alimentario por parte de sociedades multinacionales. La inminente entrada en la C.E.E., además de consideraciones de rentabilidad y de futuro, pueden ser la respuesta al interés que las transnacionales muestran por nuestras industrias alimentarias; en especial las que se dedican a cierto tipo de productos.

Las compras más llamativas realizadas recientemente se refieren a los sectores del aceite y de las cervezas.

El grupo Lesieur ha adquirido la mayoría absoluta de la firma Koipe. En fechas más recientes, dicho grupo intentó adquirir también una fuerte participación en Carbonell, operación que se vió frenada por la acción de nuestras autoridades económicas, que instrumentaron las medidas necesarias para que Carbonell fuese adquirida por una firma española, Aceites Españoles.

El sector cervecero también ha registrado importantes inyecciones de capital extranjero. Tras la entrada de Heineken en El Aguila, su más directo rival europeo, Carlsberg, ha adquirido la firma Unión Cervecera, que tiene una cuota del 7 por 100 del mercado cervecero español. De este modo, el sector cervecero queda ya muy concentrado en manos de grupos extranjeros: en 1983/84, cervezas El Aguila contaba con una cuota de mercado del 20%, seguida de Mahou con el 15,8%, Cruz del Campo —en la que participan Henninger, The Stroh Brewery (sexto grupo cervecero norteamericano) y la empresa alemana Eufra Holding— con el 10,8 por 100, Damm con el 10,7 por 100 y Unión Cervecera, con un 6,6 por 100, adquirida como se ha dicho por Carlsberg.

Capítulo VII

Conclusiones y sugerencias

«Hace cien años los economistas estaban mucho más satisfechos de su actuación de lo que están hoy, pero creo que si la complacencia puede estar alguna vez justificada, hay mucha más razón para estar satisfecho hoy de la que había entonces o incluso hace un cuarto de siglo. En lo que se refiere al dominio de los hechos, tanto estadísticos como históricos, esto es tan evidentemente cierto que no necesito insistir. Y si es cierto en el campo de los hechos, debe ser cierto también para todos los campos de ampliación que para su desarrollo dependen primordialmente de la obtención de datos.»

(J. A. Schumpeter, Ciencia e ideología, 1948)

Parece que toda investigación correctamente desarrollada debe conducir a algún tipo de conclusión o conclusiones que no sólo justifiquen el esfuerzo realizado, sino que constituyan el punto de llegada, o la síntesis final, de un determinado proceso analítico.

Coincidiremos, sin embargo, en admitir que el término «conclusión», que nuestro Diccionario de la Lengua define como «fin de una cosa» o como «acción y efecto de concluir o concluirse» (siendo concluir: «dar remate final a una cosa» o «hacerla por completo») resulta quizás excesivo cuando se trata de cerrar muchas de las investigaciones que se realizan en el campo de la Ciencia Económica y, en general, en el ámbito de las Ciencias Sociales.

La realidad social es compleja y se resiste a todo cuanto pueda suponer el establecimiento de «resultados definitivos» en el análisis de un determinado fenómeno o de un conjunto de hechos. Cualquier economista no dogmático es consciente de las limitaciones que tienen sus trabajos de investigación y, en función de ello, da por supuesto que su tarea nunca puede considerarse finalizada. Es más, son muchos los casos en que sus conclusiones lo que hacen es abrirle las puertas hacia nuevas investigaciones.

Este es, por supuesto, el modesto planteamiento que nos hacemos al cerrar esta obra y tratar de exponer los resultados a los que se ha llegado. Unicamente nos alienta pensar que el enfoque eminentemente empírico de nuestro trabajo, quizás permita situarlo en la optimista línea de progreso que el profesor Schumpeter subrayó con las palabras que se han recogido en la cabecera de este capítulo.

* * *

Como se recordará, nuestra investigación se abrió con una hipótesis —que algunos datos permitían plantearse como hecho a comprobar— que, en pocas palabras, consistía en preguntarse qué tipo de relación había existido en el caso español entre las tendencias del consumo de alimentos en los últimos años, las deficiencias que existían en la industria alimentaria nacional cuando se inicia la fuerte expansión económica de los sesenta, y la progresiva penetración del capital y la tecnología extranjera en el sector, aprovechando tanto los atractivos de un mercado en expansión, como las carencias de la industria española y las ventajas que les ofrecía la política económica practicada en el país.

Todo nuestro esfuerzo, y la propia ordenación de los capítulos del trabajo se han dirigido a profundizar en este núcleo problemático y consideramos que el resultado final más relevante ha sido —precisamente— constatar en una medida muy apreciable la *fuerte correlación que ha existido en España entre los tres hechos antes citados*. Una correlación que, por otra parte, tiene antecedentes y ejemplos en

otras latitudes e incluso —aunque en distinto grado— dentro de la propia Europa.

Pero, aunque este sea el resultado más claro que se deduce de nuestro trabajo, no sólo no se agotan en él nuestras posibles aportaciones, sino que es necesario detallarlas porque estimamos que contribuyen a un mejor conocimiento de esta importante parcela de la realidad económica de nuestro país (*).

El esquema en base al cual se ha desarrollado el análisis, divide a ésta en dos partes claramente diferenciadas. En la primera se ha realizado un breve recorrido teórico sobre algunos aspectos que están relacionados con el consumo de productos alimenticios (capítulo I), ligándolos a la existencia de un modelo tendencial de consumo occidental y a las implicaciones que este modelo lleva consigo, aparte de analizar los factores que influyen de forma más clara en la demanda de productos alimenticios y, por ende, en el consumo.

El capítulo II lo destinamos a perfilar aún más el soporte teórico conceptual del trabajo mediante el estudio de la oferta de productos alimenticios, visto desde la óptica de la industria oferente, puesto que en la obra se estudia —básicamente— la oferta de productos industriales alimentarios, es decir, aquellos productos que han sufrido un proceso de manipulación, elaboración, transformación, o simple conservación, y que van dirigidos al consumo humano o animal.

1. Por su propia naturaleza, el hombre necesita consumir alimentos y éstos deben contener —a su vez— los elementos nutritivos necesarios. A lo largo de la historia, el hombre ha procurado cubrir sus necesidades alimentarias del modo que ha estimado más satisfactorio dentro de sus posibilidades, a cuyo fin no siempre se ha guiado por criterios científicos. Además de la mayor o menor disponibilidad de alimentos, las costumbres, el entorno natural y social y otros muchos

(*) Los números que situaremos al inicio de algunos de los párrafos que siguen no representan una ordenación específica de nuestras conclusiones. Pretenden —únicamente— diferenciar algo más los distintos aspectos o resultados parciales de nuestra investigación.

factores han incidido ampliamente en el tipo de alimentación predominante en un momento y lugar determinados.

Este hecho no implica que los modos de alimentarse que podríamos calificar como «tradicionales» sean negativos, puesto que tampoco podemos determinar que la dieta alimenticia actual, dentro de ese modelo de consumo occidental cuyo desarrollo se analizó ampliamente en el trabajo sea la óptima, a pesar de que los especialistas en dietética y en medicina asignan a la mejora en la alimentación una baza importante en la prolongación de la vida media de los individuos.

Como se deduce de nuestro análisis, el desarrollo histórico de la alimentación permite diferenciar cuatro grandes períodos en los que el ser humano ha cubierto su manera de alimentarse de modo distinto:

a) El período pre-agrícola, en el que el hombre se dedica a la caza, la pesca y la recogida de vegetales salvajes; b) el período de la agricultura de subsistencia; c) el período de «aprovisionamiento diversificado», en el cual las transacciones comerciales interiores y exteriores de alimentos tienen ya su influencia; y d) finalmente, el período de la agroindustria, en el que se combinan el sector agrario y pesquero, el comercio y la industria agroalimentaria propiamente dicha.

Como es obvio, este desarrollo no se ha dado simultáneamente en todos los países, ni siquiera en los que llamamos desarrollados. En la actualidad, coexisten todas esas etapas a nivel mundial, aunque la primera está prácticamente extinguida y en las economías de mercado de la órbita occidental se tiende claramente a la difusión generalizada de un «modelo de consumo» cuya pauta han ido marcando los países más industrializados —con los EE.UU. a la cabeza—, en estrecha relación con el aumento del nivel de ingresos «per cápita», pero influido también —como hemos expuesto antes con amplitud— por el proceso urbanizador, la masificación de los comportamientos, el trabajo de la mujer fuera del hogar, la valoración del tiempo como un bien muy preciado, etcétera. Esta serie de factores condicionan los modos de alimentarse, influyendo sobre la demanda de productos alimenti-

ticos y haciendo que se tiendan a consumir productos con un mayor grado de transformación, que requieran menor tiempo de acondicionamiento, o con unas determinadas características de conservación. Todo ello, sin olvidar la existencia de otros condicionantes que podríamos llamar «psicológicos», según los cuales la escala de preferencias por determinados productos viene determinada por los valores vigentes en la formación económica y social de la que los individuos forman parte e, incluso, por motivos de emulación.

Las consideraciones hechas hasta aquí acerca del comportamiento de los consumidores y del modelo occidental de consumo se materializaron en el capítulo I en el análisis de los factores que influyen de forma más clara en la demanda de productos alimenticios y las leyes (o principios) que subyacen en las tendencias del consumo de los países a medida que su nivel de renta se eleva. La descripción de la situación y evolución del consumo en Portugal, Bélgica y Francia nos permitió aclarar lo que los distintos niveles de desarrollo suponen en cuanto a la estructura de los componentes alimenticios consumidos, apreciándose con claridad que los aumentos de renta traen aparejados, junto a una pérdida de posiciones del gasto alimentario en términos relativos, la disminución del consumo de toda una serie de productos tradicionales: pan, pastas, patatas, etc., y el incremento o la aparición de otros cada vez más elaborados y sofisticados.

2. Desde el punto de vista de la oferta de productos alimenticios, definíamos la industria agroalimentaria (I.A.) como aquélla que dedica el mayor volumen de sus negocios a la producción, transformación y distribución de productos alimentarios para satisfacer las necesidades de nutrición de una sociedad inserta dentro de un proceso creciente de industrialización y urbanización capitalista.

Como se desprende de la definición, es la industria dedicada a la producción de alimentos dirigidos a los consumidores inmersos en un proceso urbanizador y de industrialización, lo cual conlleva un aumento del poder adquisitivo y el desarrollo de un proceso productivo capitalista. Dadas estas

características podemos decir que la I.A. responde a la necesidad de consumo de los individuos situados dentro del modelo de consumo occidental.

Como ha quedado demostrado (vid. capítulo II), el papel que desempeñan las I.A. en las economías occidentales actuales es muy importante. Acercan el producto a los consumidores mediante estudios de mercado; orientan de la misma manera la producción agrícola hacia el consumo; y, mediante el desarrollo tecnológico, colaboran a la satisfacción de las necesidades del consumidor, favorecen la conservación de los alimentos (lo que tiene unas consecuencias muy importantes evitando el deterioro de los productos, al mismo tiempo que pueden permitirse la estabilización de los precios al productor agrícola y al consumidor) y aumentan el V.A. de los productos alimenticios. Pero, no hay que olvidar que, al mismo tiempo, las I.A. conforman también los gustos de los individuos o su capacidad y libertad de elección a través del control de los sistemas de distribución y utilizando los medios de comunicación, mediante la publicidad.

3. La importancia que las I.A. tienen a nivel nacional, medida por su aportación al Producto Nacional, va disminuyendo a medida que un país avanza en su proceso de desarrollo. Este hecho se ha puesto claramente de relieve en el estudio que hemos realizado de los países de la C.E.E. Si utilizamos como criterio para medir la potencia de la industria alimentaria de cada país el volumen de ventas, obtenemos que el país con una I.A. más potente es el Reino Unido, que mueve el 25 por 100 de la cifra de negocios de la C.E.E. de los nueve, seguida de Alemania (23,4 por 100) y de Francia, con el 21,6 por 100. Es importante señalar, además, que a pesar de la estrecha relación que existe entre la agricultura y la industria alimentaria, el peso de esta última en la C.E.E. no siempre guarda relación con la importancia que pueda tener la agricultura de un país determinado. Francia, que es el país más importante de la Comunidad desde el punto de vista agrícola, no lo es desde el punto de vista de la I.A.. A igual resultado llegamos si utilizamos como criterio el número de empleados en esta industria.

En todos los países comunitarios existe actualmente una gran preocupación por mejorar la estructura de la industria alimentaria. Esta es la razón por la que se apoyan las tendencias hacia una mayor concentración sectorial, se aplica una política clara y definida en cada país, procurando obtener los máximos productos en aquellos artículos en que la ventaja comparativa, respecto a los demás miembros, sea más acusada.

