

---

*Manuel Rodríguez Zúñiga  
y Rosa Soria (\*)*

---

*Concentración e internacionalización  
de la industria agroalimentaria  
española: 1977-1987*

**1. INTRODUCCION**

La industria agroalimentaria (IAA) de los países desarrollados con economías de mercado se ha convertido a lo largo de las últimas décadas en uno de los principales capítulos —si no el mayor— de la producción industrial. Además, su evolución se ha revelado particularmente dinámica, avanzando hacia formas estructurales, tecnológicas y de organización de una complejidad cada vez más alta.

Este proceso de transformación tiene, evidentemente, ritmos diferentes en función de las características de cada economía nacional y de los subsectores que integran el complejo agroindustrial. Sin embargo, existen ciertos rasgos tendenciales aparentemente comunes, algunos de los cuales podrían sintetizarse en los siguientes puntos:

- i. Una creciente concentración de las actividades productivas en el segmento de las mayores empresas, a la vez que el número de establecimientos agroindustriales se reduce apreciablemente.
- ii. Una progresiva internacionalización de la producción de

---

(\*) Instituto de Economía y Geografía Aplicadas del C.S.I.C.

— Agricultura y Sociedad n.º 52 (Julio-Septiembre 1989)

---

---

bienes, favorecida por la paulatina estandarización de las pautas de consumo; esta internacionalización se canaliza bien a través de inversiones directas en nuevas instalaciones en un determinado país huésped, bien mediante participaciones financieras en sociedades nacionales ya existentes, bien por acuerdos de transferencia o utilización en común de procesos tecnológicos, marcas, etc.

iii. Una tendencia a la diversificación de las actividades productivas de las grandes empresas agroalimentarias, que se desarrolla a tres niveles: a nivel de las líneas de producción tradicionales de la empresa, aumentando la gama de productos; a nivel del conjunto de la IAA, desarrollando actividades en otros subsectores de producción; a nivel extra-IAA, penetrando en actividades económicas conectadas o no con la producción de alimentos.

El objetivo del presente trabajo es el análisis de algunas de las características de la evolución de la IAA española en este contexto teórico, durante un período en el que este sector ha sido particularmente activo, prestando especial atención a la evolución de las tendencias a la concentración, a la penetración de inversión extranjera en el sector y a la diversificación de actividades de las mayores sociedades y grupos que operan en él.

## 2. CONCENTRACION DE LA IAA

La producción de alimentos transformados en los países desarrollados ha crecido regularmente a lo largo de las últimas décadas, mostrándose incluso bastante «independiente» de las variaciones de la tasa de crecimiento de la economía en general (1). Este crecimiento ha ido acompañado de una reducción en el número de empresas y establecimientos que operan en el sector, así como de un incremento de la cuota de mercado controlada por las grandes empresas; en definitiva, se ha

---

(1) McCorkle, C. O. (ed.) (1988): «*Economics of Food Processing in the United States*». Academic Press Inc. Boston.

producido un proceso de concentración impulsado, entre otros factores, por la existencia de economías de escala en algunas etapas de la producción, especialmente promoción y publicidad (2).

La reducción del número de agentes operando en el sector ha sido también una característica del desarrollo de la IAA en España, como puede verse en el Cuadro n.º 1, que expresa la evolución del número de establecimientos agroindustriales, por estratos de tamaño, durante el período 1978-1985 (3). Este descenso ha afectado a todos los intervalos considerados, pero ha sido especialmente intenso para los establecimientos de menor dimensión.

CUADRO N.º 1  
Evolución del número de establecimientos

Tamaño	1978	1985	% variación
Menos de 20 trabajadores . . .	51.108	39.242	—23,2
Entre 20 y 49 trabajadores . . .	2.030	1.508	—25,7
Entre 50 y 99 trabajadores . . .	581	505	—13,1
Entre 100 y 499 trabajadores	506	401	—20,7
Más de 500 trabajadores . . . . .	42	38	—9,5

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Industrial. INE (varios años).

