
Pedro Cruz Roche

*Penetración de la empresa
multinacional
en la industria
y el comercio alimentarios*

**1. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES
EN LA ALIMENTACION MUNDIAL**

La aparición de las sociedades industriales o desarrolladas produce en todos los países una modificación en la producción de alimentos que se caracteriza por una notable extensión en la diversificación y complejidad de los mismos. Así, hechos como la incorporación masiva de la mujer al trabajo o la elevación en el poder adquisitivo de la comunidad han propiciado la aparición y desarrollo de productos como las conservas, los alimentos congelados, liofilizados, dietéticos, infantiles, precocinados, etc., que exigen un valor añadido muy superior y que requieren la existencia de empresas con grandes capitales, amplia capacidad gerencial y un elevado nivel tecnológico (1). Al mismo tiempo, han surgido nuevas formas de distribución, muy distintas a las clásicas tiendas de alimentación, para hacer frente a las modernas necesidades del consumidor.

(1) A título de ejemplo podemos mencionar que en Estados Unidos, hace ya quince años, el 90 por 100 de los productos agrícolas se consumían transformados.

Esta situación hace que las grandes empresas alimentarias existentes en el mundo se encuentren en excelentes condiciones para introducirse en otros países distintos a su país de origen, al disponer de fuertes capitales y una avanzada tecnología. Por su parte, los países donde las empresas multinacionales penetran suelen encontrarse muchas veces con una industria alimentaria dominada por pequeñas y medianas empresas, difícilmente capaces de hacer frente al reto tecnológico que le plantean los países más avanzados de los que provienen las multinacionales. Ello, unido a otros factores como son la contribución de las empresas multinacionales a la disminución del paro o a la captación de divisas y a la mejora —aunque sea coyuntural— de la balanza de pagos, hace que los Gobiernos de los países receptores no pongan excesivas trabas a la presencia del capital extranjero en la industria de la alimentación.

Hay que considerar, además, que la dependencia que muchos países tienen del exterior para el abastecimiento de materias primas facilita la implantación de empresas originarias de los países exportadores de tales materias primas, y a este respecto conviene señalar que alrededor del 80 por 100 de la soja, del 50 por 100 del trigo y del maíz, y del 20 por 100 de todas las materias primas de origen vegetal o animal que son vendidas en los mercados internacionales provienen de los Estados Unidos. Según Garreau, «los Estados Unidos exportan fácilmente, un mal año, 36 millones de toneladas de trigo, o sea, más de la mitad del total mundial, 45 millones de toneladas de cereales forrajeros, o sea, cerca de los dos tercios del total mundial, y 1,5 millones de toneladas de oleaginosas, o sea, más de la mitad del total mundial. Incluso para el arroz, en que la producción americana es relativamente débil, las exportaciones representan más de un tercio del total mundial» (2).

Todo lo anterior impulsa a la penetración y desarrollo de las empresas norteamericanas dentro del sector alimentario europeo, penetración que empieza a tomar una cierta consistencia a partir de la segunda guerra mundial y que se intensifica con fuerza en la década de los sesenta. Esta

(2) Gerard Garreau: *L'Agrobusiness*. Calmann-Levy. Francia, 1977, pág. 209.

entrada se inicia con productos de fácil conservación, como son la leche condensada, leche en polvo, quesos fundidos y de pasta semidura, etc., y posteriormente se va extendiendo a otros tipos de productos. A título de ejemplo podemos mencionar que solamente en el campo de las conservas vegetales las estadounidenses Heinz, Delmonde, Castle and Cook y Libby crearon, hasta el año 1967, un total de 91 filiales extranjeras, de las que 30 se implantaron en Europa Occidental, 15 en Canadá y 46 en países en vías de desarrollo (3).

Podemos, en este punto, afirmar —y ello lo analizaremos a continuación con más detenimiento— que en el sector alimentario mundial se dan las siguientes características: a) Crecimiento en el dimensionamiento de las grandes empresas y aumento de la multinacionalización. b) Concentración del potencial de Investigación y Desarrollo (I + D) en las empresas de mayor dimensión. c) Fuerte tendencia hacia la diversificación en la producción. Esta diversificación se manifiesta tanto dentro del sector alimentario mediante la actuación en diferentes subsectores, como mediante la constitución de holding alimenticios en los que se integran subsectores industriales no alimenticios. d) Situación de oligopolio y dominio de las grandes empresas, frecuentemente multinacionales, sobre las pequeñas y medianas empresas.

Tendencia al crecimiento

Pasando a analizar la primera característica mencionada, es decir, la tendencia al crecimiento por parte de las grandes empresas, podemos mencionar que, en opinión de Garreau, el crecimiento de las multinacionales conducirá «a mayor o menor plazo, a un control del 50 por 100 de la producción mundial y del 75 por 100 de la producción de los países no comunistas por 200 ó 300 empresas. Los especialistas observan, en efecto, un crecimiento del 7 al 8 por 100 para las empresas, mientras que la tasa de incremento del Producto Nacional Bruto en Estados Unidos, por ejemplo, no alcanza más que la mitad de esta cifra» (4). Por su parte,

(3) *Ibidem*, pág. 35.

(4) *Ibidem*, pág. 14.

Rastoin exagera aún más este panorama al afirmar que «hacia 1985, una quincena de grupos realizarán cada uno un promedio de 10.000 millones de dólares de volumen de negocios. En conjunto, 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 quinta parte de esta producción. Estas firmas beneficiarán y acelerarán a la vez el movimiento de uniformidad mundial en los sistemas de consumo» (5).

Un dato que puede resultar de interés consiste en que en el año 1970 eran ya 20 las empresas alimenticias que, a nivel mundial, superaban los mil millones de dólares de venta y 41 las que habían superado la barrera de los 500 millones de dólares.

Pues bien, en 1975, las 31 empresas agroalimentarias mayores de Estados Unidos realizaron una facturación global (excluidos impuestos) de 74.271 millones de dólares —con una media de 2.525 millones de dólares por empresa—. De esta cantidad, el equivalente a 1.923 millones de dólares por empresa, correspondió a actividades encuadradas dentro del sector alimentario, siendo el resto —del orden del 20 por 100— la cifra de negocios realizada en otros sectores (6).

También podemos señalar que en estudio realizado por el Instituto Agronómico de Montpellier (7), en el que se analizan las sesenta y cuatro primeras empresas alimenticias 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, en el período de 1965-1971, un crecimiento anual del 13 por 100», crecimiento que es muy superior al experimentado por los P. N. B. de los países más desarrollados y que, por consiguiente, pone de manifiesto cómo las grandes empresas tienen cada vez un peso mayor sobre la economía mundial.

(5) Rastoin, J. L.: *Agrodata 76: Les 100 premières groupes mondiaux dans l'industrie agro-alimentaire*. Serie Etudes et documents. Institut Agronomique de Montpellier.

(6) Datos tomados de la revista *Agra-Alimentation*, núm. 613. París, 6 de abril de 1977.

(7) Dicho estudio se titula «La hierarchie économique des firmes agro-alimentaires géantes en 1971».

Este fenómeno de crecimiento de las grandes empresas se produce con mayor celeridad como consecuencia de los procesos de absorción y fusión de empresas. Así en Francia, por ejemplo, el fenómeno de concentración empresarial que se produce en todos los sectores de la economía aparece de una forma destacada en el sector agroalimentario. «En este sector el ritmo de crecimiento elevado (la producción ha doblado entre 1966 y 1973, lo que representa una tasa anual del 9,5 por 100) se ha acompañado de un importante crecimiento externo de las empresas, es decir, de un proceso de fusiones y absorciones, aportaciones o tomas de participación (550 operaciones realizadas entre 1966 y 1973) que explica en definitiva que el número de empresas con más de cinco trabajadores haya pasado de 5.200 en 1969 a 4.190 en 1975» (8). A pesar de ello el grado de concentración de las industrias agroalimentarias francesas es menos elevado que el de la mayor parte de los países desarrollados, como lo demuestra el hecho de que «10 empresas realizan el 25 por 100 de la cifra de negocios del sector, mientras que las 30 primeras realizan alrededor de un 40 por 100, frente a un 80 por 100 en Gran Bretaña. Por otra parte, los grupos líderes (franceses) permanecen modestos en relación con los grupos multinacionales extranjeros» (8).

Tendencia a la diversificación

Otra característica mencionada anteriormente y que refleja claramente la evolución de las multinacionales de la alimentación consiste en el desarrollo de una acusada política de diversificación de las actividades desarrolladas.

Esta diversificación se manifiesta por cuatro vías: a) De forma horizontal, dentro del propio sector alimentario, al abordar producciones correspondientes a distintos subsectores del mismo. b) Mediante integración vertical para conseguir disponer de las materias primas necesarias para el desarrollo de la producción industrial. Ello lleva, fundamentalmente, a la adquisición y cultivo de la tierra. c) Mediante

(8) Garreau, G., *op. cit.*, pág. 137.

integración vertical hacia el consumidor, incorporando a la empresa las organizaciones comerciales y de distribución que permiten poner la producción obtenida a disposición del cliente. d) Con la creación de otras divisiones empresariales orientadas a la obtención de productos y a la prestación de servicios ajenos al sector alimentario.

El primer caso de diversificación mencionado puede, a su vez, presentarse bajo dos modalidades: A partir de un crecimiento interno de la empresa, que decide emplear sus recursos excedentarios en la obtención de otros productos alimenticios distintos a los pertenecientes a su sector tradicional, y a partir de un crecimiento externo mediante la absorción o fusión con empresas alimenticias con actividades distintas a las suyas.

La diversificación interna es muy notable, sobre todo, en los subsectores de conservería, chocolatería-pastelería y, en menor grado, en el de bebidas no alcohólicas.

Como ejemplo de crecimiento externo podríamos, entre otros muchos, citar el caso de la Consolidated Foods. Esta empresa «es la decimocuarta firma agroalimentaria mundial. Creada en 1941, ha practicado un crecimiento externo activo que se ha traducido en compras muy numerosas: un centenar de empresas entre 1941 y 1972, mientras que unas 20 eran enajenadas en igual período. El movimiento se ha acelerado en los últimos años: 46 empresas fueron compradas y 10 revendidas entre 1941 y 1965, mientras que 61 eran compradas entre 1966 y 1972. Esta política ha llevado a la existencia, en 1972, de un grupo diversificado integrado por más de 70 filiales, en las que la gran mayoría están controladas al 100 por 100» (9). En su conjunto, el grupo obtiene conservas, congelados, pastelería, bebidas carbonatadas, otros productos alimenticios, etc., desarrollando además un 40 por 100 de su actividad fuera del campo alimentario.

Más llamativo es aún el caso de Nestlé (actualmente Nestlé Alimentaria, S. A.) que, a partir de la producción, desde 1887, de harina lacteada para nutrición infantil, ha ido extendiendo su gama de actividades en forma tan amplia

(9) *Ibidem*, pág. 26.

que en 1974 la distribución de sus ventas 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, 7,3 por 100 (10).

Pasando a analizar los casos de integración vertical, podemos afirmar que es notable la tendencia de las multinacionales hacia ella, tanto en dirección hacia la producción como hacia la distribución. En la primera opción mencionada nos encontramos con que la política seguida por muchas empresas de realizar grandes inversiones en tierras agrícolas para proceder a su cultivo y obtención en las mismas de las materias primas necesarias para el proceso productivo posterior lleva a una modificación total de las relaciones proveedor-empresa. Es, además, importante resaltar que esta política de adquisición de tierras cultivables está siendo también seguida por muchas grandes empresas que, sin ninguna relación hasta ahora con el sector alimenticio, están introduciéndose en éste para conseguir una diversificación en sus producciones y en la distribución de sus recursos. Así, podríamos citar los casos de Volkswagen, Mitsubishi, etcétera, con explotaciones que llegan, sobre todo en Brasil, a las 500.000 hectáreas.

También es notable el esfuerzo de las multinacionales por introducirse en el campo de la distribución. En esta línea podemos mencionar a la Associated British Foods Limited, que posee 137 panaderías y 530 hipermercados. También es significativo el hecho de que 30 de las 100 mayores empresas mundiales de alimentación controlen cadenas de restaurantes, observándose también una fuerte penetración en los autoservicios y en las tiendas de descuento. Asimismo, podemos citar el caso de Nestlé, que, con la adquisición de la Compañía Internacional de Wagons-Lits, se introduce en un sector de alta rentabilidad y crecimiento

(10) Datos tomados del International Business Year Book, correspondientes a 1976, editado por *The Financial Times*.

rápido, como es el del consumo colectivo y la restauración (11).

Otra prueba de diversificación nos la presenta el grupo británico United Biscuits Ltd., líder en la producción de galletas, que en diciembre de 1976 adquirió los 616 establecimientos de la cadena Wimpy en el Reino Unido, y posteriormente incorporó las filiales de Wimpy en Europa Occidental y en el resto del mundo, con excepción de Estados Unidos, lo que le permitió disponer de 117 establecimientos adicionales en Europa Continental y 121 en el resto del mundo (12) y (13).