4. Pero, el hecho más destacable a los efectos de nuestro análisis ha sido comprobar que las empresas multinacionales han jugado, y juegan un papel muy importante en la oferta de productos alimenticios a nivel internacional, no siendo en ello excepción la mayoría de los países europeos.

Las características de estas empresas internacionales, derivadas de su capacidad tecnológica y financiera y de su poder en el mercado, les permiten situarse a un nivel muy superior a las de sus posibles competidoras nacionales. Sus posibilidades de realizar las compras, la producción, las ventas, la financiación y el suministro de servicios a nivel internacional; las economías de escala derivadas de sus grandes dimensiones y de la división internacional del trabajo; el poder desarrollar su propia tecnología; etc., son otras tantas características que hemos analizado con detalle en el capítulo II, y que les permiten obtener claras ventajas comparativas.

La importancia que tienen las multinacionales dentro del sector alimentario queda bien patente si consideramos el hecho de que entre 1965 y 1980, las grandes empresas multinacionales han crecido, por término medio, a razón de un porcentaje mayor del 13 por 100, crecimiento que es muy superior al experimentado por el P.N.B. de los países más desarrollados y que, por consiguiente, pone de manifiesto que las grandes empresas del sector no sólo tienen un peso cada vez mayor en la economía mundial, sino que su dinamismo es también muy superior a la media. En el caso concreto de la C.E.E., dichas empresas se sitúan entre las primeras dentro del conjunto de las industrias manufactureras.

El principal país del que procedían dichas empresas fue, fundamentalmente, los EE.UU. en el inicio de su apogeo (a

partir del fin de la Segunda Guerra Mundial), pero, posteriormente, los grupos industriales multinacionales originarios de algunos países de la C.E.E., así como de otros no ligados a la Comunidad (Suiza), fueron ganando puestos, especialmente en determinados subsectores.

5. Hasta aquí algunos puntos relevantes derivados de la primera parte de la obra. En los capítulos siguientes se ha analizado la evolución del consumo de productos alimenticios en España, para pasar a continuación a estudiar la industria alimentaria, finalizando en el análisis de la incidencia que ha tenido en nuestro país la inversión extranjera en la producción de alimentos.

La hipótesis de partida consistió en suponer, como ya hemos indicado, que los cambios que se han ido produciendo en la estructura y pautas del consumo español han estimulado ampliamente la presencia en España de las grandes multinacionales de la alimentación, al encontrarse con un sector industrial alimentario que en gran medida fue incapaz de enfrentarse a dicho hecho o de llevar a cabo una rápida adaptación al cambio de los requerimientos del mercado.

Como sabemos, y como hemos mostrado empíricamente, tras el Plan de Estabilización de 1959, la Renta Nacional empezó a crecer a una tasa media muy elevada. Entre 1955 y 1960 la Renta Nacional se incrementó en algo más de un 15 por 100, pero, a partir de dicho año, el ritmo de crecimiento es sensiblemente mayor. En 1967 se había doblado ya el valor de la Renta Nacional de 1955 y casi se cuatriuplica en 1978, estancándose su crecimiento a partir de entonces como consecuencia de la crisis iniciada a finales de 1973 y principios de 1974.

Pues bien, para el mismo período, nuestro análisis muestra que el gasto de los consumidores en productos alimenticios crece considerablemente, aunque el ritmo de crecimiento es menor que el de la Renta Nacional, cumpliéndose, por tanto, la Ley de Engel ya explicada en el texto. Mientras que la proporción del gasto de los consumidores en bienes y servicios sobre la Renta Nacional se mantiene prácticamente

constante entre 1955 y 1979, la proporción entre los gastos en productos alimenticios y el PIB disminuye (del 35,25 por 100 en 1954 al 24,71 por 100 en 1981) y también lo hace el gasto en alimentación respecto al total de gastos de consumo (del 48,61 por 100 en 1954 al 34,71 por 100 en 1981).

Si de las cifras nacionales se pasa al estudio del gasto per cápita, concluimos que mientras el español medio necesitaba en 1958 más de la mitad de su sueldo para alimentarse, este concepto sólo absorbía alrededor del 30 por 100 de los ingresos de la familia en 1980/81. Los gastos en vestido y calzado disminuyen todavía en mayor proporción, permitiendo con ello que aumenten los dedicados a vivienda, sanidad, vacaciones, educación, etc. Esta serie de hecho reflejan, sin duda, el aumento que ha experimentado el nivel de vida de los españoles y los importantes cambios que ello conlleva en la función de consumo.

6. En nuestra investigación hemos tratado de profundizar en los cambios concretos que se han ido produciendo en el consumo de productos alimenticios de los españoles, explotando a fondo las estadísticas disponibles. De todo ello se deduce que ha descendido sensiblemente el consumo de pan, pastas y cereales (18,5 por 100 del consumo anual medio por persona en alimentación en 1958, frente al 10,8 por 100 en 1980/81, apreciándose también un notable descenso en el consumo de patatas y legumbres secas. El consumo de huevos disminuye su importancia relativa respecto a otros alimentos (6,8 por 100 en 1958 frente al 2,9 por 100 en 1980/81), así como el consumo de azúcar, dulces y confitería que, si bien pierde importancia respecto al gasto total, aumentó 7 kg. por habitante-año entre 1964 y 1978.

El consumo de carne es, por su parte, el que más ha aumentado en el período estudiado (del 17,6 por 100 del gasto en alimentación en 1958 al 28,7 por 100 en 1980/81) y el consumo de leche y derivados prácticamente ha aumentado un 50 por 100 en unidades físicas (en valor se ha multiplicado por dos).

Las bebidas registran también aumentos muy importantes. El consumo de bebidas alcohólicas por persona, en concreto,

ha mostrado un aumento espectacular, pasando de 19 pesetas por individuo y año a 150 pesetas en valores constantes en 1980/81. Su participación en el consumo se ha multiplicado por cinco, aunque su peso en el conjunto es bajo.

Lo datos dados hasta aquí presentan los valores medios a nivel nacional, pero en los valores medios se solapa la realidad encubriendo la diferencia que existe en el consumo en las zonas rurales y urbanas. Aunque las diferencias no son espectaculares, sí deben tomarse en consideración. Entre otras cosas, los centros urbanos se sitúan en un estadio algo más avanzado dentro de un mismo proceso de cambio del modelo de consumo: menor consumo, como media, de pan, pastas, patatas y legumbres; mayor consumo de frutas, carne, leche y derivados, bebidas alcohólicas, etc.

Las diferencias que hemos podido constatar a nivel regional son también muy claras y responden, básicamente, a los distintos niveles de renta y de integración en la «sociedad de consumo» de cada área dentro del país.

Por último, hay que señalar que si dentro del análisis del consumo de alimentos fijamos nuestra atención en el consumo de productos elaborados, procedentes de las industrias alimentarias, se comprueba con absoluta claridad que ésta va aumentando a lo largo del período estudiado, siendo mayor su demanda en los centros urbanos y aumentando ésta a medida que el municipio es mayor.

7. El análisis del consumo alimentario realizado «fuera del hogar» constituye un aspecto muy relevante del consumo alimentario español; como ponen de manifiesto los datos aportados en el último punto del capítulo III. A pesar de las dificultades a la hora de encontrar documentación y datos estadísticos, hemos realizado un considerable esfuerzo en este punto. Las conclusiones que se obtenían de su estudio, relacionadas con la consumición de productos alimenticios, ponen claramente de manifiesto la gran trascendencia que ha tenido la demanda del sector «Servicios de hostelería y restaurantes» a medida que ha mejorado el nivel de la renta de los españoles y con el gran impulso que adquiere el sector turístico en nuestro país en las misma fechas estudiadas (1960-1980).

Explotando los datos que aportan las tablas input-output del turismo (TIOT-74) y de toda la economía nacional (TIOE-70 y TIOE-75), los sectores que participan en mayor medida en los inputs alimentarios de la hostelería española son: «Agricultura» (básicamente productos naturales: hortalizas, legumbres, frutas...), los «Mataderos e industrias cárnica» (carnes frescas, congeladas y charcutería), la «Industria alcoholera y licorera», la «Cervecería» y las «Industrias de bebidas no alcohólicas», seguidos —aunque no hay que minusvalorar su papel— por otros sectores como: ganadería, pesca, industrias lácteas, conservas, molinería, panadería y pastas, azúcar, chocolate y confitería, y derivados del café.

La conclusión a la que llegamos tras el estudio del consumo de alimentos fuera del hogar es que la demanda alimentaria del país ha recibido un gran impulso a partir de los años sesenta gracias a la expansión del sector hostelería, restauración y similares, una de cuyas causas principales es el turismo, tanto interno como externo.

El análisis realizado nos ha permitido definir los rasgos básicos que han caracterizado la evolución del consumo alimentario desde mediados de los cincuenta (caracterizado por una fuerte expansión del consumo agregado total —aunque pierda importancia en términos relativos— y cambios muy claros en la «composición» del gasto en alimentación, alentado tanto por los consumidores nacionales como por los extranjeros). Con ello disponemos de un amplio conjunto de datos para enfrentarnos con el estudio de la industria alimentaria española durante el mismo período, tratando de captar cual era la situación de ésta a inicios de los años sesenta y cuál ha sido su adaptación a los cambios habidos en la demanda de los productos por ella ofertados. Estos hechos los enmarcamos dentro del contexto de la situación y desarrollo de la industria española en idéntico período.

8. Al iniciar la década de los sesenta, la industria española en su conjunto se encontraba aún en una etapa bastante atrasada de su proceso de crecimiento y con una serie de graves problemas: a) falta de bienes de equipo y de materias primas básicas, con una tecnología atrasada; b) fuerte con-

centración de la industria en determinadas zonas del país; c) el tamaño de las industrias era muy pequeño, al mismo tiempo que en determinadas ramas de la actividad económica existía una capacidad productiva ociosa; y d) la carencia de una legislación adecuada para forzarse la reestructuración del sistema productivo. Todo ello favorecido por el clima intervencionista que determinó la baja productividad de nuestras empresas y su escasa competitividad en el exterior, al mismo tiempo que permitió la formación y crecimiento de grandes grupos financieros que derivaron hacia situaciones monopolísticas. Con pequeñas diferencias por ramas, estas mismas características de la industria nacional pueden aplicarse a las industrias agroalimentarias.

El desarrollo industrial español, que alcanza su período más floreciente entre 1961-62 y 1974-75, supuso en la industria alimentaria un gran impulso en cuanto a volúmenes de producción (no sólo por el aumento de las inversiones, sino también por la utilización más intensa de la capacidad productiva existente). Aparecen también en el mercado productos muy diversos, fruto del incremento del valor añadido en determinados productos agrarios. La oferta de productos alimenticios experimenta entonces una clara transformación como respuesta a la variación cuantitativa y cualitativa de la demanda que ya hemos estudiado; aparecen los alimentos congelados, los liofilizados, los deshidratados, los platos cocinados y los envases con unas características sanitarias y de conservación impensables hace algunos años.

Sin embargo, la estructura industrial alimentaria no ha cambiado, de hecho, de una forma tan radical como podría suponerse y sus defectos estructurales de partida subsisten frente a ciertas parcelas donde los avances han sido importantes, casi siempre de la mano de algún socio extranjero.

A inicios de los 60, y como consecuencia de la liberalización del comercio exterior, una gran parte de los sectores industriales intensifican las compras en el exterior no sólo de productos terminados y de materias primas para la industria, sino también de bienes de equipo y de productos intermedios que permiten a nuestra industria renovar su tecnología adop-

tando la exterior, puesto que nuestro desarrollo tecnológico no era suficiente. Ello permitió mejorar nuestros niveles de productividad y acercarlos a los europeos, al mismo tiempo que se diversificaba la producción para adaptarse a la nueva tendencia de la demanda.

Este acusado incremento de las importaciones pudo realizarse gracias a la próspera coyuntura que estaba atravesando Europa y a que, además de absorber nuestra mano de obra excedente, cosa que nos permitió sustanciosos ingresos de divisas procedentes de los emigrantes, el turismo exterior comenzó a dirigirse hacia nuestras costas provocando una entrada de divisas adicional muy importante.

Pero, la liberalización económica supuso también abrir nuestras puertas a los capitales extranjeros que desde finales de la Segunda Guerra Mundial estaban extendiendo sus mercados. En aquellos momentos, las autoridades españolas intentan, además, atraer los capitales foráneos mediante un marco legal que facilite su entrada para cumplir tres objetivos que se consideran básicos: equilibrar nuestra balanza de pagos, complementar el ahorro privado con el extranjero para dirigirlo a los sectores productivos, y el ingreso de divisas que permitan financiar las importaciones.