Aunque el descenso en el número de establecimientos ha sido realmente significativo, este sigue siendo considerablemente elevado comparado con otros países —Connor (1988) señala, por ejemplo, que en Estados Unidos el número de empresas en el sector alimentario, según el último Censo (1982) oscilaba en torno a las 17.000 (4)—. Este elevado número de establecimientos es el

(2) Mueller, W. F. (1983): «Market Power and Its Control in the Food System». *American Journal of Agricultural Economics*. Vol. 65, n.º 5.

(3) La Encuesta Industrial comenzó a publicarse con datos de 1978, siendo los de 1985 los últimos disponibles. Esta publicación utiliza como unidad de análisis el «establecimiento» sin ofrecer ninguna referencia estadística sobre la «empresa». Por otra parte, a partir de ella sólo es posible estratificar por el número de trabajadores y no por volúmenes de producción.

(4) Connor, J. M. y Wills, R. L. (1988): «Marketing and Market Structure of the U.S. Food Processing Industries» en McCorkle, C. O.: op. cit.

que ha inducido en diferentes trabajos a considerar a la IAA como un sector atomizado, tanto comparado con el resto del sistema industrial español como con sus homólogos de los países desarrollados (5), hipótesis que todavía se sigue manejando frecuentemente.

A pesar de este carácter aparentemente atomizado, la IAA española también ha reflejado la tendencia a la concentración que señalábamos al principio. En efecto, ya en el año 1977 un grupo de aproximadamente 200 empresas absorbía una cuota de mercado cercana al 50 % (6) y el grado de concentración ha ido aumentando de tal forma que en 1987 (último año de información disponible) la cuota del 50 % estaba prácticamente cubierta con las ventas de las 100 primeras empresas agroindustriales y el 90 % de la cifra de negocios era llevado a cabo por las 1.000 primeras empresas del sector (7). Esta cifra de 100 empresas controlando aproximadamente la mitad del mercado puede parecer, si se la compara con otros sectores industriales, un grado de oligopolio relativamente bajo; sin embargo, un análisis a nivel subsectorial revela, como más tarde veremos, la importancia de este fenómeno.

Para analizar la evolución de la concentración a lo largo de los últimos años (8) se ha seleccionado un grupo de las grandes empresas del sector (9) y se han calculado para ellas algunas de sus magnitudes económicas. El umbral de tamaño se ha fijado en

---

(5) Vid. por ejemplo Banco de Crédito Agrícola (1983): *«La industria agroalimentaria en España»*. Madrid. También: Instituto de Estudios Económicos (1980): *«La industria española ante la CEE»*. Madrid.

(6) Rodríguez Zúñiga, M. y Soria, R. (1987): «Rasgos básicos del sistema agroalimentario español», en Castill, A. et al. (ed.): *«Comunicación, recursos naturales e industrias estratégicas»*. Ed. Fundesco. Madrid.

(7) Alimarket (1988): *«Informe anual sobre alimentación 88»*. Madrid.

(8) El período seleccionado ha sido 1977-1987. La principal razón para utilizar 1977 como punto inicial es la publicación por el Ministerio de Comercio del «Censo de Inversiones Extranjeras» que recoge datos sobre penetración de capital extranjero por sectores productivos, información que ha sido utilizada en este trabajo para analizar la internacionalización de la IAA, 1987 es el último año para el que existen datos por empresas.

(9) Utilizamos el término «gran empresa» para distinguir el conjunto de las mayores firmas del sector; sin embargo, por su volumen de producción y empleo, y comparadas con otros sectores o con las grandes empresas agroalimentarias a nivel mundial, algunas de ellas habrían de ser calificadas como medianas. Téngase en cuenta que la CEE considera como pequeña y mediana empresa aquella que no supera la cifra de 500 trabajadores.

---

1.000 millones de pesetas para el año inicial (1977); en pesetas corrientes de 1987 la cifra equivalente se sitúa en 2.454 millones de pesetas.

El Cuadro n.º 2 refleja por subsectores y para el conjunto de la IAA las variables «número de empresas», «ventas» y «empleo» del conjunto seleccionado para 1977. Los cuadros n.º 3 y n.º 4 incluyen las cifras equivalentes para 1987 en pesetas corrientes y constantes (base 1977).