Por fin, hay que señalar que también se producen casos de integración vertical simultáneamente hacia la producción y la distribución. Como ejemplo de esta modalidad podemos mencionar a la empresa estadounidense United Brands Company, que produce frutas que, luego, acondiciona, transforma, transporta y distribuye.

El último paso dentro de la diversificación, por parte de las grandes empresas de la alimentación, viene determinado por la constitución de vastos conglomerados en los que la parte correspondiente a la producción alimenticia puede llegar a reducirse por debajo del 50 por 100 y ser desplazada, incluso, en su primacía por productos de otros sectores (14). Un caso notable de diversificación de la producción nos lo presenta la empresa norteamericana W. R. Grace and Co., que en 1968 vio su cifra de negocios (1.738 millones de dólares) repartida de la siguiente forma: Productos químicos, 35 por 100; productos alimenticios, 26 por 100; productos químicos de utilización agrícola, 20 por 100; otros (minería, transportes, etc.), 19 por 100 (15).

Dimensionamiento de las grandes empresas de alimentación

La política de crecimiento, diversificación y tendencia al

(11) Datos tomados de G. Garreau, *op. cit.*

(12) Información tomada del núm. 632 de *Agra-Alimentation*, 28 de septiembre de 1977.

(13) United Biscuits Ltd. tiene como filial española a Productos Ortiz, S. A.

(14) Recuérdese que, como ya se expuso anteriormente, un 20 por 100 aproximadamente de la cifra de negocios de los mayores grupos alimenticios de Estados Unidos es obtenido mediante la realización de actividades no alimenticias.

(15) Datos tomados de «La hierarchie économique...», *op. cit.* en nota (7).

oligopolio que se manifiesta, según hemos visto, en las grandes empresas alimentarias, nos obliga a analizar las características que presentan las mayores empresas del sector (16).

Centrándonos en las 100 primeras empresas agroalimentarias mundiales nos encontramos que las mismas, durante el año 1976, han arrojado, por término medio, los siguientes resultados:

Volumen de negocios (excluidos impuestos): 1.800 millones de dólares.

Capitales propios: 400 millones de dólares.

Beneficios netos: 56 millones de dólares.

Número de empleados: 30.000.

Comparando estas cifras con las obtenidas en 1974 para el mismo grupo de empresas se observa que el volumen de negocios conjunto se había incrementado en un 23 por 100, mientras los capitales propios lo habían hecho en un 12 por 100 y los beneficios en un 27 por 100. Por el contrario, el número de empleados se había visto reducido en un 5 por 100.

Es de destacar que la rentabilidad media de los capitales propios alcanzó la tasa del 14 por 100.

En cuanto a la ubicación de las oficinas centrales, hay que mencionar que 51 de las 100 mayores empresas agroalimentarias mundiales son de origen estadounidense, a las que siguen 22 sociedades inglesas, 10 japonesas y 7 francesas. Además, las empresas norteamericanas ocupan 8 de los 10 primeros puestos (ordenados por cifra de negocios), en los que las excepciones son precisamente los dos primeros, la anglo-holandesa Unilever y la suiza Nestlé.

Ahora bien, a pesar de este fuerte dominio americano, en los últimos años se observa un crecimiento más rápido

(16) Los datos que se citan a continuación pertenecen al Banco de Datos, Agrodatab, realizado por el Instituto Agronómico de Montpellier y que han sido publicados por Rastoin, J. L., *Les multinationales contrôleront en 1985, la moitié de l'alimentation mondiale*, *Alimentation* núm. 57, y por Garreau, G., *L'agro-business*, *op. cit.*, en su anexo 1. (Los correspondientes a la primera publicación están actualizados al año 1976, mientras que los de la segunda, aunque no cita fecha, estimamos que pertenecen al año 1974.)

por parte de las empresas europeas, sobre todo británicas, y japonesas, por lo que, si esta tendencia se mantiene, el dominio que un número reducido de empresas se espera que tengan dentro de pocos años sobre el mercado alimenticio mundial no será realizado exclusivamente por las sociedades norteamericanas.

Así, por ejemplo, Japón ha pasado de tener 7 empresas en el grupo de las 100 primeras en 1972, a situar 10 empresas en 1976.

Una característica del grupo de las grandes empresas que estamos analizando es su acusada multinacionalidad, de la que sólo están exentas un número muy reducido de las mismas (17). Así, la primera empresa alimentaria, Unilever, se encuentra implantada en 70 países, mientras que la siguiente, Nestlé, tiene filiales en 47 países (18). Además, el conjunto de las 100 empresas totaliza en todo el mundo la importante cifra de 2.001 implantaciones (20,01 por empresa) realizadas en 109 países, dentro de los cuales destacan los 9 de la Comunidad Económica Europea, con un total de 656 implantaciones.

La creación de estos grandes *holding* alimentarios permite, a su vez, la realización de un importante volumen de operaciones entre las empresas integrantes de los mismos en distintos países, lo que abre un amplio campo de posibilidades a la manipulación de los precios. En esta línea «se estima que cerca de una cuarta parte del valor total del comercio internacional es imputable a los intercambios efectuados en el interior de los grupos de sociedades» (19).

Un fenómeno que destacar es la escasa presencia de sociedades cooperativas en la lista de las «grandes», hecho que no debe extrañarnos dadas las especiales circunstancias en que las mismas desarrollan sus actividades (20).

(17) En la relación publicada por Garreau, *op. cit.*, correspondiente probablemente a 1974, sólo hay 27 empresas a las que no se les reconoce el carácter de multinacional, cifra que probablemente será inferior, pues en algunos casos hay ausencia de datos.

(18) Nestlé solamente obtiene en su país de origen un 5 por 100 de su producción total.

(19) Garreau, G., *op. cit.*, pág. 255.

(20) Como excepción podemos mencionar la presencia de tres cooperativas francesas en la lista de las cien: Gama, Unión Laitiere Normande y Sodima-Yoplait.

Los sectores en que se comprueba una mayor presencia de los gigantes agroalimentarios son los de leche, cereales, panadería y, en menor grado, el cárnico y el de conservas de frutas y hortalizas. Por su parte, los sectores de galletería, chocolatería, confitería, snacks, congelados, helados, etcétera, presentan una gran concentración a nivel mundial, con un fuerte dominio por parte de los potentes grupos multinacionales (21). Por el contrario, las empresas especializadas en bebidas, cuyo desarrollo ha sido más reciente, no han llegado, salvo excepciones, como es el caso de Coca-Cola, al nivel de las empresas mayores.

Otro aspecto que resulta significativo analizar consiste en la comparación entre las grandes empresas alimentarias y el resto de las grandes empresas industriales. Pues bien, según la clasificación que anualmente realiza la revista *Fortune*, de Chicago, de las 1.000 mayores empresas industriales del mundo occidental, en la misma aparecen 150 sociedades agroalimentarias, lo que convierte al sector alimentación en el más poblado de los 30 en que se divide la clasificación. Sin embargo, las empresas alimentarias se encuentran muy alejadas de los primeros puestos, dado que entre las 100 primeras solamente figuran los dos líderes de la alimentación, Unilever, en el puesto 12, y Nestlé, en el lugar 36.

Por otra parte, del análisis comparado de los distintos sectores industriales se deduce que las grandes empresas alimentarias tienen una productividad de capital, una productividad de trabajo y, en menor grado, una tasa de crecimiento de la cifra de negocios, muy superior a la media de los restantes sectores (22).

A continuación, con objeto de contrastar la importancia que para los países más desarrollados tienen, en términos relativos, las inversiones directas en el extranjero en «Industrias de productos alimenticios», vamos a citar los porcentajes que las mismas supusieron respecto al total de inver-

(21) General Foods, Unilever y Nestlé ejercen un fuerte dominio en el campo de los helados y los congelados.

(22) Véase «La hierarchie...», *op. cit.*, pág. 29, y Rastoin, P., *Les multinationales controlerent...*, *op. cit.*

siones directas en «manufacturas» de los países mencionados. Dichos porcentajes, correspondientes a 1970, con excepción del de Reino Unido, que es de 1965, son: Reino Unido: 9,9 por 100 (583 millones de dólares); Estados Unidos: 8,3 por 100 (2.680 millones de dólares); Japón: 6,3 por 100 (61 millones de dólares); Alemania: 5,3 por 100 (234 millones de dólares) (23). Como puede comprobarse, las inversiones directas en el extranjero para los países más desarrollados tienen una importancia bastante considerable en el sector alimentario.

También es interesante analizar cuál es la penetración extranjera, en el sector alimentario o en algunos de sus subsectores concretos, en determinados países desarrollados. Dicha penetración se expresa en porcentaje respecto a la inversión total (24).

República Federal Alemana: Del 50 al 75 por 100.

Francia: Del 25 al 50 por 100.

Canadá: Del 25 al 50 por 100.

Bélgica: Menos del 25 por 100.

Japón: Menos del 25 por 100.

Austria: Menos del 25 por 100.

Reino Unido:

Cereales de desayuno: Más del 75 por 100.

Alimentos congelados: Del 50 al 75 por 100.

Productos alimenticios: Menos del 25 por 100.

Bebidas no alcohólicas: Menos del 25 por 100.

Australia:

Productos alimenticios: Del 50 al 75 por 100.

Congelación de carne: Del 50 al 75 por 100.

Bebidas y tabaco: Del 50 al 75 por 100.

Italia:

Productos alimenticios: Menos del 25 por 100.

Café y pastas: Menos del 25 por 100.

Bebidas refrescantes: Menos del 25 por 100.

Como puede deducirse de todo lo anterior, las empresas

(23) Datos tomados de Las Corporaciones Multinacionales en el desarrollo mundial. Naciones Unidas. Nueva York, 1973.

(24) *Ibidem*, págs. 154-157.

multinacionales tienen, a nivel mundial, y especialmente en los países desarrollados, una fuerte penetración, lo que va unido a una considerable tendencia al crecimiento y, por consiguiente, al control de la alimentación mundial por un número relativamente reducido de empresas, como ya se expuso anteriormente.

Consideraciones sobre la industria alimentaria en Francia

Para concluir esta sucinta exposición de lo que representan las empresas multinacionales a nivel mundial, vamos a detenernos brevemente a examinar cuál es la situación en Francia, país que hemos elegido como muestra debido a que siendo uno de los más desarrollados del mundo y estando inserto en la Comunidad Económica Europea, organización a la que España aspira a integrarse en breve plazo, presenta una importante penetración por parte de los grandes grupos extranjeros.

Esta situación debe llevarnos a la conclusión de que sería utópico pretender que España, con una tecnología y un grado de desarrollo inferior al de Francia, lograra disponer de una industria alimenticia exclusivamente autóctona. Por el contrario, sí deberá perseguirse, y en ello insistiremos posteriormente, la creación de fuertes empresas españolas que, en coexistencia con las multinacionales, y en determinados subsectores, en sustitución del capital extranjero, puedan lograr una industria nacional alimentaria de alta capacitación tecnológica, que pueda competir con la del resto del mundo.

Pues bien, en Francia, efectivamente, las empresas alimenticias no han logrado escapar a la dinámica anteriormente expuesta y que lleva a las mismas a ser controladas por el capital extranjero. Así, «algunos sectores con un fuerte valor añadido han caído en manos de suizos, de británicos o de americanos. En galletería no existe más que una sola empresa de capital francés; la producción de cafés solubles está completamente controlada por firmas extranjeras, los caldos y sopas son controlados por el extranjero en el 100 por 100. La alimentación animal, los licores y los aguardien-

tes no escapan al apetito voraz de las firmas multinacionales que dominan el mercado mundial» (25).

Naturalmente, la penetración extranjera se realiza con muy desigual intensidad de unos sectores a otros. En realidad, podríamos dividir los distintos tipos de industrias en tres grupos, según que la inversión y el control exterior sean débil, mediano o fuerte.

En el primer grupo figuran el azúcar, las pastas y la panadería con una presencia extranjera mínima; las industrias lácteas, en las que la participación extranjera es del 8,6 por 100, aunque hay productos, como la leche en polvo, en los que el control es mucho más fuerte; las conservas de frutas con un 7,9 por 100 de participación del capital extranjero; las conservas de hortalizas con un 9,7 por 100 (estos porcentajes se elevan considerablemente para determinados productos como patatas y hortalizas deshidratadas); los champagnes con un 10,8 por 100, y la charcutería, conservas de carne y platos preparados, con un 10,5 por 100.

En el segundo grupo aparecen las cervezas con un control exterior del 15,7 por 100, los licores, aperitivos y aguardientes con un 16,3 por 100, y los piensos compuestos con un 23 por 100.