Junto a ello, los instrumentos utilizados para la expansión de la producción son múltiples. La nueva normativa sobre instalación, ampliación y traslado de industrias dentro del territorio nacional, de 1963, pretende mejorar la estructura de nuestras industrias. A partir de los planes de desarrollo se utiliza un conjunto bastante variado de instrumentos sectoriales y regionales que pretenden el incremento del P.I.B., alcanzar determinadas mejoras sociales y de equilibrio espacial, al tiempo que aumentan nuestras exportaciones como salida a nuestra producción industrial y como fuente de ingresos de divisas.

9. Del análisis efectuado se deduce claramente que las actuaciones desde la Administración se centraron —fundamentalmente— en apoyar la oferta industrial, poniendo especial énfasis en determinados sectores convertidos en polarizadores del propio sistema productivo resultante, como se

comprueba a través de las tablas input-output de la economía española de 1962, 1970 y 1975. Tales sectores fueron fundamentalmente: siderurgia, industrias químicas, transformados metálicos, construcción de material de transporte (automóviles), material eléctrico, energía eléctrica y alimentación, además de construcción y obras públicas. En todos los casos, los sectores protagonistas del crecimiento contaron con la garantía permanente de unas políticas expansivas y la concesión creciente de toda clase de incentivos... que facilitaron todo el desarrollo posterior a 1964.

El sector privado, y particularmente algunos grupos ligados a la banca, apoyándose en los incentivos que la administración había otorgado, llevó a cabo fuertes inversiones en una serie de sectores muy definidos que coinciden con los anteriormente señalados. Hacia ellos se encaminaron también las grandes firmas extranjeras, aunque con participaciones selectivas y, a veces, utilizando vías de cooperación (transferencias de tecnología, concesiones, asistencia técnica).

Este proceso industrializador acaecido a la economía española entre 1960-73 trajo consigo, sin embargo, un conjunto de problemas que la crisis iniciada hacia finales de 1973 ha ido poniendo cada vez más de relieve:

- Desequilibrio en la composición industrial española actual.
- Una estructura industrial con elevadas exigencias de capital para el futuro.
- Decreciente capacidad de creación de empleo por parte de una serie de sectores relevantes, con incidencia en el mismo sentido en el resto de la economía.
- Fuerte dependencia energética del exterior.
- Escaso desarrollo tecnológico propio, que también supone una parte importante de nuestra dependencia exterior.
- Persistencia de un fuerte componente intervencionista en la economía.

10. Las ideas expuestas sucintamente sobre la evolución de nuestro desarrollo industrial nos sirven de marco de referencia para situar nuestra industria agroalimentaria en su contexto. La industria agroalimentaria no ha sido un sector «dinamizador» de la economía entre 1962 y 1975, en el sen-

tido que se le da a este vocablo en algunas investigaciones, pero, por el volumen de producción, por los niveles de V.A.B. alcanzados, y por el número de empleados ocupa un lugar relevante en nuestra economía.

Los problemas que aquejan a esta industria al finalizar el periodo estudiado son prácticamente los mismos que apuntábamos para la industria en general. El más acuciante es el relativo al escaso tamaño de los establecimientos industriales, ya que ello plantea importantes problemas de rentabilidad al mismo tiempo que le impiden competir en el exterior a pesar de que la materia prima agrícola tiene en España una ventaja comparativa muy importante frente a otros países, principalmente de la C.E.E.

La I.A. se enfrenta también con graves problemas característicos de las pequeñas y medianas empresas, que en este sector son básicamente pequeñas. Estos problemas se centran fundamentalmente en los relativos a la financiación de la empresa. Y otro problema que afecta a la I.A. es el relativo al origen de sus materias primas, que al ser eminentemente agrícolas (el 75 por 100 aproximadamente de ellas), conlleva dificultades propias tales como: la fuerte estacionalidad (están obligadas a mantener una capacidad productiva alta para trabajar, en ocasiones, unos pocos meses al año); fluctuaciones en la cantidad y calidad de estas materias primas en función de las cosechas; oscilaciones de precios; etc. Todo ello supone una gran interrelación entre los problemas que aquejan a la agricultura y a la industria agroalimentaria, por lo que en el capítulo V abogábamos por la realización de una política conjunta en la que se planteen los objetivos comunes allí expresados y se utilicen para su consecución instrumentos también comunes, cosa que, como hemos demostrado, prácticamente nunca se ha llevado a cabo.

Por otro lado, dentro del sector existen ramas de actividad que han sufrido un descenso en la demanda y que, además, por ser industrias muy antiguas, estaban necesitadas de una profunda reestructuración, como es el caso de las fábricas de harinas, algunas conserveras, fábricas de azúcar, aceites, vinos, carnes y de otros productos. Existen, igualmente,

algunas ramas en las que la oferta es todavía deficitaria y que están en clara expansión, como es el caso de las industrias lácteas, cárnicas, aceites vegetales, alimentación para animales, etc.

Sin embargo, junto a estas pequeñas industrias de las que resaltábamos su problemática, existe un conjunto de grandes empresas que están prácticamente en manos de las multinacionales del sector, como quedó ampliamente demostrado en el capítulo VI. La gran dificultad de las pequeñas empresas de la alimentación estriba en las desiguales condiciones con que se sitúan frente a las grandes a la hora de competir en el mercado.

11. Las medidas puestas en práctica por las autoridades para mejorar esta deficiente estructura de la industria alimentaria han sido muchas y muy variadas, pero, en función de los resultados, es evidente que en la mayoría de los casos no han conseguido sus objetivos, puesto que si bien la estructura industrial de la I.A. actual es algo mejor que la que tomábamos como punto de partida (1960), se mantienen una buena parte de los defectos y problemas de entonces.

La actuación que mayor repercusión ha tenido en el sector ha sido el Plan de la Red Frigorífica Nacional, que ha conseguido un desarrollo de la industria del frío muy positivo. También cabe señalar como positivo, aunque ha tenido un desarrollo lento y desigual, el Plan de Reestructuración de Harinas panificables y sémolas.

Sin embargo, la declaración de «industria de interés preferente» a la industria de la alimentación se hizo en unos momentos (finales de 1974) en que no se podían esperar ya grandes resultados. La atonía generalizada de la economía dominaba también en este sector y, en algunos subsectores, la capacidad utilizada era baja, por lo que sería preciso esperar a un período de recuperación económica para poder observar la posible respuesta del sector ante tales incentivos.

En el caso específico de las acciones de política regional, hemos señalado ya que los instrumentos de Política Regional no han incidido sobre la I.A. de una manera sensible, aunque los datos disponibles evidencian que las inversiones en

industrias alimentarias fueron bastante abundantes en algunos polos de desarrollo. En términos de localización, la conclusión a la que se llega es que, con escasas excepciones, la ubicación de las I.A. responde o bien a la proximidad de los grandes mercados urbanos, o bien a la disponibilidad de materias primas y a una predeterminación histórica del sector dominante en una provincia, quedando así reducidos los posibles efectos de una pretendida política de desarrollo industrial regional. Este último hecho quizás se debe también en parte, a una sospecha que no hemos podido llegar a comprobar y es que la puesta en marcha de los instrumentos de incentivo industrial, o de algunos de ellos, se hizo en ocasiones motivada por las presiones de algunos grupos interesados en el sector, y no como una política premeditada de ordenación sectorial.

Examinadas en su conjunto, las medidas de política económica aplicadas al sector durante el período estudiado, se llega a la conclusión de que no ha existido una política agroalimentaria, como tal, sino una serie de actuaciones, muchas veces descoordinadas debido a la distinta procedencia de quienes tomaban las decisiones (Ministerio de Agricultura, Ministerio de Industria, decisiones del I.N.I., incluso, Ministerio de Comercio), y cuyos resultados sobre el conjunto han sido poco apreciables, con algunos ejemplos que podrían calificarse incluso de negativos.

12. La participación del Instituto Nacional de Industria en el sector merece particular atención y ha suscitado muchas discusiones. Si se parte del criterio de que el I.N.I. sólo debe influir en el mercado en aquellos sectores a los cuales la iniciativa privada no acuda de un modo suficiente, la entrada del Instituto en la industria láctea, por ejemplo, no tendría razón de ser. Sin embargo, la industria de derivados lácteos tiene un peso cada vez más fuerte en el mercado, está muy relacionada con la evolución del sector agrario y ganadero, y con los objetivos en ellos perseguidos, y sus perspectivas de futuro son muy buenas; las inversiones extranjeras han penetrado de hecho fuertemente en este sector y puede ser positivo que el sector público esté presente en este campo para poder influir sobre él.

Las restantes participaciones del I.N.I., si exceptuamos los casos de empresas frigoríficas, muestran, sin embargo, que no responden a un plan de presencia de la empresa pública en el sector; sino a decisiones cuya última explicación hay que buscar fuera del ámbito económico y, por supuesto, sin una coordinación con otras actuaciones del gobierno.

En el capítulo quinto hemos contemplado también, si quiera someramente, las Sociedades de Desarrollo Industrial, puesto que en su mayoría, han considerado a las I.A. como medio para el desarrollo industrial de las zonas más deprimidas en las que operan; en parte, porque todas ellas tienen una fuerte base agrícola que puede ser explotada; y, probablemente también, porque las I.A. parecían requerir inversiones comparativamente más bajas que las de otras industrias, con lo cual parecían instrumentos útiles para fomentar el empleo de mano de obra en bajos requerimientos de capital.

En este sentido, nos preocupa —precisamente— el hecho de que las empresas a las que las Sodi parecen prestar atención son, en su mayoría, de una dimensión pequeña y, salvo excepciones, con un volumen de capital e inversiones bajo, lo que no las sitúa en la línea de modernización y de tecnología avanzada que sería deseable para su futura pervivencia y competitividad, dentro y fuera del país.

13. Al inicio de estas conclusiones hemos señalado que el principal resultado de nuestro análisis ha sido comprobar que la entrada —bajo distintas formas— del capital extranjero en el sector industrial alimentario se ha intensificado a partir de 1960 coincidiendo claramente con la fuerte expansión y los cambios que ha experimentado la demanda de alimentos y con la situación de atraso en que se encontraba la industria nacional, muchas de cuyas empresas o bien no fueron capaces de responder a las nuevas oportunidades y exigencias del mercado, o bien prefirieron dar entrada a las tecnologías —en ocasiones bien simples— ofertadas desde el exterior o a la participación directa de las multinacionales en el capital y en la dirección de la empresa.

Establecida esta idea básica, nuestro análisis aporta otros resultados que contribuyen a definirla mejor y que son también —al menos en nuestra opinión— relevantes.

Esta claro, por ejemplo, que si se examina la I.A. en su conjunto, el grado de penetración del capital extranjero no es muy elevado (entre el 11-12 por 100 del total), pero ello responde a que las I.E. no se han dirigido a todas las ramas productivas integradas en el sector —cuyo número es, como sabemos, muy elevado—, sino a un limitado número de ellas. Precisamente, y con escasas excepciones, a las que ofrecían mejores perspectivas de mercado cara al futuro en función de los cambios en la demanda y cuyo valor añadido a escala empresarial era más elevado. El tema queda ampliamente expuesto en el capítulo VI y no podemos descender aquí, ya que tratamos de recoger las conclusiones más generales, a un mayor detalle. Recordemos, sin embargo, que las actividades en las que existe una mayor participación extranjera son las pastas alimenticias, las industrias lácteas y derivados, las industrias de chocolates y galletas, determinadas conservas vegetales e industrias cárnica, las bebidas alcohólicas, la industria cervecera y los fabricantes de bebidas sin alcohol, todas ellas con un elevado V.A.B. Y no hay que olvidar que, de forma más puntual y aislada, el capital extranjero está presente también en industrias que no tienen volúmenes de venta altos a escala nacional, pero cuyos productos figuran entre los que los consumidores demandan de forma creciente (congelados, liofilizados, platos preparados, condimentos, etc.).

Al igual que ha ocurrido en otros sectores, la entrada de las I.E. contó con la liberalización que se produjo en España a partir de 1959, aunque algunas firmas extranjeras estaban ya presentes en nuestro país desde varias décadas anteriores. En la actualidad, el clima en España es muy favorable en cuanto a la captación de capital extranjero, siendo los incentivos básicamente los mismos que los indicados anteriormente: aportación de divisas, equilibrar la balanza de pagos y complementar el ahorro y la iniciativa privada, sobre todo a raíz de la crisis, cuando nuestra balanza sufre un déficit muy considerable y la inversión interna se sitúa en un nivel muy bajo.