La clasificación por subsectores de todos los cuadros ha venido determinada por la división sectorial adoptada en las diferentes fuentes de información utilizadas, que ha forzado a agrupar algunos epígrafes de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) y a implementar algún otro para aquellas empresas cuyas actividades se desarrollaban en varios subsectores conjuntamente.

Todos los cuadros están estratificados por niveles «A», «B», «C» y «D» atendiendo al grado de participación directa de inversión extranjera en el capital social de las empresas: el primer nivel se corresponde con las firmas sin ninguna participación; el segundo con aquellas en las que no supera el 25%; el tercero con el estrato comprendido entre el 25 y el 50%; y el cuarto con las empresas en las que la presencia de capital foráneo es mayoritaria. El análisis de la internacionalización de la IAA en España será objeto de otro apartado de este trabajo.

Empezaremos el análisis de los cuadros por los valores globales calculados para el conjunto de la IAA, dejando para más adelante los valores subsectoriales. Sintéticamente, podríamos resumirlos en los siguientes puntos:

— El número de empresas que en el año 1987 sobrepasaban el umbral establecido es de 330, frente a las 212 de 1977; esto representa un incremento del 50% a lo largo del intervalo considerado.

— Este bloque de empresas que ya absorbía una proporción importante del mercado ha aumentado considerablemente su

---



CUADRO N.º 3

Nivel de actividad de las mayores empresas del sector (1987. Phas. corrientes)

	1	1	1	C	C	C	Mollicrías, pan, etc.	Azúcar	Aliment. Animal	Café, sopas, etc.	Vino y Alcohol	Cervezas	B Análisis Indicadores	I Diversi- ficadas	TOTAL
Acéites y Grasas	1	1	1	C	C	C									
	Cárnicos	Lácteos	Vegetales	Pescado	pan, etc.										
<b>Grupo A</b>															
N.º EMPRESAS...	15	61	35	12	20	19	5	22	13	18	1	1	5	6	232
VENTAS.....	161.459	408.678	296.205	67.328	97.447	95.617	83.727	186.017	45.789	197.520	3.466	52.171	189.194	1.884.598	
N.º TRABAJ.....	2.298	16.796	11.246	2.619	3.523	3.704	3.096	4.225	2.715	4.431	270	4.959	5.595	64.477	
<b>Grupo B</b>															
N.º EMPRESAS...	2	—	2	—	1	—	—	—	—	—	—	5	—	—	10
VENTAS.....	28.048	—	56.193	—	28.789	—	—	—	—	—	—	54.948	—	—	167.968
N.º TRABAJ.....	305	—	4.192	—	1.335	—	—	—	—	—	—	3.236	—	—	9.068
<b>Grupo C</b>															
N.º EMPRESAS...	—	—	—	—	—	—	2	—	—	—	2	8	—	—	12
VENTAS.....	—	—	—	—	—	—	11.711	—	—	30.347	101.903	—	—	—	143.961
N.º TRABAJ.....	—	—	—	—	—	—	224	—	—	1.004	6.863	—	—	—	8.901
<b>Grupo D</b>															
N.º EMPRESAS...	10	4	9	4	—	9	1	6	9	9	3	4	8	8	76
VENTAS.....	194.920	50.071	71.285	23.063	—	47.520	48.000	161.266	54.489	66.357	51.575	119.424	292.589	1.182.179	
N.º TRABAJ.....	2.503	2.832	3.300	745	—	4.607	1.260	3.769	2.179	1.992	4.564	86.260	14.732	50.083	
<b>TOTAL</b>															
N.º EMPRESAS...	27	65	46	16	21	28	8	28	22	29	17	9	14	14	330
VENTAS.....	384.427	458.749	425.283	90.391	126.236	143.137	143.438	347.283	100.278	294.224	211.882	171.595	481.733	3.378.716	
N.º TRABAJ.....	5.106	19.628	18.738	3.364	4.858	8.311	3.580	7.994	4.894	7.401	14.933	13.585	20.327	131.719	

Fuente: Elaboración propia a partir de «Informe Anual 88. Alimarket».



volumen de negocios conjunto. En porcentajes, pasa de representar un 47,2 % de las ventas totales de la IAA a un 71,8 %.