Por fin, en el grupo donde la presencia extranjera es más fuerte y, en ocasiones, incluso dominante figuran los entremeses y postres con un 33 por 100, la chocolatería-confitería con un 34,8 por 100, los alimentos dietéticos con un 39 por 100, la galletería con un 41,4 por 100, la torrefacción con un 68,6 por 100, y las sopas y caldos, en donde el control exterior es prácticamente del 100 por 100 (26).

Por último, podemos mencionar que, según datos obtenidos a partir de la información facilitada por Garreau (27), en Francia hay 144 empresas controladas por capital extranjero, capital que proviene de Suiza en 27 empresas, de Holanda en 25, de Estados Unidos en 24, de Gran Bretaña en 20, de Bélgica en 16, de Irlanda y Alemania en 14 y de

(25) Garreau, G., *op. cit.*, pág. 69.

(26) Datos tomados de Garreau, G., *op. cit.*, págs. 87-88.

(27) *Ibidem*, anexo III.

Canadá en 4. Hay que señalar que los puestos preponderantes de Holanda y Suiza obedecen a que Unilever controla 12 empresas y Nestlé, 10. Asimismo es significativo observar que todas las multinacionales provienen exclusivamente de Suiza, Estados Unidos, Canadá, o de otros países de la C. E. E.

2. LAS MULTINACIONALES DE LA ALIMENTACION EN ESPAÑA

La fuerte potencia que, como hemos visto, han ido alcanzando las multinacionales de la alimentación en el mundo, justificaba ampliamente que las mismas no olvidaran a un país como España en el que se daban una serie de características que podían presentarlo, sobre todo a partir de 1960, como un claro objetivo para la colonización alimentaria.

En efecto, el nivel sostenido de desarrollo económico, que se empezó a alcanzar a partir de la época antes citada, produjo un cambio en los hábitos alimenticios de la población intensificando los consumos de carne, leche, huevos, grasas, frutas y azúcar, entre otros, en detrimento de los que pudiéramos denominar bienes inferiores. Al mismo tiempo, la colectividad nacional empezó a estar en mejores condiciones para consumir aquellos productos más sofisticados, que necesitaban un mayor valor añadido en su proceso de transformación industrial y de comercialización.

Sin embargo, el cuadro que presentaba la industria alimentaria española en aquellos momentos venía caracterizado, salvo excepciones, por la existencia de un acusado minifundismo industrial, una ausencia casi total de empresas relativamente dimensionadas, la obtención de una gama de productos muy poco diversificada, la incorporación de una baja y escasa tecnología y la obtención de productos finales muy poco transformados, lo que inevitablemente tenía como resultado un reducido valor añadido en el proceso industrializador.

Si a ello unimos que la política de la Administración estuvo encaminada a facilitar e impulsar la presencia en nuestro país del capital extranjero, comprenderemos que era prácticamente inevitable que las multinacionales alimentarias se desarrollaran ampliamente en España.

Las razones que movieron a la Administración a adoptar la política mencionada obedecieron fundamentalmente a que se consideraba que la presencia del capital extranjero podría contribuir al desarrollo económico del país, podría aportar una tecnología de alto nivel —de la que se carecía—, ayudaría a reducir el desempleo, colaboraría en la mejora de la balanza de pagos e, incluso, contribuiría a una reestructuración en el dimensionamiento de las empresas existentes.

La realidad no coincidió exactamente con estas aspiraciones, al menos en determinados aspectos, como a continuación pasamos a demostrar.

Efectos derivados de su implantación

Efectos en el dimensionamiento de las empresas

En general, en el sector alimentario se suele producir la coexistencia de grandes empresas, que son las que desarrollan la tecnología más avanzada, con un abundante número de pequeñas y medianas empresas. En España, al no existir apenas grandes empresas en el campo de la alimentación, la penetración exterior se produjo precisamente en empresas de esta dimensión, ya que el tamaño que debían alcanzar las nuevas empresas que se creaban era considerablemente superior al habitual en las empresas españolas existentes, como consecuencia de la capacidad de producción con que debían instalarse para poder disfrutar de la tecnología más avanzada y conseguir un mayor valor añadido en la producción.

Ello no significa que las filiales españolas de las empresas multinacionales tengan una gran dimensión —ya que como a continuación veremos las industrias alimentarias españolas se encuentran muy lejos de las dimensiones que alcanzan las grandes mundiales—, sino que presentan un

tamaño superior a la media de las empresas españolas, incluso considerando entre éstas solamente al grupo de mayor dimensión.

Así, por ejemplo, en la relación establecida para el año 1976 por la revista *Visión* sobre las 500 primeras empresas europeas aparecen 69 empresas alimentarias entre las que solamente figura una empresa española (28).

También un hecho que conviene destacar consiste en que en el estudio realizado por Carmen Martín González y Luis Rodríguez Romero (29), basándose en una muestra integrada por las 500 primeras empresas industriales españolas, se llega a la conclusión de que es precisamente en el sector alimentario (y solamente en él entre todos los sectores estudiados) donde se pone de manifiesto una fuerte correlación entre la dinamicidad de las empresas y la participación del capital extranjero. Ello lleva consigo que la presencia de las multinacionales en los primeros puestos del sector sea cada vez más acusada. Así, en el estudio citado se expone que, en el período transcurrido entre 1968 y 1974, de las 7 empresas que lograron situarse entre el grupo de las 10 primeras empresas alimentarias, 5 eran consideradas «multinacionales», mientras que de las 4 que se situaron entre las 5 primeras, eran 3 las que disfrutaban de la multinacionalidad.

Si nos referimos, por otra parte, a la presencia de las multinacionales en cada uno de los subsectores que componen el sector alimentario, comprobaremos que en la prácticamente totalidad de ellos aquéllas se encuentran entre las empresas de mayor dimensión. Aunque este hecho lo comentaremos posteriormente, podemos adelantar aquí que en el estudio publicado por *Información Comercial Española* sobre «La alimentación en España y la inversión extranjera» (30) se han estudiado siete subsectores con el siguien-

(28) El Grupo Rumasa, que figura en el lugar 205 de la clasificación general y en el lugar 26 de las empresas de alimentación.

(29) Martín González, C., y Rodríguez Romero, L.: *Cambio técnico y dependencia tecnológica. El caso de España*. Fundación del Instituto Nacional de Industria. Programa de Investigaciones Económicas. Madrid, 1977, pág. 201.

(30) La alimentación en España y la inversión extranjera. *Información Comercial Española*. Ministerio de Comercio. Número 499. Madrid, marzo de 1975, págs. 17-76.

te resultado en lo que respecta al dimensionamiento: En el sector lácteo el capital medio por empresa en la que el capital extranjero es mayoritario es más de tres veces superior a la media de las demás. En las bebidas sin alcohol la participación extranjera mayoritaria se presenta en las empresas mayores. En las bebidas alcohólicas y cervezas la dimensión es superior para las empresas en que existe participación exterior. En pastas alimenticias y sopas preparadas el capital extranjero interviene en las cinco empresas mayores. En chocolates y galletas, mientras más del 90 por 100 de las empresas del sector tienen un capital social inferior a 50 millones de pesetas, las 4 mayores, con capital superior a los 100 millones de pesetas, están dominadas por el capital extranjero. Por fin, en piensos compuestos la concentración del capital exterior se realiza también en las empresas de mayor volumen.

Podemos, por tanto, llegar a la conclusión, sin insistir de momento más en el tema, que las empresas multinacionales ocupan, en los subsectores alimentarios en que se introducen, los primeros puestos en cuanto a dimensión, lo que supone que al intensificarse la penetración del capital extranjero en la industria alimentaria nacional, ésta queda prácticamente a merced de las decisiones de aquél.

Efectos en el campo tecnológico

En primer lugar vamos a analizar la importancia que los gastos en investigación y desarrollo (I + D) tienen en las empresas industriales y, concretamente, en las empresas alimentarias.

Según datos correspondientes al cuatrienio 1969-1972, la relación entre los gastos en I + D y el Valor Añadido Bruto de las empresas del sector alimentación fue de 0,0736 en 1969, 0,1041 en 1970, 0,0511 en 1971 y 0,0552 en 1972. Si comparamos estas cifras con las correspondientes a otros sectores nos encontramos en un extremo al sector químico —con valores comprendidos entre 1,0527 en el año 1969 y 1,8220 en el año 1972— y en el otro extremo al sector madera —0,0017 en 1969 y 0,0016 en 1970— y al sector

textil —0,0194 en 1970 y 0,0435 en 1971— (31). Como puede observarse, las empresas alimentarias españolas desarrollan un escaso esfuerzo investigador no sólo en términos absolutos, como corresponde a la escasa importancia concedida en España a la consecución de nuevas tecnologías, sino también en términos relativos.

Ahora bien, este último hecho no debe extrañarnos porque coincide con la distribución existente en los países más desarrollados, donde la mayor intensidad investigadora se encuentra en los sectores aeroespacial, de maquinaria eléctrica y electrónica, de química industrial, en los productos farmacéuticos y en los vehículos (32), mientras que la alimentación se encuentra a un nivel claramente inferior.

Por otra parte, de los datos obtenidos por Martín González y Rodríguez Romero a partir de la información publicada por el Ministerio de Industria en 1976 sobre «Las 500 mayores empresas industriales españolas en 1974» se deduce que «los sectores vehículos, material eléctrico y químicas aparecen con un nivel absoluto de gastos en I + D y una intensidad muy superior al resto. En segundo lugar se encuentran una serie de sectores con un nivel medio de inversión en I + D, por orden decreciente: auxiliar de la construcción, construcciones mecánicas, siderúrgica, *alimentación y bebidas* y construcción. Por último están el resto de los sectores con una exigua inversión en I + D» (33). En efecto, mientras las empresas de automoción cubren el 22,5 por 100 del total de los gastos que dedicaron a I + D, las 500 mayores empresas industriales españolas, con una intensidad investigadora de 3,6827 (34), las empresas del grupo de alimentación y bebidas cubrieron

(31) Datos tomados de Martín González, C., y Rodríguez Romero, L., *op. cit.* Los datos han sido elaborados a partir de las «Estadísticas sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. Años 1969-1972 «I. N. E. y de la Contabilidad Nacional 1972», publicada asimismo por el I. N. E.

(32) Véase Freeman, Ch.: *La teoría económica de la innovación industrial*. Alianza Editorial. Madrid, 1975.

(33) Martín González, C., y Rodríguez Romero, L., *op. cit.* págs. 104-105. El subrayado es nuestro.

(34) La intensidad investigadora se ha medido por el cociente entre los gastos de I + D de las empresas del sector incluidas entre las 500 mayores empresas industriales españolas y el Valor Añadido Bruto correspondiente a las mismas.

el 4,1 por 100 y desarrollaron una intensidad investigadora de 1,0301, y, en el otro extremo, el grupo de electricidad, gas y agua sólo contribuyó con un exiguo 0,6 por 100 y tuvo una intensidad investigadora de 0,0561.

Otro aspecto importante a considerar consiste en examinar el tamaño medio de las empresas alimentarias que realizan actividades de investigación y desarrollo. Sobre este particular hay que destacar, con carácter general para cualquier sector industrial, el hecho de que las actividades de I + D se realizan en su casi totalidad en un número muy reducido de empresas que son precisamente las de mayor tamaño.

Este fenómeno es absolutamente lógico, ya que al producir las actividades de I + D unos resultados, muy frecuentemente, a largo plazo, y exigir unos recursos financieros relativamente considerables, hace que las empresas pequeñas y medianas presenten dificultades para abordar en profundidad un plan estratégico de I + D. Si a ello unimos la inferior preparación directiva en las empresas de menor dimensión, lo que les lleva a minusvalorar la necesidad de un programa adecuado de investigación como vía inexcusable para mantenerse en línea de competencia, comprendemos claramente la escasa presencia de la I + D en las empresas medianas y pequeñas (35).

En España esta situación se agrava aún más ante la deficiente estructura financiera de que, frecuentemente, adolecen nuestras empresas, ante la escasa importancia que tradicionalmente se le ha dado a la creación y asimilación de tecnología, y ante la limitada capacidad gerencial que muchas veces presentan las cuasi artesanales empresas alimentarias de origen familiar.

Como muestra de lo anteriormente expuesto, y referido exclusivamente a las empresas alimentarias comprendidas entre las 500 primeras empresas industriales (36), hay que

(35) Sobre este particular puede consultarse a Scheerer, F. M., *Firm Size, market structure, opportunity and the output of patented inventions*. American Economic Review, 1968.

(36) Datos tomados de Martín González, C., y Rodríguez Romero, L., *op. cit.*, pág. 107.

señalar que la mayor empresa alimentaria de dicho grupo realizó el 13,22 por 100 del gasto de I + D efectuado por el conjunto de empresas alimentarias, porcentaje que se elevó al 32,43 por 100 al considerar las tres primeras, y al 46,48 por 100 al referirnos a las cinco primeras. Estas cifras, con ser muy importantes, son inferiores a las que reflejan el grado de concentración que se produce en otros sectores. Hay que subrayar, a mayor abundamiento, que estas altas tasas de concentración se producen a pesar de haberse considerado sólo a las mayores empresas españolas.