En este aspecto, la progresiva liberalización de las inversiones extranjeras (I.E.) comenzada en 1976, prepara las bases

legislativas en materia de I.E. de cara a nuestra entrada en la C.E.E. y a obtener mayores entradas de capital extranjero. Y ello a pesar de que la penetración de capital foráneo en nuestro sector es ya muy fuerte, como lo demuestran los datos aportados en el capítulo VI y de una forma más ilustrativa los cuadros VI-17 y VI-18 en los que se recoge la participación extranjera en las mayores empresas alimentarias del sector según su volumen de ventas.

El tema se presta a múltiples tomas de posición, pero en la literatura relacionado con las I.E. se destaca siempre que uno de los aspectos más negativos de éstas es su repercusión sobre la balanza de pagos, vía importaciones, exportaciones y pagos por invisibles y servicios.

En el caso español hemos analizado este punto y llegamos a la conclusión de que mientras que la relación entre las empresas que más exportan y su grado de participación de capital extranjero no es tan clara, sí lo es para el capítulo de las importaciones. Entre las actividades que mayores compras al exterior realizan se encuentran los aceites y grasas, que importan su principal materia prima, la soja, y que, en parte, vuelve a salir de España en forma de aceite; los alimentos para animales; los productos de molinería; pastas, derivados panificables y galletas; cacao; y productos de confitería.

Los pagos al exterior realizados por invisibles son, por su parte, bastantes ilustrativos. Las actividades productivas que más pagan son: las industrias lácteas, que en su mayoría pertenecen a empresas con capital extranjero; las industrias de molinería, pan y pastas, los aceites y grasas, sobre todo en la sección 0.2 que también tiene gran participación exterior, y los vinos y sidras. Las industrias que menos pagan por estos conceptos son: aguas minerales, aceite de oliva, azúcar, sacrificio de ganado, y preparación y conservación de carne, industrias todas ellas con escasas necesidades de tecnología.

Un dato interesante a destacar es que si únicamente se considera el Código 100 (pagos por rentas, dividendos, etc.) y calculamos la rentabilidad del capital extranjero invertido (aunque ya hemos dicho que estos pagos por rentas no pue-

den asimilarse a la rentabilidad del capital) se obtiene una rentabilidad del 3,5 por 100 en las empresas mayoritarias de capital extranjero, y el 2,5 por 100 en las no mayoritarias, cifras evidentemente bajas. Pero, si incluimos en nuestro cálculo los pagos por asistencia técnica y royalties, esta rentabilidad asciende al 12,2 por 100 en las mayoritarias y al 14,1 en las no mayoritarias.

Ante la sospecha de que muchas empresas multinacionales emplean el concepto de pagos por asistencia técnica y royalties como una manera de evadir capital, que de otra forma debería pagar los impuestos correspondientes a beneficios y rentas de capital, algunos autores y nosotros mismos pensamos que al mismo tiempo que esta situación se ha mantenido en España se ha seguido facilitando la entrada de I.E. y ello, unido a los escasos estímulos a las inversiones en I+D a nivel interior, deja en manos extranjeras las mayores proporciones del valor añadido aportadas por nuestra industria y nos somete a las aportaciones tecnológicas de otros países en un sector en el que nuestras condiciones de producción son buenas y donde la tecnología no requiere niveles particularmente altos en el terreno investigador.

Esta dependencia del exterior no tiene por qué verse sólo desde una óptica negativa. A raíz de la intensa participación de capital extranjero en la industria alimentaria, la dependencia en cuenta a las importaciones y pagos por invisibles ciertamente aumenta. Nuestro país necesitaba, sin embargo, bienes de equipo y asistencia tecnológica para poder producir, y dado que la mayoría de las materias primas son de procedencia nacional existirá un apreciable valor añadido en nuestras ventas exteriores, con lo cual se gana en excedente de explotación, salarios, etc., lo que de otro modo no se podría haber exportado.

Desde otro punto de vista, parece que si el capital extranjero viene a suplir la iniciativa privada, los costes que suponen las importaciones y los pagos por invisibles pueden considerarse la contraprestación que hay que pagar para conseguir más y más diversificados productos alimenticios para abastecer una demanda que el mercado nacional no ha podido suplir.

Por último, hay que tener en cuenta la más o menos inminente liberalización de mercancías y de capitales ante nuestra entrada en la C.E.E. El objetivo más urgente a conseguir es la mejora de la estructura productiva de la I.A.A. para que ésta pueda jugar el papel que le corresponde a una industria cuyas ventajas comparativas en la obtención de materias primas respecto a los demás países de la C.E.E. son muy claras, salvo en el caso de Francia. Es bastante probable que las multinacionales del sector sean las principales protagonistas de la verdadera reestructuración necesaria para alcanzar los mercados comunitarios. Si esa es la única vía, la baza que nos toca jugar es que ello se haga de manera más favorable para España y, en ese caso, las únicas reglas que se podrán adoptar son las de delimitar cuidadosamente las actividades de las empresas multinacionales para poder mantener un cierto control sobre el mercado y tratar de apoyar e impulsar también a la iniciativa nacional.

* * *

De forma casi natural, en los dos últimos párrafos nos hemos deslizado desde el terreno de la simple constatación de unos hechos, centro indudable de nuestra investigación, hacia el campo siempre atractivo, pero mucho más discutible, de las recomendaciones.

La necesidad de diferenciar con claridad los ámbitos del «ser» y del «deber ser» ha sido un postulado defendido por una gran mayoría de los economistas como reflejo de las exigencias del propio concepto más usual de Ciencia. Desde Senior y J. S. Mill hasta L. Robbins o M. Friedman, pasando por Cairnes, Sidweick, J. Neville Keynes o el propio W. Pareto, casi todos los grandes economistas han apoyado la conveniencia de una delimitación tajante entre lo «positivo» y lo «normativo», aunque, como muy bien han demostrado G. Myrdal y el profesor T. W. Hutchison, muy pocos o quizás ninguno de ellos ha respetado este principio.

No es éste el lugar apropiado para discutir sobre su validez, o sobre la conveniencia o no de acatar la citada regla, dado que ello nos introducía en un área ajena a esta investi-

gación. Igualmente claro resulta el hecho de que el tipo de análisis aquí realizado no nos autoriza, ni nos da soporte suficiente, para poder entrar con firmeza en el terreno de las recomendaciones de política económica.

Con todo, los problemas que hemos detectado a lo largo de nuestra investigación sí que nos permiten apuntar, a modo de sugerencias, una serie de puntos que podrían constituir otros tantos campos en los que la actuación del Estado parece muy conveniente a la vista del tipo del desarrollo que se está produciendo en el consumo y en la industria alimentaria española. De forma muy escueta, dichos puntos son los siguientes:

a) La trayectoria que está siguiendo el consumo alimentario en nuestro país se sitúa en la línea de lo ocurrido en otras latitudes y refleja, en parte, un progreso hacia un mayor grado de bienestar. Sin embargo, tampoco faltan en ello numerosas contradicciones y es evidente que los ciudadanos pueden ser manipulados en sus gustos por parte de la propia I.A. y de los distribuidores.

La Administración, que ya ha dado algunos pasos en cuanto a la protección del consumidor, debería ser un protagonista importante (y quizás insustituible) en este terreno, por diversas vías: fomentando la formación, información y protección del ciudadano; haciendo que se respete y actualice el Código Alimentario; vigilando el cumplimiento de las normas sanitarias y la prohibición del empleo de ciertos tóxicos, colorantes, etc.; y otorgando el máximo apoyo a la existencia de fuertes asociaciones de consumidores libremente organizadas.

b) Desde el punto de vista de la industria, hay que partir —ante todo— de que se trata de un sector muy heterogéneo, donde los criterios generales no son válidos ni operativos. Cada rama de actividad presenta problemas y condicionantes distintas que requieren un estudio caso por caso antes de diseñar los objetivos e instrumentos de cualquier estrategia de política económica.

Dos cosas están claras, sin embargo: 1) que el sector, en su conjunto, tiene muchos problemas (dimensión, obsoles-

cencia de equipos, proteccionismo frente al exterior, etc.); y 2) que su porvenir cara a una integración en la C.E.E. o, simplemente, en el plano del comercio internacional, presenta aspectos bastante positivos, conforme demuestran algunos de los estudios más recientes.

En función de ambos hechos, consideramos que lo que el sector requiere es una programación sectorial global. Un programa que no puede ni debe ser vinculante, sino que la situación de incertidumbre y las dificultades que vamos a seguir viviendo en la crisis actual demandan una planificación que no sea rígida.

Un plan flexible, en gran medida concertado y de carácter global, permitiría, sin embargo, sortear el amplio número de incoherencias que se han producido en los últimos años en la política económica (agraria, industrial y comercial) que incide en el sector y constituiría un marco de referencia claro y muy conveniente para la iniciativa privada.

c) En línea con lo anterior debería inscribirse también una definición más clara del papel que se reserva a la empresa pública dentro del sector de la producción alimentaria.

No estimamos correcto un planteamiento del problema como el actual donde las actuaciones aparentemente «justificadas» del I.N.I. se confunden con otras en las que lo que éste ha hecho ha sido absorber empresas en dificultades, o mantener las empresas participadas en situaciones poco saneadas (vid. capítulo V).

Las empresas públicas deberían constituir un ejemplo de lo que puede y debe ser una adecuada administración, en el caso de las actividades en crisis, y de dinamismo en los sectores con futuro. Todo ello, sin la concesión de especiales ventajas y en competencia leal con el sector privado.

Estos principios deberían ser plenamente válidos también en el caso de las empresas promovidas o participadas por las «Sodi», que, en ocasiones, parecen haberse planteado o estarse encaminando hacia posiciones que tienen un futuro muy problemático, aunque a corto plazo ofrezcan un determinado número de empleos en un área deprimida.

d) Por último, y sin entrar en una valoración de si las I.E. proporcionan un saldo positivo o no al país, tema en el que caben varias posiciones con argumentos objetivos y valorativos discutibles, consideramos que nuestro análisis ha dejado muy claro el hecho de que, por una parte, la penetración extranjera es ya importante en bastantes de las ramas del sector industrial alimentario que son más prometedoras cara el futuro y, por otra, que ello supone no sólo una forma de dependencia externa, sino una carga en términos de balanza de pagos.

En nuestra opinión, lo que se impone hacer, cuando menos, son dos cosas. En primer lugar, hay que completar y actualizar la información sobre las I.E. en el sector dado que, como hemos señalado en el capítulo VI, existen bastantes incoherencias y aspectos mal conocidos que es necesario aclarar para poder actuar con un mínimo de racionalidad. Y, en segundo término, debería empezarse a actuar desde una óptica «positiva» y no sólo planteándose alternativas en el terreno del control de las I.E. o de impedir que prosiga la penetración exterior.

Esta óptica *positiva* debe conducir, por ejemplo, a estudiar y ofrecer los apoyos que deben darse a la investigación tecnológica nacional (pública y privada) para que alcance su deseable nivel, ya que en ella caben enormes avances. También deben contemplarse las medidas que puedan conducir a que la estructura del sector y su equipamiento puedan alcanzar en un plazo de 5-7 años los niveles que exige su competitividad en el exterior. En definitiva, creemos que no hay que pensar —como alguien a veces sugiere— en una vuelta al pasado autárquico, sino en nuestra integración en términos competitivos en un mundo internacional donde ya nos estamos desenvolviendo con problemas y, en particular, en un contexto tan específico y próximo como es el de nuestra incorporación a la C.E.E.

Bibliografía

- ABADIA, A.; FANJUL, O. y BORRELL, J. (1981): *Un modelo dinámico multisectorial de crecimiento económico, empleo y redistribución de la renta*. Fundación I.N.I.; Serie E, nº 15.
- ABEL, Wilhem (1970): *Política Agraria*. El Ateneo; Buenos Aires.
- ACKLEY, G. (1978): *Macroeconomics: Theory and policy*. Collier MacMillan, Canada & Nueva York.
- ACOSTA ESPAÑA, R.; ALCAIDE INCHAUSTI y otros (1981): *La España de las autonomías: pasado, presente y futuro*; 2 tomos; Espasa-Calpe, Madrid.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA (3-5-1977): *Ante la integración española: Las trampas agrícolas ante la CEE*.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA (25-9-80): *Comer con royalties*.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA (12-3-81): *Las multinacionales en España*.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA (9-4-81): *Multinacionales en España, segunda parte*.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA (25-5-81): *España, un bocado apetitoso*.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA (11-6-81): *Dinero a la vista*.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA (8-10-81): *El bocado de las multinacionales*.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA (18-2-82): *Baja el dinero y suben los inversores*.
- ADAM, D. (1958): *Les reactions du consommateur devant le prix*; Paris. Sedes.
- THE AGRIBUSINESS COUNCIL (1975): *Agricultural Initiative in the Third World*. Lexington Books. London.
- REV. AGRICULTURA (1978): Monografía sobre industria agroalimentaria. Febrero, nº 550.