— El tamaño medio de las grandes empresas medido en volumen de facturación ha crecido significativamente. De 3.227 millones de pesetas se pasa a 4.172 millones (pesetas constantes de 1977), que en pesetas corrientes se aproxima a los 10.000 millones de pesetas. Por el contrario, los valores medios en la cifra de empleo parecen indicar la existencia de un fuerte reajuste empresarial, pasando de un nivel de ocupación de 601 trabajadores por empresa a 399, lo que representa una reducción aproximada de un tercio en el nivel de empleo.

— Estos dos factores combinados dan lugar a un incremento en la productividad del trabajo muy significativo, como se puede ver en el cuadro n.º 5 (al igual que en los cuadros anteriores, los comentarios sobre los niveles de internacionalización se realizarán en un apartado posterior).

CUADRO N.º 5

Tasa de crecimiento de las magnitudes medias de las grandes empresas (10)

TASA DE CRECIMIENTO	TIPO DE EMPRESA				
	A	B	C	D	TOTAL
VENTAS.....	0,28	0,17	0,00	0,35	0,29
EMPLEO.....	-0,44	-0,22	0,08	-0,07	-0,34
PRODUCTIVIDAD.....	1,28	0,54	-0,07	0,76	0,95

Fuente: Elaboración propia a partir de los cuadros n.º 2 y n.º 4.

Pasando ahora a un análisis de la evolución de la IAA por actividades productivas podemos observar que una característica común en todos los subsectores es que tanto el volumen de facturación como el número de lo que hemos definido como grandes empresas ha crecido durante todo el período en estudio.

(10) Las tasas están calculadas sobre los valores medios en los dos años, ya que el número de empresas es diferente en cada uno de ellos.

Sin embargo, este crecimiento no ha sido homogéneo: mientras que algunos subsectores presentan tasas de crecimiento muy superiores a los niveles medios para el conjunto de la IAA tanto en lo que se refiere al número de empresas que se incorporan al colectivo como al volumen de ventas controlado por el grupo —así sucede con los subsectores de conservas vegetales, conservas de pescado, cervezas, industrias diversificadas y, sobre todo, con las empresas agrupadas bajo el epígrafe «café, sopas, platos preparados, etc.», otros, por el contrario, presenta un crecimiento recesivo respecto a la media de la IAA —tal sería el caso de los subsectores azucarero, de molinería, aceites, vino y alimentación animal—. Los restantes subsectores ofrecen comportamientos intermedios.

Con el fin de poder realizar comparaciones entre el comportamiento de los diferentes subsectores agroindustriales, se ha definido un indicador (ID) que intenta sintetizar dos formas posibles de crecimiento: el aumento del número de grandes empresas y el aumento de la facturación conjunta de las mismas. Está compuesto de dos indicadores parciales: el primero de ellos, IE, expresa el ratio entre la tasa de crecimiento medio del número de grandes empresas de un subsector y la tasa de crecimiento medio del número de grandes empresas de la IAA; el segundo, IV, expresa la misma relación con respecto a las ventas de las grandes empresas de un determinado subsector y las ventas de las grandes empresas en el sector alimentario en su conjunto. ID será la suma de ambos efectos (11).

(11) Analíticamente el indicador sería el siguiente:

$$IE = \frac{NE_i^{87} - NE_i^{77}}{NE_i^{77}} : \frac{NE^{87} - NE^{77}}{NE^{77}}$$

siendo  $NE_i$  el número de grandes empresas en el sector  $i$  y  $NE$  el número de grandes empresas en el conjunto de la IAA

$$IV = \frac{V_i^{87} - V_i^{77}}{V_i^{77}} : \frac{V^{87} - V^{77}}{V^{77}}$$

siendo  $V_i$  las ventas de las grandes empresas del sector  $i$  y  $V$  las ventas totales de las grandes empresas en el conjunto de la IAA

$$ID = IE + IV$$

Un subsector será tanto más dinámico —esto es, su crecimiento en el período en estudio habrá sido tanto más acentuado— cuanto más supere positivamente el valor medio que, evidentemente, toma valor 2; por el contrario, habrá crecido relativamente menos que la media si la cifra obtenida es inferior a ese valor. Los resultados para cada subsector se ofrecen en el cuadro n.º 6.