De todo lo anterior puede concluirse que el conseguir empresas de una dimensión suficiente es requisito indispensable para promover el desarrollo tecnológico del sector alimentario. En este aspecto, puede, por tanto, considerarse que la presencia de empresas multinacionales debe representar un factor positivo, ya que normalmente las mismas se instalan con unas dimensiones muy superiores a las de las empresas existentes, como ya hemos visto con anterioridad.

Sin embargo, es fácil comprobar la existencia de una tendencia acusada por parte de las multinacionales a realizar las actividades de investigación y desarrollo en sus casas matrices. En tal caso, la filial española se limita a la importación de una tecnología por la que, naturalmente, tiene que efectuar los pagos en divisas correspondientes sin que ello redunde en un incremento en la potencialidad investigadora nacional. Para demostrar esta hipótesis, Carmen Martín González y Luis Rodríguez Romero (37) han efectuado, dentro de las 500 mayores empresas industriales españolas, un análisis de regresión entre la proporción de gastos en I + D respecto a los gastos totales de obtención de tecnología (compras al exterior más investigación propia) y el porcentaje de capital extranjero respecto al capital social de cada una de las empresas. Naturalmente, sólo se han considerado aquellas empresas que realizan actividades de I + D, y/o efectúan pagos por compra de tecnología. Pues bien, tanto a nivel global para las 314 empresas consideradas, como a nivel sectorial para las 42 empresas alimentarias, se

(37) Martín González, C., y Rodríguez Romero, L.; *op. cit.*, págs. 192-194.

obtiene una relación negativa entre las dos variables estudiadas (38).

Es de destacar, además, que en el sector alimentación la correlación es más fuertemente negativa que en los restantes sectores considerados. Ello lleva a la conclusión de que, salvo excepciones, «todo indica que la inversión extranjera frena el desarrollo de la capacidad técnica de las empresas locales que, de este modo, corren el grave peligro de continuar en un estado permanente de dependencia respecto de las importaciones de tecnología extranjera» (39).

Otro dato que puede corroborar el hecho de que, con carácter general, las empresas multinacionales tienden a realizar las actividades de investigación y desarrollo (I + D) en sus países de origen consiste en que de los 154 millones de dólares que, en el año 1966, gastaron en I + D las multinacionales estadounidenses de la alimentación, 136 millones fueron empleados en Estados Unidos y solamente 18 millones, es decir, un 12 por 100 del esfuerzo investigador, en los países de penetración (40).

Podemos señalar, como resumen de este punto, que el bajo nivel de investigación existente en la industria alimentaria española no se ha visto incrementado en forma notable por la masiva presencia de empresas multinacionales que sí ha servido, por el contrario, para incrementar la dependencia tecnológica del exterior al no haberse producido en suficiente grado, por parte de las empresas españolas, una auténtica asimilación de tecnología.

Efectos en la balanza de pagos

Aunque uno de los factores positivos de la presencia de las empresas multinacionales consiste en la aportación de capitales con el consiguiente efecto beneficioso —a corto plazo— sobre la balanza de pagos y con el reforzamiento de la inversión global del país, este factor tiene un peso muy

(38) Para la muestra global (314 empresas) los resultados fueron: $R_2 = 0,1420$; $t = -7,1838$.

Para las empresas de alimentación (42 empresas) se obtuvo: $R_2 = 0,3088$; $t = -4,2273$.

(39) Martín González, C., *op. cit.*, pág. 194.

(40) Datos tomados de *Las corporaciones multinacionales...*, *op. cit.*, pág. 176.

reducido en el sector alimentario debido a que la captación de capitales exteriores ha sido muy escasa, en relación con el control que los mismos han conseguido sobre los distintos subsectores alimentarios, como posteriormente tendremos ocasión de examinar. Por ello, puede afirmarse que las multinacionales de la alimentación instaladas en España no han resuelto un problema de financiación.

A más abundamiento, aunque podría suponerse que las empresas controladas por el capital extranjero, al tener unos cauces más fáciles para acudir al crédito exterior, aprovecharían esta fuente de captación de recursos, la realidad es que en el estudio publicado por *Información Comercial Española*, al que nos referimos anteriormente (41), se afirma, para los siete subsectores analizados, que el recurso al crédito exterior es escaso e incluso nulo en ocasiones.

En la vertiente negativa del efecto sobre la balanza de pagos se encuentran las salidas de divisas que las multinacionales producen tanto en concepto de cobros de dividendos como de retribución por transferencia de tecnología (patentes, royalties o regalías, asistencia técnica, etc.), generalmente hacia sus casas matrices, actuación esta última que, en ocasiones, encubre una forma solapada de repatriación de dividendos.

Pues bien, durante los años de 1974, 1975 y 1976, el sector alimentación figura entre los cuatro sectores que más pagos realizaron por transferencia contractual de tecnología. Sólo en dicho período, las industrias de la alimentación realizaron pagos por importe de 66 millones de dólares —el 6,12 por 100 del total de pagos realizado por todos los sectores—, de los que 30 millones correspondieron a pagos por asistencia técnica y 36 millones a pagos por patentes, diseños y marcas. Estos pagos fueron prioritariamente a Suiza, donde se enviaron 44,4 millones de dólares (más de dos tercios del total), seguido de Estados Unidos, con 10,6 millones y, ya a mucha distancia, de la República Federal Alemana, con 1,6 millones (42).

(41) La alimentación en España y la inversión extranjera, *op. cit.*

(42) Los datos han sido tomados de Martín González, C., y Rodríguez Romero, L., *op. cit.*, págs. 167-168.

En general, en el sector alimentario se gasta más —en términos relativos en comparación con los demás sectores— en pagos por patentes y asistencia técnica que en importaciones de bienes de equipo. Concretamente en el bienio 1974-75, las salidas de divisas producidas por el primer concepto en el sector alimentario supusieron el 7,39 por 100 del conjunto de todos los sectores (siendo solamente anticipado por los de material de transporte, industrias químicas y maquinaria eléctrica), mientras que las importaciones de bienes de equipo representaron el 6,70 por 100 del conjunto, siendo el sexto sector en cuanto a volumen de salidas de divisas por tal concepto (43).

Por otra parte, parece claro que existe una mayor participación en los pagos en concepto de asistencia técnica y patentes por parte de las empresas con capital extranjero. Sobre este particular, en el repetidamente citado trabajo publicado por *Información Comercial Española* (44) se llega a las siguientes conclusiones: En el subsector lácteo se observa que solamente las empresas con capital extranjero mayoritario transfieren al exterior sumas importantes en concepto de asistencia técnica y patentes. En el subsector de bebidas no alcohólicas los pagos por estos conceptos fueron de un volumen similar para las empresas con capital extranjero y las que carecían de él. Sin embargo, en las primeras la cifra de salidas se triplicó en el bienio 1972-73 respecto al de 1970-71, lo que «posiblemente se trata de un cambio de política de pagos de royalties entre las empresas matrices y filiales» (45).

En los subsectores de cervezas y bebidas alcohólicas la baja rentabilidad aparente de las empresas dominadas por el capital extranjero se ve, en parte, compensada por las salidas por patentes y asistencia técnica, salidas que casi exclusivamente se producen por parte de dichas empresas. También en el subsector de chocolates y galletas se produce este fenómeno, ya que en todos los años del período 1970-73 las salidas correspondientes a «pagos por asistencia téc-

(43) *Ibidem*, pág. 177.

(44) Los datos del trabajo corresponden al período 1970-1973.

(45) *La alimentación en España y la inversión extranjera*. I. C. E., *op. cit.*, pág. 36.

nica, patentes, diseños y marcas» correspondieron —en porcentajes siempre superiores al 90 por 100 del total (oscila entre el 91,9 por 100 y el 97 por 100 para los diversos años)— a las empresas mayoritariamente extranjeras, a pesar de que las mismas solamente disponían del 32,9 por 100 del conjunto del capital social del sector. Este hecho hace suponer que las grandes empresas multinacionales utilizan la vía de la retribución por patentes y asistencia técnica para incrementar solapadamente sus dividendos y aumentar la repatriación de divisas, como ya se expuso anteriormente; aunque también puede interpretarse el hecho, en parte, pensando que son sólo las empresas con capital extranjero mayoritario las que tratan de adquirir en el exterior una tecnología más sofisticada que la que habitualmente utilizan las empresas de capital exclusivamente español.

Nuevamente en el subsector de pastas alimenticias nos encontramos con que las salidas de las empresas sin capital exterior son ínfimas —menos del 1 por 100 de media en el cuatrienio considerado— en los pagos por asistencia técnica y patentes, aunque aquí las salidas correspondientes a las empresas con participación extranjera minoritaria son muy superiores —en términos absolutos y relativos— a los de las empresas en que la participación extranjera es mayoritaria. Este hecho vuelve a repetirse en el subsector de piensos compuestos.

Pasando ahora a examinar el papel que las multinacionales de la alimentación juegan en el desarrollo de las exportaciones nos encontramos con que éstas se encuentran más motivadas por la explotación del mercado interior que por su integración hacia el exterior.

Basándonos nuevamente en los datos publicados por *Información Comercial Española* referentes al cuatrienio 1970-1973, nos encontramos con los siguientes resultados: En el subsector de bebidas no alcohólicas las empresas con capital extranjero mayoritario son las únicas en las que las salidas de divisas por importaciones de mercancía superan a las entradas por exportaciones. En el subsector de cervezas las empresas que menos exportan, y que menor tasa de cobertura presentan en su comercio exterior, son asimismo las de capital extranjero mayoritario.

En el subsector de chocolates y galletas nuevamente nos encontramos con una escasísima vocación exportadora de las empresas con capital extranjero mayoritario, en las que el índice de cobertura de las importaciones por las exportaciones osciló entre el 4,4 y el 18,9 por 100 para los distintos años estudiados, mientras que el mismo se mantuvo entre el 60 y el 101,5 por 100 para las empresas de capital exclusivamente español.

El subsector de pastas alimenticias se caracteriza por una aportación al comercio exterior reducida y unos índices de cobertura bajos, aunque con tendencia al alza. Ahora bien, dentro de él destacan claramente las exportaciones de las empresas de capital nacional y las importaciones de las que tienen capital extranjero. Como prueba de lo anterior, el índice de cobertura osciló entre el 151,7 y el 201,0 por 100 —en los años estudiados— para las primeras y entre el 1,0 y el 7,5 por 100 para aquellas en las que el capital extranjero era mayoritario.

En el subsector de piensos compuestos «las empresas sin capital extranjero participan en muy escasa medida en la importación de semillas oleaginosas, que es un comercio limitado al capital extranjero» (46). En el mismo las importaciones tienen una gran importancia, estando en manos de las empresas mayoritariamente de capital extranjero en una proporción superior al 70 por 100.

En el subsector de bebidas alcohólicas se nota una presencia más activa de las empresas multinacionales en la exportación. En efecto, «si bien las empresas “nacionales” han perdido participación en la exportación, siguen dominando claramente en el mercado mundial de nuestros vinos; no obstante, se observa que los dos grupos de empresas con participación extranjera están desarrollando progresivamente un activo comercio de exportación» (47).

Como excepción, por último, a la escasa presencia que las multinacionales presentan en la exportación nos encontramos al subsector lácteo, en el que mientras las empresas

(46) *Ibidem*, pág. 72.

(47) *Ibidem*, pág. 52.

de capital exclusivamente nacional presentan unos índices de cobertura de las importaciones por las exportaciones que oscilan entre el 0,8 y el 6,4 por 100 y las de capital extranjero minoritario entre el 1,2 y el 4,7 por 100, las empresas de capital extranjero mayoritario tienen una tasa de cobertura que se mantuvo entre el 80,0 por 100 y el 107,8 por 100, para el cuatrienio considerado.

Vemos, por consiguiente, que salvo alguna excepción aislada la presencia de las multinacionales en la industria alimentaria no ha tenido ningún efecto positivo en el fomento de las exportaciones.

Grado de penetración de las multinacionales del sector alimentario

Aunque los inicios de la inversión extranjera en la alimentación habría que buscarlos en el siglo XIX con la participación británica en la elaboración de los vinos de Jerez, y aunque posteriormente hubo también participación activa en la fabricación de productos lácteos (Nestlé se instaló en España en 1905), en el sector azucarero, en el comercio exterior de productos hortofrutícolas y, en menor grado, en la industria de conservas vegetales, es a partir de comienzos de la década de los sesenta cuando —como consecuencia de una legislación muy liberal que solamente obligaba a solicitar autorización para aquellas inversiones en las que el capital extranjero sobrepasara el 50 por 100— la inversión exterior irrumpió con fuerza en la alimentación española.

Naturalmente, las facilidades dadas para el fomento de la inversión extranjera vinieron unidas a una expansión del mercado interior, un mayor desarrollo en la sociedad española y, consecuentemente, una clara predisposición para la modificación de los hábitos de consumo.