- AGRICULTURA Y SOCIEDAD nº 1. Octubre-diciembre 1976: Número monográfico de agricultura. Secretaría General Técnica. Ministerio de Agricultura.
- AGUILAR y PAZ y otros (1973): *Economía de consumo y sociedad*. Centro de Estudios del Valle de los Caídos. Madrid.
- AGUIRRE, J. A.; DONGES, J. B. y otros (1982): *España año cero. Una salida para la crisis*. Espasa-Calpe, Madrid.
- ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU, F. (1977): Comentarios al nuevo decreto sobre inversiones extranjeras en España. I.C.E., boletín semanal nº 1559, 17 febrero.
- ALVARGONZÁLEZ, R. (1978): *Contribución al análisis de la regresión «demanda-renta» en las proyecciones a largo plazo de la demanda de alimentos*. INIA. Ministerio de Agricultura. Madrid.
- ANALES DE MORAL SOCIAL y, E. (1969): *La concentración urbana en España*. Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos. Madrid.
- ARAL nº 643: *Chequeo a los líderes de la alimentación mundial*, pág. 25.
- ARAL nº 583 (26-5-2-6/79): *El sector agroalimentario español*.
- ARDURA CALLEJA, M.ª L. (1973): *La España de los años 70. Volumen II*. Editorial Moneda y Crédito. Madrid.
- D'ARGENT, CAMBRE MARIÑO, Günther MEISSNER y otros (1975): *Política Económica de las Corporaciones Multinacionales*. Ediciones Periferia.
- ARENAS, J. F. (1980): La política industrial; en: *Política Económica de España*, coordinado por L. Gámir.
- ATALLAH, M. K. (1963): *Les mouvements des termes de l'échange entre produits agricoles et produits industriels en longue période*. Paris. Institut pour le Développement Economique.
- BADOUIN, R. (1967): *Agriculture et accession au développement*. Paris. Editeur A. Pedone.
- BADOUIN, R. (1971): *Economie Rurale*. Librairie Armand Colin. Paris.
- BAIN, J. S. (1958): Economies of Scale, Concentration and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries; in: *Readings in Industrial Organization and Public Policy*; Irwing.

- BALDWIN, Robert, E. MEIER, GERAL, M. (1961): *Desarrollo económico*. Aguilar. Madrid.
- BANCO DE BILBAO, 1978: *Renta Nacional de España. Serie Homogénea* (1955-1975).
- BANCO DE BILBAO: *Informe Económico* (varios años).
- BANCO DE BILBAO: *Renta Nacional de España y su distribución Provincial* (varios años).
- BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA, 1978: *La crisis de los 70.* Madrid.
- BANCO DE ESPAÑA: *Informe Anual* (varios años).
- BANCO DE URQUIJO, Servicio de Estudios (1973): *Objetivos e instrumentos de la Política Económica Española*. Ed. Moneda y Crédito.
- BANCO URQUIJO (1981): *La industria española: balance de una crisis*. Madrid.
- BANCO DE VIZCAYA (1976): *Concentración de empresas: Régimen fiscal en España y en la CEE*. Madrid.
- BANDINI, M. (1960): *Economía Agraria*. Instituto de E. Agrosociales. Madrid.
- BANDINI, M.: *Economía Agraria* (dos tomos). Madrid. Instituto de Estudios Agrosociales.
- BARBER, RICHARD, J. (1973): *Negocios multinacionales: su poder, su dinero, su política*. Editores Asociados, S. A. México.
- BARNELL, H. R. (1976): *La biología y la industria alimentaria*. Ediciones Omega, Barcelona.
- BIRF (1962): *El desarrollo E. de España*. Madrid. OCYPE.
- BIRF (1966): *Informe s/el desarrollo de la Agricultura en España*. Madrid. Ministerio de Hacienda.
- BILAS, RICHARD A. (1974): *Teoría Microeconómica*. Alianza Universidad. Madrid.
- M. M. BLAIR (1972): *Economic Concentration*. Harcourt Brace. New York.
- BLANCH, J. (1975): *Malnutrition et sous-developpement*. PUF.
- ADDEKE, H. BOERMA (1976): *El derecho a los alimentos*. FAO. Roma.
- BOSERUP, ESTER (1967): *Las condiciones del desarrollo en la Agricultura*. Tecnos.

- J. BRAÑA, M. BUESA, J. MOLERO (1978): «Especialización sectorial en el proceso de industrialización de la economía española 1962-1970». *Investigaciones Económicas*, nº 7, Fundación I.N.I.
- J. BRAÑA, M. BUESA, J. MOLERO (1979): «El fin de la etapa nacionalista: industrialización y dependencia en España, 1951-1959». *Investigaciones Económicas*, nº 9. Fundación I.N.I.
- F. BRAÑA (1980): «La distribución regional del gasto fiscal en España 1964-1977. Una aproximación». *Investigaciones Económicas*, nº 13. Fundación I.N.I.
- BRIZ ESCRIBANO, J. (1980): «Metodología para un análisis del sector agroalimentario». *ICE*, nº 562, junio.
- BROUSSOLLE, C. (1979): *Revue d'Economie Politique*, nº 3.
- BUCHANAN, J. M. (1969): *The demand and supply of public goods*. Chicago.
- BURNS, J.; Mc INERNEY, J.; SWINBANK, A. (1983): *The Food Industry*. Heinemann, London.
- BUSSINESS WEEK (9-7-1979): Traducido por J. M. Salido Amoroto y publicado en *I.C.E.*, julio de 1980.
- CALDENTEY ALBERT (1973): *Comercialización de productos agrarios*. E. Agrícola Española, SA. Madrid. CEU.
- EL CAMPO (1979): Tráfico agroalimentario. Banco de Bilbao, mayo-agosto, 1979.
- CAPSTICK, 1970: *La economía de la agricultura*. Fondo de Cultura Económica. México.
- CASTAÑE, J. M. (1973): «La presencia de las empresas multinacionales en la industria española». *Economía Industrial*, nº 117.
- CASTAÑEDA, J. (1968): *Lecciones de Teoría Económica*. Aguilar, Madrid.
- CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES DEL VALLE DE LOS CAÍDOS (1973): *Economía de Consumo y Sociedad*. Madrid.
- CÉPÉDE, M. y LENGELLE (1953): *Economie Alimentarier du globe*. Paris. Librerie de Médicis.
- CÉPÉDE, M. y LENGELLE, M. (1964): *Economie de l'alimentation*. PUF, París.
- CÉPÉDE et LENGELLE (1970): *L'Economie de l'alimentation*. Que sais je? Presses Universitaires de France.

- CÉPÉDE et WEILL (1965): *L'Agriculture*. Paris. Presses Universitaires de France.
- CLEMENT, J. M. (1978): *Dictionnaire des Industries Alimentaires*. Masson, París.
- CÓDIGO ALIMENTARIO ESPAÑOL (1975): B.O.E. Madrid.
- COHEN, R. L. (1960): *Economía de la Agricultura*. México. F.C.E.
- CLARK (19680: *Crecimiento demográfico y utilización del suelo*. Alianza Editorial.
- C.C.E.E. (1975): Etude sur l'evolution de la concentration dans l'industrie alimentaire en France. Octobre.
- COMITÉ DE FINANZAS DEL SENADO DE LOS EE.UU. (1975): *Impacto de las empresas multinacionales*. Ediciones Periferia.
- COMMISION DES COMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1975): «Etude sur l'evolution de la concentration dans l'industrie alimentaire en France... en Belgique». Mars.
- COMMISION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1978): «Etude sur la concentration, les prix et les marges dans la distribution de produits alimentaires». Juin.
- COMMISION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1985): La situation de l'agriculture dans la Communauté. Rapport, 1984.
- C.E.C.A.: *La demanda de productos agropecuarios*. Madrid.
- C.E.C.A. (1979): *La estructura productiva española. Tablas input-output de 1975 y análisis de interdependencias de la economía española*. Madrid.
- CONFERENCIA DE REHOVOT-ISRAEL II (1973): *Planeación rural en los países en desarrollo*. México, F.C.E.
- CORDÓN, F. (1978): «La alimentación humana. Sus direcciones principales de progreso». *Agricultura y Sociedad*, nº 9.
- CORREA, H. (1976): *Population, Health, Nutrition and Development*. Lexington Books, London.
- COSCIA, A. A. (1976): *Economía agraria*. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires.
- CRAIK, C. (1983): «La formación de los precios alimenticios: 1968-1981». Banco de España. Estudios Económicos nº 30.
- CRUZ ROCHE, P. (1978): «Penetración de la empresa multinacional en la industria y el comercio alimentarios». *Agricultura y Sociedad*. S.G.T. Ministerio de Agricultura.

- CUADRADO ROURA, J. R. (1975): *Las inversiones extranjeras en España: una reconsideración*. Universidad de Málaga.
- CUADRADO ROURA, J. R. (1980): «Sociedades de desarrollo regional con participación pública: el caso español». en: *Empresa Pública Española*; I.E. Fiscales, Madrid.
- CUADRADO ROURA, J. Y. y MANCHA NAVARRO, T. (1980): *Las relaciones interindustriales y los sectores polarizadores de la economía española 1970 y 1975*. FIES, Madrid.
- CUADRADO ROURA, J. R. (1981): La política regional en los planes de desarrollo. en: *La España de las autonomías*; Espasa-Calpe, Madrid, Tomo I.
- CURZON, V. (1980): Nuevas industrias y política pública; en: *Papeles de Economía*, nº 5.
- CHOU, M.; HARMON, D. P. Jr. y otros (1977): *World Food Prospects and Agricultural Potential*. Praeger Publishers.
- DONGES, J. B. (1973): *La industrialización en España*. Oikos-Tau. Barcelona.
- DUESEMBERRY (1967): *Renta, ahorro y teoría del comportamiento del consumidor*. Alianza Madrid.
- DUNNING, J. (1974): *Economic analysis and the Multinational Enterprise*. George Allen & Unwin.
- ECONOMÍA INDUSTRIAL Enero 1980: Evolución sectorial de la economía española (monografía).
- ECONOMÍA INDUSTRIAL, Editorial nº 175 (1976): De la agricultura a la agroindustria. Madrid.
- ESPI, J. (1980): La política industrial española. Inst. Estudios Económicos.
- I. de EMPRESA (1982): La política industrial española para los próximos diez años. I.E. Empresa, Madrid.
- EICHER-WITT (1968): *La agricultura en el desarrollo económico*. México, Ed. Limesa, Wiley.
- ENCICLOPEDIA INTERNACIONAL DE LAS CIENCIAS SOCIALES (1974): Aguilar, Madrid, Tomos 1 y 3.
- ENCICLOPEDIA DEL MUNDO ACTUAL (1977): Las sociedades multinacionales. Editorial Noguer.
- EURO COOPERACIÓN (Rev.): Estudios Económicos Europeos, nº 16. Roma, 1976.
- EUROSTAT: *Structure and Activity of Industry*. Luxemburgo. (Varios años).

- ESADE (1979): *La industria española ante la C.E.E.* I.E. Económicos, Madrid.
- FALKOWSKI, M. (1968): Contribución socialista al desarrollo. *Cuadernos para el Diálogo*, Madrid.
- FANJUL, O.; MARAVALL, F.; PÉREZ PRIM, J. M.; SEGURA, J. (1979): *Cambios en la estructura interindustrial de la economía española 1962-1970; una primera aproximación*. Fundación del I.N.I., Serie E, nº 3. Madrid.
- FANJUL, O. y SEGURA, J. (1977): *Dependencia productiva y exterior de la economía española: 1962-1970*. Fundación I.N.I. Serie E, nº 10.
- FAO: *La agricultura Mundial*. Roma (varios años).
- FAO-OMS. Expertos en nutrición. *Informe de la V reunión*. Roma, 1958.
- FAO: *El desarrollo económico mediante productos alimenticios*. Campaña mundial contra el hambre. F.A.O. Roma, 1962.
- FAO (1963): *Medios para ajustar la O. y D. de productos lácteos*. Roma.
- FAO: *III Semana alimentaria mundial*. Roma, 1963.
- FAO: *Comercio agrícola y desarrollo económico. Perspectivas, problemas y políticas*. Roma, 1965.
- FAO: *Situación y perspectivas de los productos básicos*. Roma.
- FAO (1965): *La economía mundial de la carne*. Roma.
- FAO (1968): *La pesca como factor de la economía alimentaria*. Roma.
- FAO/OMS (1973): *Besoins énergétiques et besoin en protéines*. Roma.
- FAO. *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*. FAO Roma. (Varios años).
- FAO (1977): *La cuarta encuesta alimentaria mundial de la FAO*. Roma.
- FAO (1976): *El derecho a los alimentos*. ONU. Roma.
- FAO (1981): Análisis de datos de encuestas de consumo alimentario.
- FERNÁNDEZ BLANCO, M. (1976): «Las empresas multinacionales y el sector agrario». *Revista de Estudios Agrosociales*, número 97, diciembre.