CUADRO N.º 6  
Indicadores de crecimiento subsectorial

SUBSECTORES	IE	IV	ID
Aceites y grasas.....	0	0,26	0,26
I. Cárnicas.....	1,29	0,41	1,70
I. Lácteas.....	0,57	1,07	1,64
C. Vegetales.....	1,41	1,18	2,59
C. Pescado.....	2,95	2,30	5,25
Molinería, Pan, etc.....	0,86	0,59	1,45
Azúcar.....	0,60	0,26	0,86
I. Animal.....	0,39	0,93	1,32
Café, sopas, preparados, etc.....	18,10	16,80	34,90
Vino y Licores.....	0,21	0,95	1,16
Cervezas.....	3,30	2,22	5,52
B. Analcohólicas.....	0,52	2,80	3,32
I. Diversificadas.....	3,30	3,01	6,31

Fuente: Elaboración propia.

Como puede verse, los subsectores que según los indicadores elaborados presentan un comportamiento más dinámico son los de conservas vegetales; conservas de pescado; cafés, sopas, platos preparados, etc.; cervezas; bebidas analcohólicas e industrias diversificadas. Todos ellos presentan características comunes: son, en general, sectores con un nivel relativamente alto de diferenciación de producto, en los que la existencia de marcas es importante (12), con alto valor añadido, con una demanda más elástica respecto a la renta que el conjunto de la alimentación y en los que la innovación y la aparición de nuevos productos es relativamente importante.

(12) Jordana, J. (1983): «La industria alimentaria». *Papeles de Economía* n.º 16.

En el extremo opuesto, se encuentran los subsectores de aceites y grasas vegetales; molinería; azúcar; alimentación animal y vinos y licores. En conjunto, a estas actividades puede atribuírseles, en contraposición con las anteriores un carácter más «tradicional»: en ellas el peso de los productos con una imagen de marca definida es menos importante; su demanda resulta relativamente inelástica a las variaciones de la renta y el desarrollo de nuevos productos tiene una relevancia menor.

En una situación intermedia se encuentran las industrias cárnicas y lácteas, aunque su evolución ha sido distinta si atendemos a los valores obtenidos para cada uno de los indicadores de base: en el caso de las industrias lácteas, IE toma un valor inferior a la media de la IAA, mientras que IV es superior a la unidad; en el caso de las industrias cárnicas, la situación es la inversa. Esto puede ser interpretado como una tendencia a la concentración más explícita en el sector lácteo, que con una tasa de crecimiento en el número de grandes empresas por debajo de la media, absorbe una cuota de mercado global cada vez mayor. Una descompensación en la misma dirección entre los dos indicadores se encuentra también presente en el sector de bebidas alcohólicas.

El último punto de este apartado debería ser el cálculo de índices de concentración. Desafortunadamente la clasificación de las estadísticas agroindustriales españolas únicamente por actividades industriales, sin que exista información por «clases de productos» (13), imposibilita una estimación ajustada de índices de concentración para las diferentes líneas productivas. Sin embargo, existen datos no oficiales y de carácter parcial para algunos capítulos de la producción agroalimentaria (14) que permiten una aproximación del grado de concentración en el sector.

---

(13) Scherer, F. M. (1980): «*Industrial Market Structure and Economic Performance*», Houghton Mufflin. Boston.

(14) El «Informe sobre Alimentación y Bebidas» publicado por Alimarket ofrece las cifras de ventas por «clases de productos» de un conjunto de empresas que se estima realizan aproximadamente el 90% de la producción agroalimentaria. Los índices de concentración calculados a partir de estos datos están sobrevalorados, afectando probablemente esta sobrevaloración de forma más aguda a los sectores más atomizados. A pesar de su fiabilidad restringida, los datos se ofrecen por ser los únicos disponibles aunque no se entra a un análisis pormenorizado de los mismos.