Precisamente, el hecho de que las inversiones extranjeras de carácter minoritario no necesitaran autorización para ser realizadas constituye un grave obstáculo para conocer exactamente la penetración exterior en las empresas. De todas formas, podemos señalar que en el decenio 1960-1970

la media anual de las inversiones autorizadas en el sector alimentario —es decir, de aquellas que participaron mayoritariamente en el capital de las sociedades correspondientes— fue de 620,3 millones de pesetas, lo que representó el 17,3 por 100 de la media anual de todo el conjunto de la industria española. Este ritmo inversor se vio reducido, sin embargo, considerablemente en los años siguientes (48).

Por otra parte, la participación extranjera en las mayores empresas del sector alimentario, según datos obtenidos de la publicación del Ministerio de Industria «Las 500 grandes empresas industriales españolas en 1973», alcanzó los 5.108,6 millones de pesetas, lo que supuso el 20,6 por 100 de la suma de los capitales sociales de tales empresas.

Dicha participación fue, según datos de la misma publicación referida al año 1974, de 4.873 millones de pesetas, lo que representó el 17,4 por 100 del capital social correspondiente a las 81 empresas alimentarias que figuraban dentro de las 500 primeras empresas industriales españolas. Hay que señalar que entre esas 81 empresas aparecían 55 con capital exclusivamente nacional y 26 con capital extranjero, en 15 de las cuales la participación de éste era igual o superior al 50 por 100. Ahora bien, para que nos hagamos idea de la potencialidad de las 26 empresas controladas por el exterior, respecto al conjunto de las 81 mayores, podemos señalar que las mismas generaron el 41,21 por 100 de la producción global, emplearon el 44,48 por 100 de la mano de obra y aportaron el 48,41 por 100 del valor añadido bruto (49). Como puede deducirse de lo anteriormente expuesto, el control por parte de las multinacionales de las principales empresas alimentarias españolas no deja de ser alarmante.

Otro dato distinto nos aporta Garrigues, quien estima que la inversión extranjera, al 30 de agosto de 1973, representaba en el sector alimentación el 8 por 100, siendo el mismo el quinto sector industrial en cuanto a importancia de dicha penetración (50).

(48) Datos tomados de Enseñat, Alfonso: «La financiación de la industria», en la obra colectiva «La España de los 70», Madrid, citados por *Opinión* (Documento: Comemos Royalties) en su número de 20 de enero de 1978.

(49) Datos tomados de *Opinión*, *op. cit.*

(50) Garrigues Walker, A.: *Marketing Actualidad*. Madrid, octubre de 1975, pág. 39.

También conviene señalar que en la Resolución de la Dirección General de Transacciones Exteriores de 17 de abril de 1975 (51) aparece en el anexo 1 la «Primera lista de sociedades españolas con participación extranjera mayoritaria en su capital», figurando en ella unas 90 empresas relacionadas con la industrialización y comercialización de productos alimenticios. Para el cálculo de la cifra citada se han tenido en cuenta las rectificaciones que aparecen en la «Resolución de 18 de enero de 1977 de la Dirección General de Transacciones Exteriores por la que se corrige la primera lista de sociedades con participación extranjera en su capital, publicada por Resolución de la misma de 1975» (52).

Posteriormente, la Resolución de la misma Dirección, de 19 de enero de 1977 (53), publicó la «Segunda lista de sociedades españolas con participación extranjera mayoritaria en su capital», apareciendo unas 56 empresas alimentarias más, lo que, unido a las anteriores, totaliza la considerable cifra de 146 empresas (54).

Por su parte, Campos Nordmann, en estudio realizado sobre la importancia de la inversión extranjera en el sector alimentario español, llega a la conclusión de que el capital exterior se encuentra presente en 19 de las 37 primeras empresas de alimentación españolas, teniendo en 11 de ellas el 50 por 100 como mínimo de participación en el capital (55). Ello supone una penetración del capital extranjero superior al 30 por 100, con una inversión financiera de 5.307 millones de pesetas.

Por nuestra parte, hemos examinado la «Relación de empresas con participación mayoritaria de capital extranje-

(51) «B. O. del E.» de 6 de mayo de 1975.

(52) «B. O. del E.» de 16 de febrero de 1977.

(53) «B. O. del E.» de 10 de febrero de 1977.

(54) Esta cifra debe considerarse como meramente orientativa dado que, al no figurar en las listas del Ministerio de Comercio más que el nombre de la empresa, existe el riesgo de que alguna de ellas haya sido clasificada indebidamente por nosotros dentro o fuera del sector alimentario, máxime si tenemos en cuenta que hay un número considerable de empresas distribuidoras que simultanean las ventas de los productos alimenticios con los no alimenticios.

(55) Datos tomados de Campos Nordmann, R.: *Investigación sobre las inversiones extranjeras en el sector alimentario español*. Instituto Nacional de Industria. Madrid, 1973.

ro», publicada por *Información Comercial Española* (56), observando que de las 37 empresas que aparecían en la relación anteriormente citada solamente figuran 6 entre las controladas mayoritariamente por el capital extranjero. Esta diferencia no creemos que deba interpretarse, básicamente, como un descenso en la participación de las empresas extranjeras durante el período transcurrido entre la elaboración de la primera y la segunda relación (1973 y 1978, respectivamente), sino que, probablemente, obedece a que algunas sociedades en las que el capital exterior es, de hecho, mayoritario no figuran en esta última relación debido al juego de las sociedades interpuestas.

En cualquier caso, la relativa disparidad de las cifras que estamos mencionando viene justificada por las dificultades anteriormente expuestas que impiden conocer con exactitud el grado de penetración extranjera en las empresas españolas. De todas formas, queda ampliamente demostrada la importancia de tal penetración.

Un dato que puede ser suficientemente significativo para subrayar hasta qué punto los gigantes de la alimentación se sienten impulsados a establecerse en el exterior y, concretamente, en España consiste en que de los 25 grandes grupos estadounidenses de la alimentación (con exclusión del subsector de bebidas) —grupos cuya cifra de negocios exclusivamente en el sector agroalimentario osciló en 1975 entre los 4.672 y los 958 millones de dólares—, 11 se encuentran introducidos en nuestro país. De dichos 11 grupos, 10 están situados entre los 15 primeros de Estados Unidos (57).

Análisis de las 1.500 mayores empresas españolas

Vamos a continuación a referirnos a la situación de las mayores empresas del sector alimentario en relación con las

(56) Relación de empresas con participación mayoritaria de capital extranjero. *Información Comercial Española*. Ministerio de Comercio, núm. 1.607. Madrid, 19 de enero de 1978.

(57) *Agra-Alimentation*, núm. 613. 6 de abril de 1977. Dichos 25 grupos de empresas se encuentran ampliamente presentes en Europa Occidental y, sobre todo, en la Comunidad Económica Europea, como lo demuestra el que en Gran Bretaña y Alemania se hayan introducido 17, en Francia 16, en Bélgica 13, en Holanda 12, en Italia 10, en Dinamarca y Suiza 5, en Suiza y Portugal 3, en Irlanda 2, y en Austria 1.

de los demás sectores, y a la penetración del capital extranjero que las mismas han experimentado, mediante el análisis de los datos que facilita anualmente la revista *Fomento de la Producción* sobre las 1.500 mayores empresas españolas (58).

Los datos que vamos a analizar corresponden a los publicados en 1977 y se refieren a la actividad de las empresas durante 1976. En el estudio se han contemplado todas aquellas empresas que en el transcurso del ejercicio han alcanzado unas cifras de ventas mínimas de 600 millones de pesetas, cota que fue superada por 1.562 entidades. Este colectivo fue dividido en 36 sectores, siendo varios los que corresponden a la actividad alimentaria que estamos contemplando. Dichos sectores son concretamente: aceites y productos oleícolas, con 32 empresas; bebidas, con 49 empresas; productos lácteos, con 44 empresas; y alimentación (con excepción de aceites y productos oleícolas, bebidas y productos lácteos), con 157 empresas. Ello totaliza un conjunto de 282 empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito de la industria alimentaria, al que habría que añadir 42 empresas que figuran en el capítulo de «Grandes Almacenes-Cadenas alimentarias». Lo anteriormente expuesto supone que las empresas del sector alimentario son las que dan el mayor contingente de empresas en el conjunto de las 1.500 empresas españolas. Sin embargo, al igual que ocurría al examinar la situación de la industria alimentaria a nivel mundial, las primeras empresas de la alimentación se hallan lejos de los primeros puestos de la clasificación general de las industrias, pues la de mayor volumen de facturación en España, Nestlé, con unas ventas de 20.350 millones de pesetas, ocupa el puesto 33 en dicha clasificación.

Refiriéndonos a las 100 primeras empresas industriales, encontramos 10 pertenecientes a la industria de la alimentación (59), que son las siguientes:

(58) *Fomento de la Producción*, núm. 738. Barcelona, 15 de octubre de 1977.

(59) No se han incluido las empresas correspondientes al sector «Grandes Almacenes-Cadenas Alimentarias» por presentar sólo una dedicación parcial a la alimentación. Entre estas figuran, entre las 100 primeras, El Corte Inglés (8), Galerías Preciados (22) y Simago (43).

<i>N.º de orden</i>	<i>Empresa</i>	<i>Participación del capital extranjero</i>
33	Nestlé.	100 por 100
42	Compañía Industrial y de Abastecimientos.	50 por 100
63	Aceiteras Reunidas de Levante.	Mayoritaria
64	Compañía Industrias Agrícolas.	—
65	Grupo Clesa.	—
73	Cooperativa Agropecuaria de Guissona.	—
82	Ebro, Compañía de Azúcares y Alcoholes.	—
86	Compañía General Azucarera de España.	—
94	Aceprosa.	Minoritaria
96	Carbonell y Cía.	—

Como puede observarse, en este grupo, integrado por 4 empresas del subsector de aceites, 3 del de azúcar, 1 del de cárnicas, 1 del de lácteos y la polivalente Nestlé, hay 4 con penetración extranjera, de las cuales 3 son precisamente las tres primeras de la clasificación, dándose la circunstancia de que en ninguna de las 3 la participación extranjera baja del 50 por 100.

Respecto al conjunto de las 324 empresas conexionadas con el sector alimentario —incluyendo entre ellas a las 42 empresas pertenecientes al grupo de «Grandes Almacenes-Cadenas de Alimentación»—, nos encontramos con 63 empresas en las que participa el capital extranjero (un 20 por 100 del conjunto). Esta participación es al 100 por 100 en 20 empresas, mayoritaria en 17, al 50 por 100 en 10, y minoritaria en 14, habiendo 2 empresas de las que se desconoce la importancia de la participación. Ello quiere decir que en la mayoría de estas empresas el capital extranjero ejerce el control absoluto de las mismas al disponer de la mayoría del capital, control que en ocasiones se ejerce de hecho en otras empresas en que la penetración es minoritaria en virtud de la dependencia tecnológica que las mismas tienen del exterior. Es importante señalar además que, como posteriormente tendremos ocasión de comprobar al efectuar el análisis pormenorizado de cada subsector, las empresas dominadas por las multinacionales suelen encontrarse siempre entre los primeros puestos.

Análisis sectorial

Aceites y productos oleícolas

En la relación última publicada por la revista *Fomento de la Producción* sobre las 1.500 mayores empresas españolas (60) se observa una disminución en el número de empresas correspondientes a este sector como consecuencia de la política de concentraciones que viene produciéndose en los últimos años, entre las que podría citarse la absorción por parte de Aceiterías Reunidas de Levante (A. R. L. E. S. A.) de Exisa y Extrasur, en septiembre de 1977, o el acuerdo de fusión tomado asimismo recientemente por Productora General de Aceites, Ipeasa, Agro-Industrial Extremeña y Safflor.

De las 32 empresas que aparecen en la relación citada por tener unas ventas superiores a los 600 millones de pesetas figuran 7 con capital extranjero, de las cuales 6 corresponden a las 12 primeras empresas del sector.

De estas 7 empresas, en 1 la participación exterior es del 100 por 100, en otra mayoritaria, en 3 del 50 por 100 y en 2 minoritaria. Hay que señalar, además, que las tres primeras empresas del sector —Cindasa, Arlesa y Aceprosa— tienen capital extranjero, siendo la cuarta, Carbonell y Cía., de Córdoba, la primera de la relación en la que todo el capital es nacional. Esta empresa, sin embargo, pasaría al primer lugar del sector si se considerara la cifra conjunta de todo el grupo que encabeza.

Otra consideración de importancia es que dentro del capital extranjero es el procedente de Estados Unidos el que domina, al estar presente en 5 empresas, siendo en los dos casos restantes capitales suizo y anglo-holandés.