- FERNÁNDEZ FLORES, F. (1980): *Inversiones extranjeras y valores mobiliarios*. Graf. Altamira, Madrid.
- FERRER REGALES, M.: *El progreso de superpoblación urbana*. Conf. Española de C. de A. Madrid, 1972.
- FLORES, E. (1961): *Tratado de economía agrícola*. México.
- FLORES, X. (1968): *Estructura socio-económica de la agricultura española*. Península, Barcelona.
- FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN: *Las 1.500 mayores empresas españolas en...* (varios años).
- FRIEDMAN, M. (1973): *Una teoría de la función de consumo*. Alianza Universidad, Madrid.
- FROMONT, P. (1961): *Economía Agrícola*. Madrid-Aguilar.
- FUENTES QUINTANA, E. (1980): La crisis económica española. En: *Papeles de Economía*, nº 1.
- FURTADO, C. (1961): *Teoría y política del desarrollo económico*. Siglo XXI, Madrid.
- GAIGNEAUX, D. (1969): *Agriculture, premier imperatif du développement*. París. Editions Universitaires.
- GALBRAITH, J. K. (1968): *El nuevo estado industrial*, Madrid.
- GAMIR, L. (1975): *Política económica de España*. Guadiana Publicaciones, S. A.
- GAMIR, L. (1980): *Política Económica de España*; 2 tomos. Alianza Universidad, Madrid.
- GARCÉS BRUSES, V. (1975): *Régimen jurídico de las inversiones extranjeras en España*. Barcelona.
- GARCÍA ECHEVARRÍA, S. (1976): *Lecturas de Política Económica de la Empresa*. UNED, Madrid.
- GARCÍA BARBANCHO, A. (1960): *Economía de la alimentación española y análisis de sus perspectivas*. Tesis Doctoral, Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (1977): «Problemas de la industria española: Una visión de conjunto». *B.E.E.* diciembre.d
- GARREAU, G. (1977): *L'agrobusiness*. Calmant-Levy, Eureux (Eure), France.
- GASOLIBA, C. (1972): *Estudio E. de las industrias cárnica*s. Servicios de Estudios de la Banca Catalana. Barcelona.
- GONZÁLEZ, M. J. (1979): *La economía política del franquismo*. Editorial Tecnos, Madrid.
- GOUVEA DE BULHOES, O. (1961): *Función de los precios en el*

- desarrollo. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México.
- GIL PELÁEZ, J. (1975): «La balanza tecnológica»; en: *Economía Industrial*, nº 142, Oct.
- GRANELL, F. (1974): *Las empresas multinacionales en el desarrollo económico*. Ariel. Barcelona.
- GREEN, H. A. J. (1976): *La teoría del consumo*. Alianza Universidad, Madrid.
- HAESSEL, W. (1975): «The price and income elasticities of home consumption and marketed surplus of foodgrains». *American Journal of Agricultural Economics*. February.
- HALPERIN (1966): *AGRINDUS, Integration de l'Agriculture et de l'Industrie*. Presses Universitaires de France.
- HALEY, B. F. (1970): *Compendio de Economía Contemporánea*; Vol. II. Aguilar, Madrid.
- HALBWACHS (1976): *Las clases sociales*. F.C.E. México.
- HAL, HELLMAN (1972): *Nueva era de la alimentación*. Marymar Ediciones. Buenos Aires.
- HIRSCHMAN, A. O. (1961): *La estrategia del des. económico*. F.C.E. México.
- HORNILLOS GARCIA, C. (1970): *Problemas de la pequeña y mediana industria en España*. Conferencia E. Cajas de Ahorros. Madrid.
- HOUTHAKKER, H. S. (1974): «El estado actual de la teoría del consumo», en *Lecturas sobre Teoría Económica, Microeconomía*; Serv. Public. Universidad de Barcelona.
- HUBERT, T. y BAILEY, D. (1980): *Productivity Measurement*. Gower, Hants.
- I.C.E. (Boletín) (1979) Editorial: Inversiones extranjeras directas en 1978. nº 1660, 25 de enero.
- I.N.E.: *Anuario Estadístico de España*. (varios años).
- I.N.E. (1980): *El consumo de las familias españolas*. Madrid.
- I.N.E.: *Encuestas de Presupuestos Familiares*. (Años 1958, 1964, 1967/68, 1973/74 y 1980/81).
- I.N.I.: *Memoria* (Varios años).
- I.N.I.: *Resumen de actividades del INI en...* (Varios años).
- IRYDA (1973): *Capitalizaciones de empresas agrarias*. Madrid. Ministerio de Agricultura.
- INSTITUTO AGRONÓMICO DE MONTPELLIER (1973): *La hiérarchie*

économique des firmes agroalimentaires géants en 1971.
Montpellier.

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (1980): «El sector agroalimentario ante la C.E.E.» *Informe*. Diciembre.

INSTITUTO E. DE TURISMO (1977): *Tabla Input-Output de la economía turística española, 1974*. Madrid.

JACQUEMIN, A. (1975): *Economie industrielle européenne*. Dunod. París.

JANE SOLA, J. (1979): «Las Naciones Unidas y la elaboración de un código de conducta para las empresas multinacionales». *I.C.E.* diciembre, nº 556.

JOHNSON, M. BRUCE (1974): *El comportamiento del consumidor. Consumo, renta y riqueza*. Alianza Universidad, Madrid.

JOHNSON, G. (1975): *World food problems and prospects*. American Enterprise Institute for Public Policy Research. Washington, Dc.

JORDANA, J. (1980): La industria alimentaria. *I.C.E.*, nº 563, julio.

JORDANA BUTICAZ, J.; PULGAR ARROYO, J. (1980): «Situación y problemas actuales de la industria agroalimentaria española». *Rev. Estudios Agrosociales* nº 111. abril-junio.

JORDANA BUTICAZ, J. (1983): «La industria alimentaria española». *Papeles de Economía*, nº 10.

JUAN i FENOLLAR, R. (1977) (a): «Relaciones agricultura-industria: la agroindustria en España». *Boletín de Estudios de Deusto*, nº 102.

JUAN i FENOLLAR, R. de (1977) (b): *Origen y desarrollo de la agroindustria en España*. Valle de los Caídos. Madrid.

JUAN i FENOLLAR, R. (1978) (a): *La formación de la agroindustria en España 1960-1979*. Ministerio de Agricultura, S.G.T.

JUAN i FENOLLAR, R. (1978) (b): «La teoría de la agroindustrialización y la estabilidad del campesinado». *Agricultura y Sociedad*, nº 9.

KATONA, G. (1968): *La sociedad de consumo de masas*. Rialp. Madrid.

KLATZMANN, J. (1975): *Nourrir dix milliards d'hommes*. PUF, París.

- KRAMER, H. R. (1979): «Una ampliación y sus problemas». *Rev. Tribuna Alemana*, nº 35.
- KRISHOUSE (1963): *Agriculture III*. Paris Institut pour le Développement E.
- KOUTSOYANNIS, A. (1975): *Modern Microeconomics*. MacMillan.
- LASARTE, J. (1980): «Sociedades de desarrollo industrial: algunos problemas»; en: *Empresa Pública Española*, I.E. Fiscales, Madrid.
- LEAL, J. L.; LEGUINA, J.; NAREDO, J. M.; TARRAFETA, L. (1975): *La agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970)*. Ed. Siglo XXI. Madrid.
- LEVINSON, Ch. (1974): *Le Contre-Pouvoir International*. Seuil.
- LIPSEY, R. G. (1971): *Introducción a la Economía Positiva*. V. Vives, Barcelona (5.ª edición).
- LITTLE, IAN M.C.: *Manual de análisis de proyectos industriales en los países en vías de desarrollo*.
- LIVET, R. (1959): *Geographie de l'alimentation*. Paris. Les éditions ouvrières.
- LLUCH, C. (1974) (a): *La industria española del futuro*. Guadiana. M.P.I. Compañía.
- LLUCH, C. (1974) (b): *La agricultura española del futuro*. Guadiana, Madrid.
- LLUCH PICAZO, C. (1971): *La demanda de bienes de consumo*. Conf. Española de C. de Ahorros. Madrid.
- MALASSIS, L. (1976): «El papel de la agricultura en el período de recesión económica e inflación». *Agricultura y Sociedad*, nº 1. S.G.T. Ministerio de Agricultura.
- MALASSIS, L. (1979) (a): *Economie Agroalimentaire*, Vol. 1 Cujas, París.
- MALASSIS, L. (1979) (b): *Economie de la production agroalimentaire*. I.A.M. Montpellier.
- MALASSIS, L. (1979) (c): *Economie de l'alimentation (policoopiado)*. I.A.M. Montpellier.
- MALASSIS, L. (d): *Sistèmes agro-alimentaires et développement*. I.A.M. Montpellier, 1978/79.
- MANDEL, E. (1975): *La crisis*. Ed. Fontamara, Barna.
- MARAVALL, F. (1974): *Cambios en la estructura interindustrial de la economía española*. Agisc. Madrid-diciembre.

- MARAVALL, F. (1975): *Crecimiento, Dimensión y Concentración de las empresas industriales españolas. 1964-1973.* Fundación del I.N.I. Serie E, nº 7.
- MARSHALL, H.; SOUTHDARD y TAYLOR (1936): *Canadian-America Industry: A study International Investment.* Yale University Press. New Haven.
- MARTÍN, C.; ROMERO, L. R.; SEGURA, J. (1981): *Cambios en la estructura interindustrial española 1962-1975.* Fundación I.N.I. Serie E, nº 16.
- MARTÍN GARCÍA, D. (1975): «El Instituto de Ciencias y Tecnología de los alimentos (INCYTA)». *Rev. Economía Industrial*, enero.
- MARTÍN GONZÁLEZ, C. y RODRÍGUEZ ROMERO, R. (1977): *Cambio técnico y dependencia tecnológica. El caso de España.* Fundación I.N.I., Serie E, nº 11.
- MARTÍN JIMÉNEZ, M. (1975): «La industria alimentaria española». *Economía Industrial*, nº 137, mayo.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (1979): *Capitalismo extranjero en España.* Cupsa editorial, Madrid.
- MARTÍNEZ DE NAVARRETE, IFIGENIA y otros (1977): *Alimentación básica y Dº Agroindustrial.* F.C.E. México.
- MEIER, G. M. y BALDWIN, R. E. (1968): *Desarrollo Económico.* Aguilar, Madrid.
- MELLOR, J. W. (1970) (a): *Economía del desarrollo agrícola.* F.C.E. México.
- MELLOR, J. W. (1970) (b): *La agricultura en el desarrollo económico.* F.C.E. México.
- MÉNDEZ, J. (1963): *Agricultura y Dº Económico.* Madrid, Rialp.
- METCALF, D. (1974): *La economía de la agricultura.* Alianza, Madrid.
- MILLO, L. (1976): *Legislación alimentaria española.* Editoriales de Derecho Reunidas. Madrid.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA: *La agricultura española en 19..* S.G.T. Ministerio de Agricultura. (Varios años).
- MINISTERIO DE AGRICULTURA: *Anuario estadístico de la producción agrícola.* (Varios).
- MINISTERIO DE AGRICULTURA: *Estadísticas agrarias* (Varios años).