Como se decía en páginas anteriores, una interpretación bastante generalizada de la estructura de la IAA se basa en la hipótesis de atomización que suele ser complementada con la de no existencia de niveles de concentración relevantes. Para apoyar esta hipótesis se suelen ofrecer los datos de cuota de mercado de las mayores empresas del sector, considerando la IAA en su conjunto y las empresas de forma individualizada. En efecto, calculando los índices de concentración más comunes (los correspondientes a las cuatro y ocho mayores empresas) se obtienen valores de 7,8 y 12 %, respectivamente para el año 1987. Es preciso llegar al  $C_{100}$  para alcanzar una cifra próxima al 50 %.

Sin embargo, si el análisis se realiza a nivel subsectorial los resultados ofrecen un perfil completamente distinto. Basándonos en datos parciales y con las limitaciones que se han señalado se han estimado estos mismos índices de concentración para una serie de producciones agroalimentarias que se recogen en el cuadro n.º 7.

CUADRO N.º 7  
Índices de concentración subsectoriales

SUBSECTORES	$C_4$	$C_8$
Aceites y grasas.....	46,3	62,4
Azúcar y miel.....	83,2	96,8
Productos cárnicos.....	14,9	24,2
Congelados y helados.....	32,4	47,5
Conservas de pescado.....	29,9	44,7
Conservas vegetales.....	25,2	35,4
Dulces y caramelos.....	33,5	49,4
Galletas.....	35,1	50,0
Productos lácteos.....	26,8	41,4
Pastas alimenticias.....	21,2	32,3
Piensos compuestos.....	39,3	55,1
Cervezas.....	64,2	97,5
Refrescos.....	82,2	92,8
Vinos y licores.....	22,6	38,0

$C_4$ : porcentaje que representan las ventas de las cuatro mayores empresas sobre el total de ventas del sector correspondiente.

$C_8$ : porcentaje que representan las ventas de las ocho mayores empresas sobre el total de ventas del sector correspondiente.

Fuente: Elaboración propia a partir del «Informe Anual Alimarket 88».

---

Aunque los resultados tienen un carácter meramente aproximativo, puede observarse una clara heterogeneidad entre los diferentes subsectores, con tasas de concentración muy elevadas para las producciones de cerveza, refrescos y azúcar y valores netamente más bajos en la producción de carnes, pastas alimenticias y vinos.

Pero quizás el comentario más relevante al cuadro sea que la hipótesis de escasa concentración en el sector es difícilmente sostenible, aún a pesar de las limitaciones con que deben tomarse los resultados obtenidos.

Como síntesis de este apartado cabría destacar los siguientes puntos:

— En la IAA española aún parece haber una considerable polarización empresarial por encima de la existente en otros países de nuestro ámbito económico; sin embargo, en el último decenio el número de establecimientos agroindustriales ha decrecido sensiblemente, a la vez que el peso de las grandes empresas (15) ha aumentado de una forma muy significativa. Tendencialmente, esta evolución no parece que vaya a frenarse en un futuro inmediato.

— Este bloque de grandes empresas ha realizado en su conjunto un considerable proceso de reestructuración cuyo efecto más apreciable ha sido el fuerte crecimiento de la productividad impulsado tanto por el alza en las ventas como por el reajuste en la mano de obra utilizada.

— Aunque estos rasgos tendenciales parecen estar presentes en todos los subsectores, cobran una mayor relevancia en aquellos en los que el nivel de diferenciación de producto es mayor, la innovación más significativa y atienden una demanda más elástica. Probablemente esta tendencia esté incentivada en aquella fase de la producción —promoción y publicidad— que crea o mantiene la diferenciación de producto (16).

— El cálculo de índices de concentración para el último año

---

(15) Sobre la definición de «gran empresa» remitimos a lo comentado en la nota n.º 9.

(16) Con respecto a las tendencias a la concentración o desconcentración relativas en función de las posibilidades de diferenciación de productos vid. por ejemplo: Connor, J. M. y Wills, R. L. (1988): op. cit.

---

disponible revela un fuerte grado de concentración para determinados subsectores, alguno de los cuales —azúcar— no presenta las características señaladas en el punto anterior. En este caso son las economías de escala de producción y las especiales relaciones con el sector productor de materias primas las que, a nuestro juicio, condicionan el número y tamaño de los establecimientos industriales.