Como puede verse, la penetración de las empresas multinacionales en el sector que analizamos es verdaderamente acusada. Esta penetración se hace mucho más llamativa aún, sin embargo, si nos centramos exclusivamente en la industria molturadora. En efecto, en España existen actualmente siete importantes sociedades dedicadas fundamental-

(60) *Fomento de la Producción*, núm. 738, *op. cit.*, págs. 61-65.

mente a la molturación del haba de soja, aunque también molturan, en su mayoría, considerables cantidades de girasol. Además, existen una quincena de entidades, de menor importancia que las anteriores, dedicadas exclusivamente a la extracción del aceite de girasol.

Dentro de las sociedades dedicadas a la molturación de la soja nos encontramos con 10 factorías, debido a que la primera empresa del sector, Cindasa (Compañía Industrial y de Abastecimientos), posee dos, y la segunda, Arlesa (Aceiterías Reunidas de Levante), tiene tres, como consecuencia de la absorción de Exisa (Exportaciones e Importaciones, S. A.) y Extrasur (Extractora del Sur, S. A.).

Cindasa tiene un 50 por 100 de su capital en poder del grupo multinacional Cargill Inc. Por su parte, Arlesa pertenece a la multinacional Bunge a través de Zurfin, sociedad financiera internacional del grupo Bunge, que posee el 70,9 por 100 de las acciones de Arlesa. Hay que señalar que entre estas dos sociedades dominan casi el 60 por 100 del mercado nacional de molturación de soja. Además, el capital extranjero se encuentra presente en Aceprosa y Acevesa, donde la Continental tiene un 10 por 100, en Simsa, donde A. E. Staley posee el 50 por 100, y en Ipesa, donde P. V. O. posee también el 50 por 100.

Ello pone de manifiesto el absoluto control de las multinacionales sobre la industria molturadora, factor que ha sido el que fundamentalmente ha impulsado al Instituto Nacional de Industria a la creación de una empresa pública en el sector —Oleaginosas Españolas, S. A. (O. E. S. A.)—, íntegramente de capital nacional, en el que la participación del INI es del 74,44 por 100, y cuyo objetivo social consiste principalmente en la molturación de haba de soja en sus instalaciones, actualmente en construcción, en el puerto de Barcelona. Esta empresa, cuando esté a pleno rendimiento, pasará a ocupar el tercer lugar dentro de las empresas molturadoras de soja, inmediatamente después de Cindasa y Arlesa.

A continuación se adjunta un cuadro sobre las empresas molturadoras de soja y sus principales características, en que se resume lo anteriormente expuesto. Hay que hacer

notar que las cifras correspondientes a capacidad de producción deben considerarse como aproximadas.

Productos lácteos

En la última relación publicada por la revista *Fomento de la Producción* figuran 44 empresas con unas ventas superiores a los 600 millones de pesetas, entre las cuales hay 6 controladas por el capital extranjero, tres de ellas con participación del 100 por 100 —Frigo, Kraft Leonesas y Mantequerías Arias— y otras tres con participación mayoritaria —Danone, Derivados Lácteos y Massanes y Grau—. En cuanto a procedencia de tales capitales domina Suiza en 3 empresas, seguida de Estados Unidos y Francia con 1, siendo la sexta de capital anglo-holandés.

En este sector no aparece Nestlé, como antes se expuso, debido a que ante la expansión sufrida en otras ramas de la alimentación, el capítulo de derivados lácteos ha dejado de ser el más importante dentro de la empresa. A pesar de esta exclusión, el capital extranjero controla a cuatro de las diez primeras empresas del sector.

El primer lugar de la clasificación lo ocupa el grupo español CLESA, lugar que pasaría a ser ostentado por La Lactaria Española, S. A., si se considera la cifra consolidada con el grupo de empresas filiales de la misma.

Hay que señalar que La Lactaria Española es de capital exclusivamente nacional, siendo accionista mayoritario el INI, con una participación del 72,5 por 100. El grupo de empresas filiales de La Lactaria Española está integrado por Central Lechera Vizcaína, S. A. (con participación del 100 por 100), La Lactaria Andaluza, S. A. (con participación asimismo del 100 por 100), Lactaria Castellana, S. A. (con participación del 85 por 100), Complexa (con participación del 58,3 por 100) e Industrias del Frío y Alimentación, S. A. —I. F. A. S. A.— (con participación del 53,64 por 100).

Refiriéndonos, a continuación, a los datos publicados por *Información Comercial Española* en su número de marzo de 1975 (61), podemos mencionar que en dicho trabajo

(61) La alimentación en España y la inversión extranjera, I. C. E., *op. cit.*, págs. 27-33.

Empresas molidoras de soja y sus principales características

Grupo	Participación	Situación	Tamaño de habas Capacidad (**)	Total Grupo (**)	% Mercado nacional
CARGIL					
Cía. Industrial y de Abastecimientos (CINDASA)	50 % Cargil Inc USA (*)	Tarragona	330.000	550.000	32
Proteínas y Grasas (PROTEGRASA) (1) ..	Resto: Nacional	Reus	220.000		
BUNGE					
ARLESA (2)		Valencia	300.000		
EXISA (2)	ZURFIN: 70,9 % (3) (*)	Osuna (Sevilla)	75.000	475.000	26
EXTRASUR (2)		Sevilla	100.000		
ACEPROSA	90 %: Nacional	Bilbao	275.000	375.000	21
ACEVESA	10 % Continental (*)	Cartagena	100.000		
SOCIEDAD IBERICA DE MOLTURA- CION, S. A. (SIMSA)	50 %: A. E. Staley (*) 50 %: Nacional	Santander	150.000	150.000	8
KOIKE Y ELOSUA, S. A. (KELSA) (4) ..	100 %: Nacional	La Coruña	150.000	150.000	8
IPEASA	50 %: P. V. O. (*) 50 %: Eximtrade	Sevilla	100.000	100.000	5
				1.800.000 (**)	100

(*) Empresas multinacionales.

(**) Capacidades nominativas aproximadas. El total de la capacidad efectiva es del orden de 2.000.000 Tm.

(1) Cía. Industrial y de Abastecimientos, S. A., es propietaria del 100 por 100 de PROTEGRASA.

(2) ARLESA ha absorbido a EXISA y EXTRASUR en septiembre de 1977.

(3) ZURFIN es la sociedad financiera internacional del Grupo BUNGE.

(4) Capital suscrito por KOIKE y ELOSUA a partes iguales.

se estima que entre las 78 empresas más importantes del sector existen 25 con capital extranjero —en 13 con carácter mayoritario y en 12 con carácter no mayoritario (62)—, existiendo una penetración directa del capital exterior del 43,12 por 100 (63). Este porcentaje se encuentra, en la realidad, incrementado como consecuencia de la participación indirecta que las multinacionales realizan a través de sus filiales en España, práctica que se efectúa con gran frecuencia en el sector que analizamos y cuyo efecto no ha podido ser considerado en el estudio en que nos basamos (64).

En todo caso, de los distintos datos mencionados se llega a la conclusión de que la penetración en el sector lácteo es importante, tanto por el elevado porcentaje del capital extranjero invertido en el mismo como por la importancia, en términos absolutos, del citado sector (65).

Bebidas

Comenzamos, en primer lugar, refiriéndonos a la información contenida en la publicación realizada por la revista *Fomento de la Producción* sobre las «1.500 mayores empresas españolas 1977». En ella figuran 49 empresas, siendo 12 las que se citan como participadas por el capital extranjero. De las 12 empresas, 6 —González Byass (3), Damm (6), Coca-Cola de España (10), Unión Cervecera (11), Cinzano (13) y Martini-Rossi (15)— figuran entre las quince primeras del sector.

La participación es exclusiva (al 100 por 100) en 6 empresas, mayoritaria en 1, al 50 por 100 en otra, y minoritaria en las cuatro restantes.

(62) En el estudio que se comenta, las empresas en que el capital extranjero supone el 50 por 100 se consideran dentro del grupo no mayoritario.

(63) La penetración del capital exterior se ha calculado por el porcentaje del capital social suscrito por los extranjeros respecto al capital social del conjunto de las empresas.

(64) El motivo de este hecho obedece a que en la legislación vigente durante mucho tiempo, tales empresas no eran consideradas como participadas por capital extranjero al venirle éste a través de una sociedad con domicilio social en España.

(65) En este estudio se ha considerado a Nestlé dentro del sector de productos lácteos, por la totalidad de su capital social, a pesar de que, como ya ha sido expuesto repetidamente, realiza un gran volumen de actividades en otros sectores alimenticios.

Dada la amplia diversidad de empresas incluidas en este sector conviene dividir el mismo en tres subsectores de características netamente diferenciadas: Bebidas no alcohólicas, cervezas y bebidas alcohólicas (con exclusión de cervezas). Pues bien, de las 12 empresas que figuran en la publicación anteriormente mencionada como participadas por el capital extranjero, 2 producen bebidas no alcohólicas, 4 cervezas y 6 bebidas alcohólicas. En esta publicación no aparecen con capital extranjero 3 empresas cerveceras (La Cruz del Campo, San Miguel y El Aguila) y 2 empresas productoras de bebidas alcohólicas (Palomino y Vergara y Bodegas Franco Españolas), que sí figuran, sin embargo, en las relaciones de empresas con capital extranjero publicadas en el número 499 de *Información Comercial Española*.

Pasando ahora, a partir de los datos publicados por esta revista, a analizar las particularidades de los tres subsectores mencionados anteriormente, tenemos:

a) Bebidas no alcohólicas: sobre un total de 37 empresas censadas, existen 21 con participación extranjera —3 con carácter mayoritario y 18 con carácter minoritario—, lo que supone un porcentaje de participación directa del capital extranjero del 14,32 por 100, cifra que, aunque aparentemente «no es elevada, sin embargo, sabemos que existe una participación efectiva superior, debido a que las principales empresas con participación extranjera directa han creado sus propias filiales, cuya actividad principal suele ser embotellar y envasar las bebidas objeto de producción de sus matrices nacionales» (66).

Otra característica de este subsector consiste en el elevado grado de rentabilidad obtenido por el capital extranjero.

En opinión de Campos Nordmann, éste es un subsector «prácticamente dominado» por el capital exterior (67).

b) Cervezas: del total de 39 empresas censadas, hay 23

(66) La alimentación en España y la inversión extranjera, I. C. E., *op. cit.*, pág. 34.

(67) Véase Campos Nordmann, R.: *La estructura y las inversiones extranjeras en la industria alimentaria española*. Revista de la Universidad Complutense de Madrid. Volumen XXIII, número 91. Mayo-junio 1974, pág. 205.

con participación extranjera, lo que representa un porcentaje de penetración directa del capital exterior del 19,66 por 100. De estas 23 empresas, en 5 aparece el capital extranjero como mayoritario y en 18 como minoritario.

Como es habitual, el tamaño medio de las empresas con participación extranjera es superior a la media de las restantes. Efectivamente, si nos referimos exclusivamente al conjunto de las empresas que tienen como mínimo 100 millones de pesetas de capital, nos encontramos con 3 con capital extranjero mayoritario y 13 con capital extranjero minoritario, mientras que sólo hay 4 empresas con capital exclusivamente nacional.

Una característica importante de este subsector, con fuerte control por parte del capital extranjero, como hemos visto, consiste en la muy baja rentabilidad aparente, que para las empresas multinacionales puede verse compensada, en parte, por las salidas de divisas en pago de patentes y asistencia técnica.

c) Bebidas alcohólicas (excepto cervezas): En este subsector coexisten en mayor medida que en los anteriores las empresas grandes y pequeñas. De un conjunto de 273 empresas censadas, existen 39 —15 con carácter mayoritario y 24 con carácter minoritario— con capital extranjero, alcanzándose un porcentaje de participación directa del capital extranjero del 22,58 por 100.

Nuevamente destaca en este subsector el mayor tamaño de las empresas con participación extranjera, ya que mientras el capital social medio era de 23,6 millones de pesetas para las empresas sin participación extranjera, se elevaba hasta 76,9 millones de pesetas para las empresas con capital extranjero no mayoritario y hasta 121,2 millones de pesetas para las de capital extranjero mayoritario.

También nos encontramos en este subsector con una rentabilidad aparentemente baja, compensada en parte para las empresas con capital exterior mayoritario con las salidas en concepto de patentes, salidas que tienen una importancia mínima, por el contrario, para las empresas con participación extranjera minoritaria o nula.

Chocolates y galletas

Como ya se ha expuesto anteriormente, la información correspondiente a este sector, al igual que la correspondiente a los restantes sectores industriales aún no examinados, no aparece pormenorizada en el número de la revista *Fomento de la Producción*, al que repetidamente hemos venido refiriéndonos. Por el contrario, se encuentra globalizada en el apartado denominado Alimentación, en el que aparecen 157 empresas, de las que el capital extranjero se encuentra presente en 25, en 6 con la totalidad de la participación, en 10 con la mayoría, en 5 con el 50 por 100, y en las 4 restantes con carácter minoritario (68).