- MINISTERIO DE COMERCIO. S.G.T. (1974): *Las inversiones extranjeras en España (1959-1973)*. Madrid.
- MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO (1980): *Censo de inversiones extranjeras*. Madrid (2 tomos).
- MINISTERIO DE ECONOMÍA (1975): *Tabla input-output de la economía española, 1970*. Madrid.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA I.N.E. (1983): *Contabilidad Nacional de España, base 1970*. Madrid.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA I.N.E.: *Estadística industrial de España*. (Varios años).
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1979): *Censo de inversiones extranjeras*. Madrid.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1983): *Balanza de Pagos de España, 1982*. S.E.C.
- MINISTERIO DE HACIENDA, D.G. de Aduanas: *Estadísticas de Comercio Exterior* (Varios años). Madrid.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA: *Estadística Industrial de España*. (Varios años). Madrid.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA: *Las 500 Grandes empresas industriales españolas*; (varios años). Madrid.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA: *La industria española en...* (Varios años). Madrid.
- MISHAN, E. J. (1974): «Teoría de la conducta del consumidor: una perspectiva cínica», en *Lecturas sobre Teoría Económica* (Microeconomía II) Universidad de Barcelona, Servicio de Publicaciones.
- MORENO MORE, J. L. (1982): «La inversión extranjera en España», en *Papeles de Economía*, nº 10.
- MUÑOZ, J.; ROLDÁN, S.; J. L. DELGADO y SERRANO, A. (1974): *La economía española en 1973*. CUPSA.
- MUÑOZ, J.; ROLDÁN, S.; SERRANO, A. (1978): *La internacionalización del capital en España*. Edicusa. Madrid.
- MUÑOZ, C. (1978): «Inversión extranjera y exportación», en: *Inf. Com. Esp.*, nº 535, marzo.
- NACIONES UNIDAS (1983): *L'industrie mondiale en 1980*.
- NAREDO, J. M. (1971): *La evolución de la agricultura en España: desarrollo capitalista y crisis de las formas de producción tradicionales*. Laia. Barna.
- NAVAL ROQUE, J. (1979): «Despegue espectacular de la pro-

- moción de ventas (alimentación)». *Marketing Actualidad*, oct.
- NAVARRO LÓPEZ (1972): *La España de los años 70*. Moneda y Crédito.
- O'BRIEN, P. (1976): «Tecnología extranjera e industrialización: el caso de España», en: *Información Comercial Española*, nº 513, mayo.
- L'OBSERVATEUR DE L'O.C.D.E. (1980): «Industries alimentaires: innovation et structure industrielle», nº 106, septiembre.
- O.C.D.E. (1970): *Commercialisation des produits agricoles et croissance économique*. O.C.D.E. París.
- O.C.D.E. (1973): *Les producteurs face à l'évolution de la transformation et de la distribution du lait et des produits laitiers*; France, Pays Bas, Suisse. O.C.D.E. París.
- O.C.D.E. (1974) (a): *Regulación de la oferta en la agricultura*. París.
- O.C.D.E. (1974) (b): *La transformation des fruits et légumes dans les pays membres de l'OCDE*. O.C.D.E. París.
- O.C.D.E. (1974) (c): *La Politique agricole en Espagne*. París.
- O.C.D.E. (1975): *Los precios de los productos alimenticios y la inflación 1974*. París.
- O.C.D.E. (1976): *Etude des tendances de l'offre et de la demande mondiales des principaux produits agricoles*. París.
- O.C.D.E. (1977) (a): *Pratiques commerciales restrictives des entreprises multinationales*. París.
- O.C.D.E. (1977) (b): *Les problèmes critiques de systèmes de commercialisation des produits alimentaires dans les pays en développement*. O.C.D.E. París.
- O.C.D.E. (1978): *Food consumption statistics 1970-75*. París.
- O.C.D.E. (1982): *Industrial Structure Statistics*.
- O.C.D.E. (1983): *Les industries alimentaires de l'O.C.D.E. dans les années 80*.
- O.I.T., Ginebra (1977) (a): *Las empresas multinacionales, el empleo y la difusión de conocimientos técnicos*. Ginebra.
- O.I.T., Ginebra (1977) (b): *Remuneraciones y condiciones de trabajo en las empresas multinacionales*. Ginebra.

- OLIVA GARCÍA RILO, GONZALVO LUESMA, M.; COSTA SANZ, M. (1975): «La inversión extranjera en el sector de la alimentación», en: *I.C.E.* nº 499, marzo.
- ONU (1949): *International capital movements during the Interwar Period*. Lake Success. New York.
- ONU (1973): *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*. ONU S-73-II-A-11, Nueva York.
- ONU (1974): *Efectos de las empresas multinacionales en el desarrollo y en las relaciones internacionales*. Nueva York.
- PALLOIX, C. (1975): *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. Siglo XXI. Editores de España, México y Argentina.
- PAVÓN, J. y GOODMAN, R. A. (1981): *La planificación del desarrollo tecnológico. El caso español*. CDTI-CSIC, Madrid.
- PEIX i MASSIP, J. (1979): *Productividad de la industria alimentaria en Cataluña*. Aral, abril-mayo.
- PÉREZ LLORET, J. (1978): «Opciones políticas y administrativas en materia de inversiones extranjeras industriales en España», en: *Economía Industrial*, nº 174, junio.
- PLAN DE DESARROLLO (III) (1972): *Industrias de la alimentación*; B.O.E., Madrid.
- PLAN DE DESARROLLO (IV) (1976): *Agricultura y alimentación*. M. Presidencia. Madrid.
- PLANK, R. (1977): *El empleo del frío en la industria de la alimentación*. Reverté, S. A. Barna.
- POELMANS, J. (1978): «Aspects nutritionnels de la consommation alimentaire en Belgique. Prévisions pour 1980», en: *Cahiers Economiques de Bruxelles*, nº 78.
- POTTER, N. (1973): *La ciencia de los alimentos*. Edutex, S. A., México.
- POULIQUEN, A. (1978): «Reestructuración y política agroalimentaria en Francia desde la primera revolución agrícola hasta la industrialización agroalimentaria». *Agricultura y Sociedad*, nº 9.
- PUIG ROJAS, E. (1980): «Censo sectorial de inversiones extranjeras en España», en: *Inf. Com. Española*, nº 563, julio.
- PULGAR ARROYO, J. (1976): *La realidad industrial agraria española*. Edit. Agrícola Española, S. A., Madrid.

- PULGAR ARROYO, J. (1977): «Industrias agrarias y agroalimentarias: consumo energético». *Rev. Agricultura*.
- PULGAR ARROYO (1979): «Política industrial agroalimentaria: una política agraria posible». *Revista Agricultura*, septiembre.
- RASTOIN, J. L. (1975): «La agroindustria y las formas agroalimentarias multinacionales». *Economía Industrial*, julio.
- RASTOIN, J. L. (1976): «Agrodata'76: Les 100 premiers groupes mondiaux dans l'industrie agroalimentaire». Serie *Études et Documents*; I.A.M.
- REBOLLO AREVALO, A. (1983): «La estructura del consumo en España». Mº de Sanidad y Consumo; I.N. del Consumo.
- REQUEIJO, J. (1982): «El déficit exterior español: una visión global». *Papeles de Economía*, nº 11, Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- REVISTA BANCA CATALANA, 1973: «Localizació i dinamica de les industries alimentàries a Catalunya». *Revista de Economía*.
- REVISTA ECONOMÍA INDUSTRIAL, nº 181, enero/79: La inversión industrial en 1978.
- RODERO, A. y DELGADO, M. (1980): «El sector alimentación y bebidas: situación actual y problemas principales», en: *Papeles de Economía*, nº 5.
- ROSALES SANTIAGO, L. (1975): «La inversión extranjera y las multinacionales en España». *INCIDE*, 20-IX-75.
- ROSTOW, W. W. (1976): *El proceso de crecimiento económico*. Alianza Editorial.
- Ros HOMBRARELLA y otros (1973): *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*. Ed. Cuadernos para el Diálogo. Madrid.
- ROSTOW, W. W. (1967): *La economía del despegue*. Alianza Editorial.
- RUIZ BRAVO, G. (1981): *Desarrollo económico y bienestar humano*. Ed. Pirámide. Madrid.
- SAINZ MORENO, F. (1965): «Historia de las inversiones extranjeras en España, 1814-1959». *Bol. Est. Económicos*, nº 65, mayo-agosto.
- SÁNCHEZ CORBI, A. (1979): «Grave atomización industrial en el sector de alimentación y bebidas». *Aral*, 29 septiembre.

- SCHULTZ, T. W. (1976): *La organización económica de la agricultura*. Fondo de Cultura Económica. México-Buenos Aires.
- SEGURA, J. y GARCÍA VIÑUELA, E. (1978): «El déficit comercial de la economía española». *I.C.E.*, nº 536, abril.
- SEGURA, J. (1980): Ponencia en el Simposium Internacional sobre la Política Industrial en la década de los 80. Madrid (V-1980).
- SEGURA, J. (1980): Ponencia en el Simposium Internacional sobre la Política Industrial en la década de los 80. Madrid (V-1980).
- SEMINARIO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA SOCIEDAD DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES: *El gasto público en la agricultura*. Editorial Moneda y Crédito.
- SMITH, W. L.: *Macroeconomía*. Amorrortu Ed. Buenos Aires, 1976 (2º ed.).
- SNODGRASS, M. y WALLACE, L. T. (1978): *Agricultura, Economía y Crecimiento*. Ed. Diana, México.
- SOLER AMARO, R. (1977): «Política Económica y dimensión de las empresas». *Investigaciones Económicas*, nº 3. Fundación I.N.I.
- SOROA, J. M. (1974): *Industrias lácteas*. Ed. Aedos, Barna.
- SUNKEL, O. (1975): «Comentario crítico al informe de las Naciones Unidas sobre las corporaciones multinacionales en el dº mundial». *Trimestre Económico* IV-VI, 1975.
- TAMAMES, R. (1971): *Estructura económica de España*. Guadiana Publicaciones (sexta edición).
- TAMAMES, R. (1970): *La lucha contra los monopolios*. Ed. Tecnos. Madrid.
- TARRAFETA PUYAL, L. (1979): *La capitalización de la agricultura española, 1962-1975*. Banco de Crédito agrícola. Madrid.
- TERRON, E. (1978): «El futuro de la alimentación». *Agricultura y Sociedad*, nº 9.
- TITOS MORENO, A. (1978): «Márgenes de industrialización y distribución de productos agroalimentarios». *Agricultura y Sociedad*, nº 9.
- TURNEV, L. (1973): *Las sociedades internacionales: los imperios invisibles*. Dopesa.

- VARELA, F. (1973): «Las inversiones extranjeras en España», en: *Inf. Com. Española*, nº 477, mayo.
- VARIOS AUTORES (1973): *La empresa pública en España*. I.E. Fiscales. Madrid.
- VARIOS AUTORES (1975): «La alimentación en España y la inversión extranjera». *Información Comercial Española*, nº 499, marzo.
- VARIOS AUTORES (1979): Número monográfico sobre tecnología. *Economía Industrial* nº 188.
- VARIOS AUTORES (1980): «España ante la CEE», en: *Cinco Días*, 14-2-80 y ss.
- VARIOS AUTORES (1981): «La industria agroalimentaria». Informe en: *Cinco Días*, 15-1-81 y ss.
- VELARCHE, J. (1961): *Economía agraria*. Tecnos, S. A.
- VELARDE, J. (1962): «Algunos problemas de la estructura y desarrollo de la economía española». *Revista de Economía Política*, enero-abril.
- VELARDE, J.; FRAGA, M. (1972): *La España de los años 70. Tomo II. Moneda y Crédito*. Madrid.
- VELARDE FUERTES, J. y CAMPOS, N., R. (1969): *Lecciones de estructura e instituciones económicas de España*. Tomo II. Madrid.
- VIÑAS, A.; VIÑUELA, J.; EGUIDAZU, F. (1979): *Política comercial exterior en España (1931-1975)*. Banco Exterior de España, S.E., Madrid.
- WALTERS, F. E. (1975): «Impact of Changing Structure of the Food Industries on Food Supply and Price». *American Journal of Agricultural Economics*, nº 2.
- WALSH, V.C.H. (1974): *Introducción a la microeconomía contemporánea*. V. Vives, Barcelona.
- WARE, R. (1975): «Performance of Manager-Versus Owner-Controlled Firms in the Food Beverage Industry», *Economics Business*, Summer, nº 2.
- WEITZ RAANAN (1973): *De campesino a agricultor*. F.C.E. México.
- YON, B. (1976): *Marketing agroalimentaire*. Ed. Dalloz, París.

INDICE GENERAL

Prólogo	9
<i>Introducción</i>	15
Planteamiento del trabajo y fuentes estadísticas y bibliográficas	17
Agradecimientos	20
Capítulo I: <i>La alimentación y la demanda de productos alimenticios</i>	
1. Algunas advertencias previas	23
2. Alimentación y nutrición. Consideraciones en torno a algunos aspectos básicos	25
3. Regímenes de consumo alimentario. El modelo occidental	30
— Diferencias internacionales en el consumo	30
— El modelo de consumo occidental y su desarrollo dialéctico	33
— El modelo consuntivo occidental: extensión y contestación	37
— Las leyes de comportamiento del consumidor.	41
4. Factores que inciden en la demanda de productos alimenticios	46
— La influencia del factor demográfico en la demanda de alimentos	46
— La renta como factor condicionante de la demanda	51
— El precio y la demanda de productos alimenticios	62

— Otros factores determinantes de la demanda de productos alimenticios	68
5. Evolución del consumo alimentario: Algunos casos concretos	72
— Algunos perfiles generales de la evolución del consumo alimentario a nivel internacional ...	73
— Estudio de algunos casos concretos dentro de Europa	78
Capítulo II: <i>La oferta de productos alimenticios. La industria agroalimentaria</i>	
1. Conceptos básicos utilizados en el sector de la producción agroalimentaria	103
— Tipología de economías agroalimentarias	104
— Concepto de Agroindustria	106
2. Papel que desempeñan las IAA en la economía occidental actual	108
— Aspectos generales	108
— La industria alimentaria en la CEE	110
— El peso del sector en la Comunidad y por países	111
— Las inversiones, el empleo y los problemas estructurales del sector	118
3. Las empresas multinacionales y el sector alimentario	125
— Algunos aspectos básicos	125
— Aproximación al concepto de la gran empresa multinacional	127
— Las operaciones de las multinacionales y su posible regulación y control	131
4. La empresa multinacional alimentaria: tendencia al crecimiento y a la concentración	134
5. Grandes multinacionales de la industria alimentaria	138

Capítulo III: *Evolución del consumo alimentario*

1. Justificación y Metodología	147
2. Evolución de la renta y del consumo privado en España a partir de 1954. Análisis macro-	

económico con especial referencia al consumo alimentario	150
3. El gasto medio individual en alimentación y sus variaciones	156
— Peso del gasto en alimentación, en el gasto medio por persona	158
— Análisis de los principales grupos de productos alimenticios consumidos	161
— Diferencias especiales y personales en los consumos alimentarios	166
4. Especial consideración de la evolución del consumo de productos alimenticios elaborados	170
5. Factores explicativos de la evolución de la demanda de productos alimenticios consumidos en el hogar	182
— Evolución de la renta y del gasto en alimentación	182
— Factores demográficos. El proceso de urbanización y los cambios sociológicos y culturales paralelos	188
6. El consumo de productos alimenticios fuera del hogar. La incidencia del turismo	193
— El consumo alimentario fuera del hogar	193
— El consumo alimentario de los turistas	197
— El consumo de alimentos y bebidas en los servicios de hostelería	199
— Una aproximación al tipo de productos alimentarios que demanda el sector Hostelería.	206

Capítulo IV: *La industria agroalimentaria en el contexto del desarrollo industrial español*

1. Introducción	209
2. La situación de la industria española en el inicio de la década de los sesenta. Especial atención a la industria alimentaria	210
— Breve referencia a la situación de la economía española en los años anteriores al Plan de Estabilización	211

— La situación económica en torno a 1960	216
— Especial atención a la situación de la industria alimentaria en 1960	221
3. El modelo de desarrollo industrial español	226
— Algunos rasgos básicos del modelo y sus consecuencias	226
— La dependencia exterior como característica ..	234

Capítulo V: *La industria alimentaria y sus problemas*

1. Evolución general y estructura del sector	241
— La industria alimentaria española a partir de 1960	244
— La producción industrial alimentaria por ramas.	152
— Cambios en la composición estructural del sector	261
— La dimensión de las industrias alimentarias y la política de concentración	269
2. Localización de la industria alimentaria	282
3. El comercio exterior de productos alimentarios ..	289
4. Instrumentos de política económica relacionados con la industria agroalimentaria	298
— Política agraria	300
— Políticas de Fomento Industrial	302
5. La empresa pública en la I.A.	312
6. A modo de balance	326

Capítulo VI: *La penetración del capital extranjero en la industria alimentaria española*

1. Las inversiones extranjeras en España	335
— Antecedentes históricos	335
— La nueva legislación sobre I.E. en España a partir de 1959	338
— Cambios en la normativa sobre I.E. a partir de 1973	340
2. Análisis cuantitativo de las I.E. en España	346
— Aspectos generales y problemas estadísticos ...	346
— Las inversiones extranjeras en la Balanza de Pagos	351

— Visión general	351
— Las I.E. y el comercio exterior	357
— Distribución de las I.E. por países	365
— Análisis sectorial de las I.E.	369
3. Penetración de capital extranjero en la industria alimentaria	374
— Dificultades que plantea el análisis	374
— Las inversiones foráneas en el sector alimentario de bebidas	376
— El comercio exterior y las I.E. en el sector alimentación y bebidas	383
— Salidas de divisas por invisibles	389
— Las protagonistas de las I.E.: Las multinacionales de la alimentación	395
<i>Capítulo VII: Conclusiones y sugerencias</i>	405
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	431

OTROS TITULOS PUBLICADOS

SERIE ESTUDIOS

1. *La innovación tecnológica y su difusión en la agricultura*, por Manuel García Ferrando. Año 1976
2. *La explotación agraria familiar*. Varios autores. Año 1977.
3. *Propiedad, herencia y división de la explotación agraria. La sucesión en el Derecho Agrario*, por José Luis de los Mozos. Año 1977.
4. *El latifundio. Propiedad y explotación, SS. XVIII-XX*, por Miguel Artola y otros. Año 1978.
5. *La formación de la Agroindustria en España (1960-1970)*, por Rafael Juan i Fenollar. Año 1978.
6. *Antropología de la ferocidad cotidiana: Supervivencia y trabajo en una comunidad cántabra*, por Javier López Linage. Año 1978.
7. *La conflictividad campesina en la provincia de Córdoba (1931-1935)*, por Manuel Pérez Yruela. Año 1979.
8. *El sector oleícola y el olivar: Oligopolio y coste de recolección*, por Agustín López Ontiveros. Año 1978.
9. *Propietarios muy pobres. Sobre la subordinación política del pequeño campesino (La Confederación Nacional Católico-Agraria, 1917-1942)*, por Juan José Castillo. Año 1979.

10. *La evolución del campesinado: La agricultura en el desarrollo capitalista*, por Miren Etxezarreta. Año 1979.
11. *La agricultura española a mediados del siglo XIX (1850-1870). Resultados de una encuesta agraria de la época*, por Joaquín del Moral Ruiz. Año 1979.
12. *Crisis económica y empleo en Andalucía*, por Antonio Titos Moreno y José Javier Rodríguez Alcaide. Año 1979.
13. *Aprovechamiento en común de pastos y leñas*, por Manuel Cuadrado Iglesias. Año 1980.
14. *Prensa agraria en la España de la Ilustración. El Semanario de Agricultura y Artes dirigido a los párrocos (1797-1808)*, por Fernando Díez Rodríguez. Año 1980.
15. *Agricultura a tiempo parcial en el País Valenciano. Naturaleza y efectos del fenómeno en el regadío litoral*, por Eladio Arnalte Alegre. Año 1980.
16. *Las agriculturas andaluzas*, por Grupo ERA (Estudios Rurales Andaluces). Año 1980.
17. *El problema agrario en Cataluña. La cuestión Rabasaire (1890-1936)*, por Albert Balcells. Año 1980.
18. *Expansión vinícola y atraso agrario (1870-1900)*, por Teresa Carnero i Arbat. Año 1980.
19. *Propiedad y uso de la tierra en la Baja Andalucía. Carmona, siglos XIII-XX*, por Josefina Cruz Villalón. Año 1980.
20. *Tierra y parentesco en el campo sevillano: la revolución agrícola del siglo XIX*, por François Heran. Año 1980.
21. *Investigación Agraria y organización social. Estudio sociológico del INIA*, por Manuel García Ferrando y Pedro González Blasco. Año 1981.
22. *Energía y producción de alimentos*, por Gerald Leach. Año 1981.
23. *El régimen comunal agrario de los Concejos de Castilla*, por José M. Mangas Navas. Año 1981.

24. *La política de aceites comestibles en la España del siglo XX*, por Carlos Tío. Año 1982.
25. *Campos y campesinos de la Andalucía mediterránea*, por Christian Mignon. Año 1982.
26. *Agricultura y capitalismo. Análisis de la pequeña producción campesina*, por Emilio Pérez Touriño. Año 1983.
27. *La venta de tierras baldías. El comunitarismo agrario y la Corona de Castilla durante el siglo XVI*, por David E. Vassberg. Año 1983.
28. *Propiedad y sociedad rural en la España mediterránea. Los casos valenciano y castellano en los siglos XIX y XX*, por Juan Romero González. Año 1983.
29. *Estructura de la producción porcina en Aragón*, por Javier Gros. Año 1984.
30. *El boicot de la derecha a las reformas de la Segunda República*, por Alejandro López López. Año 1984.
31. *Corporatismo y agricultura. Asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura española*, por Eduardo Moyano Estrada. Año 1984.
32. *Riqueza y propiedad en la Castilla del Antiguo Régimen. (La provincia de Toledo en el siglo XVIII)*, por Javier M.^a Donezar. Año 1984.
33. *La propiedad de la tierra en España. Los Patrimonios Públicos*, por José M. Mangas Navas. Año 1984.
34. *Sobre agricultores y campesinos. Estudios de Sociología Rural en España*, por Eduardo Sevilla Guzmán (coordinador). Año 1984.
35. *La integración de la agricultura gallega en el capitalismo. El horizonte de la C.E.E.*, por José Colino Sueiras. Año 1984.
36. *Economía y energía en la dehesa extremeña*, por Pablo Campos Palacín. Año 1984.
37. *La agricultura valenciana de exportación y su formación histórica*, por Juan Piqueras. Año 1985.

38. *La Inserción de España en el Complejo Soja-Mundial*, por Lourdes Viladomiu Canela. Año 1985.

SERIE CLASICOS

1. *Agricultura General de Gabriel Alonso Herrera*. Edición crítica de Eloy Terrón. Año 1981.
2. *Colectivismo Agrario en España de Joaquín Costa*. Edición crítica de Carlos Serrano. Año 1983.
3. *Aldeas, aldeanos y labriegos en la Galicia tradicional*, por J. A. Durán Iglesias. Año 1984.

SERIE RECURSOS NATURALES

1. *Ecología de los hayedos meridionales ibéricos: el macizo de Ayllón*, por J. E. Hernández Bermejo y M. Sanz Ollero. Segunda edición año 1984.

SERIE LEGISLACION

1. *Recopilación de normas. Núm. 1. Ganadería*. Año 1978.
2. *Recopilación de normas. Pesca Marítima*. Año 1981.

SERIE TECNICA

1. *La técnica y tecnología del riego por aspersión*, por Pedro Gómez Pompa. Año 1981.
2. *La energía solar, el hombre y la agricultura*, por José J. García Badell. Año 1982.
3. *Fruticultura. Fisiología, ecología del árbol frutal y tecnología aplicada*, por Jesús Vozmediano. Año 1982.
4. *Bases técnicas y aplicativas de la mejora genética del ganado vacuno lechero*, por V. Calcedo Ordóñez. Año 1983.
5. *Manual para la interpretación y aplicación de las tarifas eléctricas en el sector agrario*, por Rafael Calvo Baguena y Pedro Molezún Rebellón. Año 1984.

6. *Patología e Higiene Animal*, por 'Manuel Rodríguez Rebollo. Año 1985.
7. *Animales y Contaminación Biótica Ambiental*, por Lau-reano Saiz Moreno y Carlos Compairé Fernández. Año 1985.

Precio: 1.500 ptas.

Paralelamente a la intensificación del proceso de desarrollo económico español se registra en nuestro mercado de bienes un cambio paulatino en la demanda de productos alimenticios, tanto en cantidad como en calidad. Este cambio en las pautas de consumo pone al descubierto la incapacidad de la industria alimentaria española para hacer frente a las modificaciones de la demanda.

Los problemas que aquejaban a esta industria a principios de los 60: obsolescencia, excesivo dimensionamiento en algunas ramas y escaso tamaño en otras, sin algunos de los principales inconvenientes con que tropezaba el sector para adecuar su oferta al mercado.

Esta "debilidad" de nuestra industria, junto a la expansión del consumo, propician, al igual que sucede en otros sectores industriales de nuestro país, la introducción de capital extranjero en la alimentación y, dentro de ésta, en aquellas ramas productivas en las cuales el proceso de expansión era mayor.

El proceso no ha terminado todavía. La entrada de España en la C.E.E. ha servido también de incentivo para que la inversión extranjera siga dirigiéndose a nuestra industria alimentaria.

La autora del presente trabajo, María Luis Peinado Gracia, es Profesora Titular de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Alcalá de Henares.