Sin embargo, a partir de la información que suministra la publicación citada, hemos tratado de separar las empresas que pertenecen exclusiva o fundamentalmente al sector de chocolates y galletas, existiendo un total de 16, de las que 7 tienen capital extranjero —Chocolates Suchard y Bimbo, al 100 por 100, y Chocolates Loyola, Donuts Corporation Española, Galletas Artiach, Lose-Bahlsen y Productos Ortiz, con carácter mayoritario—. Estas empresas se encuentran controladas: Chocolates Suchard, por Interfood; Bimbo, por capital mexicano y estadounidense a partes iguales; Chocolates Loyola, por Cadbury Schweppes Overseas; Galletas Artiach, por Nabisco; Lose-Bahlsen, por la Bahlsen, y Productos Ortiz, por la United Biscuits Ltd.

En el estudio que sobre este sector hace la revista *Información Comercial Española*, se indica que, en un total de 109 empresas censadas, el capital extranjero se encontraba presente en 15 —en 10 con carácter mayoritario y en 5 con carácter no mayoritario—, con un porcentaje de penetración directa del 28,26 por 100, porcentaje que sería más elevado si se hubieran considerado las empresas que —como Nestlé— además de los productos de este sector fabrican otros productos.

Nuevamente nos encontramos aquí con que la dimensión

(68) La procedencia de estos capitales es en 12 empresas de los Estados Unidos, en 5 de Suiza, en 2 de Gran Bretaña y Holanda y en 1 de Panamá, Italia, Luxemburgo y México, respectivamente.

de las empresas con capital mayoritariamente extranjero —69,3 millones de pesetas de capital social medio— es considerablemente superior (4,8 veces) al de las empresas de capital nacional —14,2 millones de pesetas de capital social medio.

Hay que señalar que la penetración del capital extranjero en este sector es muy reciente, a pesar de lo cual el mismo tiene un amplio control, dado que en él se han introducido las multinacionales de mayor potencia. Por ello sería muy aconsejable que surgieran alguna o algunas empresas nacionales fuertes que pudieran compensar, en parte, la fuerte penetración exterior.

Pastas alimenticias y caldos concentrados

Es éste el sector en que, según el estudio realizado por *Información Comercial Española*, es mayor la penetración directa del capital extranjero, que alcanza un 52,66 por 100, a pesar de que sólo 7 de las 40 empresas censadas tenían participación exterior. Esto supone una fuerte concentración del capital extranjero, que participa en las mayores empresas del sector.

En la relación de las «1.500 mayores empresas españolas 1977» aparecen ocho correspondientes a este sector, de las que cuatro están controladas por el capital extranjero. Estas son: Gallina Blanca, con un 50 por 100 de capital panameño; Starlux, con un 50 por 100 de capital en poder de la suiza Findin y el 50 por 100 restante en el de la italiana S. M. E.; Industrias Riera-Marsá, con un 75 por 100 del capital en manos de la holandesa Van Nelle-Standard Brands, y Productos Maggi, que pertenece en su totalidad a la empresa suiza Itafa (conexionada con Nestlé).

De todas formas, dentro de este sector habría que distinguir el subsector de caldos concentrados, en que el dominio del capital extranjero es casi absoluto; el de pastas alimenticias, donde el peso de las empresas con participación extranjera es elevado en relación con las empresas nacionales, y el subsector harinero, donde la participación exterior es prácticamente nula.

Piensos compuestos

Aunque la penetración extranjera directa en el capital social de las empresas fabricantes de piensos compuestos no arroja, según el estudio de *Información Comercial Española*, un porcentaje elevado al limitarse al 18,85 por 100, nos encontramos, sin embargo, ante un caso de control muy fuerte por parte de las empresas multinacionales que no se refleja adecuadamente en la cifra antes mencionada, debido a las especiales características del sector.

En efecto, hay que tener en cuenta que el sistema habitual de trabajo consiste en la fabricación mediante la utilización de una fórmula, muchas veces extranjera, cuya patente o licencia es, en tal caso, cedida por una empresa extranjera al fabricante nacional. Asimismo nos encontramos, con frecuencia, con pequeñas empresas de ámbito regional o local con exclusiva de ventas en su zona de influencia por parte de una empresa española, que participa con mayor o menor grado en su capital, y que está a su vez participada por la empresa extranjera de la que obtiene la licencia de fabricación. Pues bien, estas empresas, en las que la participación extranjera se realiza a través de una empresa ya instalada en España, no están consideradas como afectadas por el capital extranjero en el cálculo de penetración antes citado.

Otra característica de este sector es su considerable atomización, como lo demuestra el hecho de que de las 188 empresas censadas en el estudio de *Información Comercial Española*, solamente 8 alcanzaron la cota de los 100 millones de pesetas. Entre estas 188 empresas se encontraban 9 con capital extranjero mayoritario y 12 con capital extranjero no mayoritario. Entre ellas figuran algunas empresas, como Aceiterías Reunidas de Levante (Arlesa) o Compañía Industrial y de Abastecimientos (Cindasa), que, por nuestra parte, han sido consideradas anteriormente en el sector de aceites y productos oleícolas. Como siempre, la dimensión de las empresas con capital extranjero es superior a la media.

Examinando la presencia de las empresas correspondientes a este sector dentro de las «1.500 mayores empresas españolas 1977», nos encontramos con que aparecen 32 empresas, formando el grupo más numeroso después de las

de bebidas y productos lácteos y con el mismo contingente de empresas que el de aceites y productos oleícolas.

En ellas, el capital extranjero se encuentra presente a través de Unión Alimentaria Sanders, S. A., cuyo capital pertenece en un 77,3 por 100 a Sanders Internacional, de Luxemburgo, y que ocupa el primer lugar del sector en cuanto a volumen de negocios; en Gallina Blanca Purina, S. A., controlada en un 50 por 100 por la estadounidense Ralston Purina; en S. A. de Productos Gallegos (Saprogal), con un 50 por 100 en poder de Molinos de Puerto Rico; y, en una proporción insignificante, en Compañía Organizadora del Consumo, S. A. (Cocsa), donde la holandesa Provimi dispone del 0,492 por 100 del capital.

En la relación figuran también Piensos Hens, S. A., y Fomento Agropecuarios, S. A. (F. O. A.), sin que se mencione la existencia en ellas de capital exterior, aunque en el estudio de *Información Comercial Española* aparece la primera entre las empresas con capital extranjero mayoritario, y la segunda entre las de capital extranjero no mayoritario.

Industrias cárnicas

En este sector, en el que se incluyen una serie de actividades industriales muy variadas, entre las que destacan los mataderos, de fábricas de embutidos e industrias de conservas cárnicas, y las salas de despiece de carnes, nos encontramos con una fuerte atomización y, en consecuencia, un número muy elevado de empresas.

Así, por ejemplo, el 30 de junio de 1974 había censados 2.165 mataderos municipales, 123 mataderos frigoríficos y 633 mataderos industriales, mientras que al 15 de noviembre de 1973 eran 145 las salas de despiece de carne censadas. Por su parte, el número de fábricas de embutidos y de conservas cárnicas se eleva a 1.567 (69).

En la relación de las «1.500 mayores empresas españolas 1977» figuran del orden de una treintena de empresas,

(69) Datos tomados de Pulgar Arroyo, J.: *La realidad industrial agraria española*. Editorial Agrícola Española, S. A. Madrid, 1976, págs. 151, 153 y 162.

entre las que aparecen como penetradas por el capital extranjero solamente tres, que son Oscar Mayer, S. A., perteneciente en un 40 por 100 a la estadounidense Oscar Mayer Co.; Híbridos Americanos, S. A., con su capital en poder de la también estadounidense Dekalb, y Aldea, S. A., controlada en un 50 por 100 por Molinos de Puerto Rico.

Es de destacar que el primer lugar, dentro del sector, lo ocupa una cooperativa, la Sociedad Cooperativa Agropecuaria de Guissona, la cual, además de desarrollar actividades en el campo de las industrias cárnicas, es productora de piensos compuestos.

En este sector se encuentra presente la empresa pública a través de Carnes y Conservas Españolas, S. A. (Carcesa), sociedad en la que el I. N. I. dispone del 87,3 por 100 de su capital, y que actúa con una cierta diversificación, ya que dispone de matadero general frigorífico y produce conservas y productos cárnicos y conservas vegetales. Son filiales de la misma —al 100 por 100— Ganados y Productos Industriales, S. A. (Gypisa), con matadero general frigorífico y obtención de productos cárnicos, e Hijos de Justo Rodríguez LA LUZ, S. A., con planta de conservas y productos cárnicos.

Azúcar

Aunque inicialmente las dos mayores empresas del sector fueron constituidas a principios de siglo con participación de capital extranjero, en la actualidad parece ser que tan sólo hay participación extranjera —capital italiano— en Azucareras Reunidas de Jaén. Ello supone que la penetración extranjera en el sector sea mínima.

Entre las «1.500 mayores empresas españolas 1977» figuran 5 industrias azucareras, sin que en ninguna se mencione la existencia de capital extranjero. Entre ellas, las dos primeras —Ebro, Compañía de Azúcares y Alcoholes y Compañía General Azucarera de España— figuran entre las 100 primeras empresas españolas.

Conservas vegetales

En España existen del orden de unas 800 empresas (70), la mayor parte de ellas con una dimensión muy reducida. El capital extranjero se encuentra representado en 19 empresas, con un grado de penetración referido al conjunto de éstas del 71 por 100. Dichas 19 empresas operan a través de 22 establecimientos industriales, con una producción media por establecimiento del orden de los 200 millones de pesetas, lo que supone algo más de seis veces la media del conjunto de empresas del sector. Asimismo, se estima que la productividad de las empresas con capital extranjero triplica a las demás.

La producción de las empresas con participación extranjera es del orden del 22 por 100 del total del sector, lo que supone que la penetración del capital extranjero en el conjunto de la producción rebasa ligeramente el 15 por 100.

Según Campos Nordmann, «pese a la atomización del sector (casi 800 empresas conserveras) y a la fuerte presencia de firmas extranjeras en el campo conservero vegetal, no puede afirmarse que la inversión extranjera sea elevada» (71).

En este sector se encuentra presente la empresa pública a través de C. A. R. C. E. S. A., empresa de actividad polivalente, ya citada dentro del sector de industrias cárnicas.

Conservas de pescado

La inversión extranjera es insignificante en este sector, al no existir más que una empresa con capital extranjero en proporción superior al 50 por 100. Esta empresa, con un capital de 84 millones de pesetas, tiene una participación belga del 90 por 100.

Según Campos Nordmann, «el grado de penetración extranjera... es sumamente escaso, pudiéndose casi afirmar que salvo la importantísima firma Beatrice Food Corpora-

(70) 743, según el censo de 1970.

(71) Campos Nordmann, R.: La estructura y las inversiones..., *op. cit.*, pág. 203.

tion no existe ninguna otra participación extranjera destacable» (72).

El Instituto Nacional de Industria se encuentra presente tímidamente en el sector a través de Novamor, S. A., empresa cuyo objeto social consiste en la fabricación de conservas de atún y cuya facturación alcanzó en 1977 unos 150 millones de pesetas. La participación del I. N. I. en Novamor es del 57,6 por 100, estando instrumentada a través de Endiasa —Empresa Nacional para el Desarrollo de la Industria Alimentaria, S. A.—, sociedad cuyo capital, de 500 millones de pesetas, pertenece exclusivamente al I. N. I. y cuyo objeto social consiste en el desarrollo de «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» (73).

También existe presencia minoritaria del I. N. I., a través de SODIGA (Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia) (74), en dos empresas gallegas de escasa dimensión —Acuicultura del Atlántico y Somega—, en las que aquélla dispone del 20 y el 17 por 100 del capital, respectivamente.

Varios

En la relación de las «1.500 mayores empresas españolas 1977» figuran cuatro empresas, aparte de la polivalente Nestlé, que no corresponden a ninguno de los sectores anteriormente analizados. Estas empresas son: Glucosas y Derivados, S. A., productora de glucosa, con la totalidad del capital en poder de la norteamericana C. P. C. International; Compañía General de Solubles, S. A., productora de cafés solubles, con el 51 por 100 en manos de la también norteamericana General Foods Corporation; Compañía Envasadora Loreto, S. A., fabricante de aceituna de mesa,

(72) *Ibidem*.

(73) Decreto 3292/1974, de 14 de noviembre, por el que se encomienda al I. N. I. la creación de la Empresa Nacional para el Desarrollo de la Industria Alimentaria, S. A. (E. N. D. I. A. S. A.). «B. O. del E.» de 4 de diciembre.

(74) El I. N. I. tiene el 53,68 por 100 del capital de SODIGA.

con el 50 por 100 del capital estadounidense y Productos Pepsico, S. A., fabricantes de patatas chips y otros productos, en la que el capital en poder de Estados Unidos se eleva al 96,32 por 100.

La variedad de subsectores incluidos en este apartado impide analizar con un cierto rigor la incidencia de la penetración multinacional en el mismo.

Sin embargo, quizá sea conveniente que hagamos algunas reflexiones en conexión con el subsector de congelados. Sobre el mismo hay que señalar que si actualmente presenta en España una extensión muy reducida es de prever que en el futuro, al igual que ha ocurrido recientemente en países con un grado de desarrollo superior al nuestro, se produzca una rápida expansión en la que sería deseable que participaran con industrias potentes las empresas nacionales (75).

El sector público se encuentra representado en este grupo mediante la empresa Miel Española, S. A., en cuyo capital de 20 millones de pesetas participa el I. N. I., a través de Endiasa, con un 51 por 100. El objeto social de esta empresa consiste en la recogida y tratamiento de la miel.

Dentro del grupo genérico de pesca podemos mencionar también la presencia del Instituto Nacional de Industria, a través de SIMEX (Sociedad de Inversiones Mobiliarias en el Exterior, S. A.) (76), en dos empresas que desarrollan su actividad en el exterior. La primera, Industries Mauritanienes de Pêche, S. A. (IMAPEC), pertenece en su totalidad a SIMEX, tiene la factoría en Nouadhibou (Mauritania) y desarrolla actividades de pesca y su industrialización. La segunda, Maropeche, S. A., tiene un 50 por 100 de su capital en poder de SIMEX y otro 50 por 100 de capital marroquí, realiza actividades de pesca y su industrialización, y tiene la flota abanderada en Marruecos.

Como puede verse, en estas dos empresas existe una presencia del capital público en el extranjero, siendo éstos

(75) Entre las mayores empresas españolas en el sector congelado figura actualmente Pescanova, mientras que entre las multinacionales se encuentra la marca Findus, perteneciente a Derivados Lácteos, filial de Nestlé.

(76) SIMEX pertenece, en el 100 por 100, al Instituto Nacional de Industria.

los dos únicos casos en que la empresa pública española se encuentra presente, dentro del campo alimentario, en el exterior.

Por último, dentro del sector público podemos citar la presencia de Industrias Gaditanas del Frío Industrial, S. A. (IGFISA), empresa en la que el I. N. I. tiene suscrito el 75 por 100 del capital, y cuya actividad social consiste en el almacenamiento frigorífico y la preparación de congelados, disponiendo de frigoríficos en Cádiz, Ceuta y Melilla.

Para terminar el examen de este sector vamos a hacer unas consideraciones sobre Nestlé, lo que viene justificado por ser la empresa número uno de la alimentación española en cuanto a volumen de ventas y por representar un caso típico de diversificación, fenómeno hacia el que tienden las grandes empresas alimentarias del mundo, como exponíamos en la primera parte de este trabajo (77).

Pues bien, Nestlé, desde que en el año 1905 comenzó su producción en España mediante la obtención de leche en polvo en la fábrica instalada en La Penilla (Santander), ha ido diversificando y ampliando sus actividades hasta encontrarse en la actualidad presente en la producción de café instantáneo, leche condensada, leche evaporada, mantequilla, yogur, quesos, helados, chocolates, alimentos dietéticos, alimentos para lactantes, caldos, platos congelados, platos precocinados, zumos de frutas, salsas, ketchup, aceitunas, etcétera. Su presencia destaca en café instantáneo (86 por 100 del mercado), helados (33 por 100) y chocolates (21 por 100), productos para los que ostenta el liderazgo en el mercado español.

Esta producción se realiza a través de un grupo de empresas que son Sociedad Nestlé (A. E. P. A.) —cuyas acciones pertenecen en un 74,93 por 100 a Nestlé Alimentaria y en un 25,07 por 100 a Itafa, S. A.— (78), Derivados Lácteos, Productos Maggi, Massanes y Grau, y Libby España.

(77) Los datos que se citan a continuación han sido tomados de *Eurofood*, número 127, Londres, 12 de mayo de 1977.

(78) El capital de Sociedad Nestlé (A. E. P. A.) se eleva a 1.600 millones de pesetas.

Como vemos, el grado de diversificación alcanzado por Nestlé en España es verdaderamente considerable, habiéndose introducido en sectores que, al margen de su especialización tradicional de productos lácteos, suponen la obtención de bienes con un alto grado de transformación y un considerable valor añadido.

Comercialización y distribución

En la publicación «1.500 mayores empresas españolas 1977» figura, como ya hemos citado anteriormente, un sector denominado «Grandes almacenes-Cadenas alimenticias», en el que se incluyen 42 empresas, encontrándose presente el capital extranjero en 14, cuatro de las cuales figuran entre los seis primeros puestos de la relación parcial, inmediatamente después de El Corte Inglés y Galerías Preciados. Estas empresas son Simago (3), Makro (4), Sears Roebuck de España (5) y Coaliment (6).

La participación extranjera es del 100 por 100 en 5 empresas, mayoritaria en 2, del 50 por 100 en 1, y minoritaria en 4, no disponiendo de datos sobre las 2 restantes.

En cuanto a la procedencia de capitales domina Francia, a diferencia de lo que hemos visto en los sectores industriales. En efecto, 6 empresas tienen capital francés, 1 estadounidense, 1 holandés y 1 alemán, no disponiendo de información sobre el resto.

La tendencia que se aprecia en este sector es la de un crecimiento continuado en el tamaño de las empresas como consecuencia de la proliferación de las grandes superficies de venta.

Recientemente, destaca el rápido desarrollo de los hipermercados, los cuales están prácticamente controlados por el capital extranjero. Así, las dos primeras empresas de hipermercados que figuran en la relación de grandes empresas antes mencionada son Ibérica de Mercados y Carrefour Almar (79), ambas con capital francés presente.

(79) En los puestos 13 y 14 dentro del sector «Grandes almacenes-Cadenas alimenticias».

Concretamente, esta última empresa participaba, en diciembre de 1977, en 66 hipermercados situados en Europa y Suráfrica, con una capacidad total de ventas de 620.150 metros cuadrados. De estos 66 establecimientos, 50 eran total o mayoritariamente propiedad de Carrefour, S. A., de Francia, mientras que en los 16 restantes la participación era minoritaria. A efectos nuestros, interesa destacar que a continuación de Francia —donde había 27 establecimientos Carrefour más 15 asociados—, el país donde esta multinacional se encontraba más introducida era España —con 7 establecimientos y una superficie de ventas de 73.769 metros cuadrados (80).

Este hecho confirma el que las multinacionales del comercio alimentario, ante la saturación con que se encuentran en muchos países europeos, se orienten hacia Italia y España especialmente, aunque en el país citado en primer lugar se han encontrado con la oposición que los pequeños comerciantes de productos alimenticios presentan a la creación de hipermercados, oposición en la que se ven apoyados por los partidos políticos, que no pueden olvidar, entre otras cuestiones, el gran número de votos que están en poder de dichos pequeños comerciantes.

Por último, podemos mencionar que el sector público, aparte de su presencia en los mercados en origen y en los mercados centrales a través de MERCORSA y de MERCASA, dispone de una empresa, Compañía Auxiliar de Abastecimientos, S. A. (CABSA), cuyo capital, de 342 millones de pesetas, pertenece en su totalidad al Ministerio de Comercio, y cuyo objeto consiste en la explotación de supermercados. En la actualidad, esta empresa dispone de 5 inmuebles en propiedad y 15 en alquiler.

CONCLUSION

A lo largo del presente trabajo se han ido obteniendo una serie de conclusiones parciales que no consideramos,

(80) Datos tomados de *Eurofood*, número 156, Londres, 1 de diciembre de 1977.

salvo en las cuestiones más significativas, que sea necesario repetir.

Una conclusión que parece clara y que, en definitiva, responde al objeto fundamental del estudio puede expresarse por el reconocimiento de la fuerte penetración que las multinacionales de la alimentación han tenido en España, fenómeno que, aunque en parte ha permitido poner a disposición del consumidor español un mayor número de productos en unas condiciones más acorde con sus deseos y necesidades presentes, no ha producido al mismo tiempo tantas ventajas como inicialmente se esperaban por parte de los más partidarios de la inversión extranjera.

En efecto, según hemos podido examinar, ni las empresas multinacionales han realizado un gran esfuerzo investigador en España, ni la balanza de pagos se ha visto demasiado favorecida por estas inversiones extranjeras.

Ello no quiere decir que España debiera, o en cualquier caso pudiera, escapar a la presencia de las empresas multinacionales, dada su vinculación económica al mundo occidental desarrollado. Hay que recordar, a estos efectos, que en países de mayor nivel de desarrollo que España se produce también, en fuerte grado, el fenómeno de la penetración de dichas empresas.

Sin embargo, lo que sí es posible es el tratar de evitar que la presencia masiva de capital extranjero en el sector pueda acabar en una total colonización de éste con la consiguiente dependencia absoluta del exterior.

Por ello, y ante la clara tendencia al crecimiento que están experimentando las grandes empresas de la alimentación mundial, parece imprescindible el fomento en España de grandes empresas en las que se dé una importancia prioritaria a la obtención y desarrollo de una tecnología de punta. Esta consecución de tecnología sólo podrá obtenerse con la dedicación de un presupuesto importante a las tareas de Investigación y Desarrollo (I + D), dentro de las cuales puede tener una notable importancia la compra de tecnología del exterior, siempre que la misma sea luego asimilada y perfeccionada por las empresas nacionales, siguiendo, de algún modo, el modelo que tan buenos resultados ha dado a

Japón para la obtención de un elevado desarrollo tecnológico.

Ahora bien, para la consecución de un incremento en el tamaño medio de las empresas españolas y, sobre todo, para alcanzar mayor número de empresas líderes en cada sector, consideramos fundamental que se produzca una intensificación de la presencia de la empresa pública —y al hablar de empresa pública nos referimos a aquella en la que el capital público es mayoritario— en la industrialización de productos alimenticios, pues, como hemos tenido ocasión de comprobar anteriormente, existen muchos sectores alimentarios, con fuerte penetración por parte del capital extranjero, donde el capital público se encuentra ausente. Naturalmente, entre los objetivos prioritarios de estas empresas deberá figurar la consecución de un alto grado de desarrollo tecnológico y la persecución de una balanza tecnológica favorable.

Otra vía que parece asimismo aconsejable consiste en fomentar la concentración, por fusión o absorción, de las pequeñas y medianas empresas, política que podría ser apoyada con ayuda del crédito oficial. Incluso sería factible encontrar fórmulas de colaboración, tanto en el campo tecnológico como en otros campos, entre estas empresas con tendencia al crecimiento y las grandes empresas públicas de su correspondiente sector.

Por último, podría pensarse en el fomento del asociacionismo agrario, fundamentalmente el cooperativismo, para conseguir grandes empresas industriales de alimentación. Esta vía se presenta, sobre todo en el actual nivel de desarrollo del agricultor español, como muy problemática en lo que respecta a la consecución de cooperativas cuya dimensión les permita ponerse al nivel de las grandes empresas multinacionales. No hay que olvidar que mientras una sociedad anónima puede ir a la obtención de productos alimenticios del máximo valor añadido comprando productos semitransformados, la cooperativa se ve obligada a seguir todos los pasos de transformación, dada las especiales características de la legislación en que se mueve y la necesidad de dar salida a las producciones de sus socios. Ello

hace que, incluso en los países más desarrollados —salvo quizá algunos con un fortísimo régimen cooperativo— sean excepciones las cooperativas que se encuentran en los primeros puestos en cuanto a volumen de producción. Ello no quiere decir, en cualquier caso, que no pueda surgir en España alguna gran empresa cooperativa o, lo que es más factible, que se consigan empresas de tamaño intermedio que puedan colaborar, en la forma expuesta anteriormente, con las empresas públicas.

RÉSUMÉ

L'article commence par une analyse de l'importance que la présence des firmes multinationales a actuellement dans l'alimentation mondiale et des causes les plus importantes qu'ont contribué à ce phénomène, parmi les quelles on peut constater la tendance à la croissance de la part des grandes entreprises, la tendance à la diversification —aussi bien horizontale que verticale— et la concentration du potentiel de recherche et développement dans les entreprises de plus grande taille.

En suite, on procède à étudier la présence en Espagne des compagnies multinationales d'alimentation. On examine, en premier lieu, les effets qu'elles ont originé dans le secteur et, en particulier, sur la dimension des entreprises, dans le domaine technologique, et sur le bilan de paiements, pour continuer avec l'étude du degré de pénétration dans l'industrie alimentaire, d'abord au niveau global et ensuite au niveau des sous-secteurs.

SUMMARY

This article starts by analysing the present importance of multinational firms in world food and the main reasons for their presence, among which it should be mentioned the tendency to growth on the part of the big firms, the tendency to diversification —both horizontal and vertical—, and the concentration of research and development potential in the biggest corporations.

As a follow up, the presence of multinational firms in the Spanish food sector is studied. Firstly it is studied their effects in the sector, and, in particular, in the size of the firms, in the technological field, and in the balance of payments, to follow with the study of their degree of penetration in the food industry, first at the global level, and then at the subsector level.