### 3. INTERNACIONALIZACION DE LA IAA

Como se decía en las primeras páginas de este trabajo, una característica común de los sistemas agroalimentarios en los países con economía de mercado, ha sido la progresiva tendencia a la internacionalización de sus actividades, siendo una de las manifestaciones más claras de esta tendencia la mayor o menor participación de capital foráneo en el sistema nacional —y, a la inversa, la presencia de firmas de matriz nacional en otros países— dentro de un contexto general en el que el peso de los grandes grupos multinacionales es cada vez más relevante (17).

En el caso español, la presencia de capital extranjero en la IAA al inicio del período en estudio se cifraba en un 12,17 %, lo que parecía indicar un nivel de internacionalización no excesivamente alto; aún así, era más alto que la media del sector industrial (8,37 %) (18).

Cabe señalar también que la participación extranjera se orientaba fundamentalmente hacia las empresas de mayor tamaño y que las variables tamaño y nivel de participación estaban

---

(17) Allaya, M. et al. (1987): «*Les cent premiers groupes agroindustriels mondiaux*». C.I.H.E.A.M. Montpellier. Este trabajo recoge abundante información sobre las cien primeras multinacionales mundiales y su nivel de implantación en diferentes países huéspedes.

(18) ICE (Editorial) (1980): «Inversión extranjera en el sector de la alimentación». *Información Comercial Española*, n.º 563. Este dato, único disponible, ha de tomarse con limitaciones: proviene del Censo de Inversiones Extranjeras que ofrecía datos sobre «sociedades anónimas con un capital social o fiscal superior a los dos millones de pesetas» dejando fuera cooperativas, sociedades limitadas, etc., lo que evidentemente distorsiona los valores reales.

---

---

altamente correlacionadas: según el Censo de Inversiones Extranjeras (1980), el capital social medio de las empresas nacionales se situaba en torno a los 41 millones de pesetas, mientras que las empresas mayoritariamente extranjeras alcanzaban un valor para este concepto de 224 millones de pesetas.

En tercer lugar, en 1977 el grado de participación foránea abarcaba una casuística amplia, sin que pudiera observarse de una manera clara algún tipo de «preferencia» hacia el control mayoritario o no de las empresas participadas.

Para cerrar la panorámica del año inicial y descendiendo a nivel subsectorial, podían observarse situaciones muy dispares: mientras en algunos sectores el nivel de participación no llegaba al 5 % —azúcar, conservas de pescado y vino—, otros superaban ampliamente el 20 % —es el caso de las bebidas analcohólicas; los cafés, sopas y platos preparados y los productos lácteos—.

Para analizar la evolución que ha experimentado la penetración directa de capital extranjero en las grandes empresas de la IAA (19), volvamos a los cuadros n.º 2, n.º 3 y n.º 4, en los que, como se decía, se desglosa dicha participación por niveles: «A» se corresponde con empresas nacionales, «B» con una participación inferior al 25 %, «C» con el intervalo del 25 al 50 % y «D» con las empresas mayoritariamente controladas por inversores extranjeros. Comenzaremos el análisis por los valores correspondientes al conjunto de la IAA.

En 1977 había 66 empresas con participación extranjera en el conjunto de las 212 grandes firmas del sector, representando sus ventas algo más del 20 % del total de la IAA. De entre ellas, 33 empresas estaban controladas mayoritariamente por capital foráneo y absorbían una cuota de mercado en torno al 9 %.

Estas cifras referidas a 1987 son las siguientes: el número de grandes empresas multinacionales asciende a 98 y sus ventas

---

(19) El Censo de Inversiones Extranjeras no ha vuelto a ser elaborado, por lo que no es posible hablar de la evolución del sector en su conjunto. Sin embargo, dada la tendencia a invertir preferentemente en empresas por encima de determinado tamaño, no parece aventurada la hipótesis de ampliar al conjunto del sector las conclusiones que se obtengan para el grupo de las grandes empresas.

---

---

representan el 32 % del total sectorial. De entre ellas, las participadas mayoritariamente —76 en total— controlan más del 25 % de la cifra de negocios agroalimentaria.

En lo que respecta a los estratos de empresas participadas pero sin control mayoritario, se ha pasado de 33 a 22 firmas, con un descenso en la cuota de mercado desde el 12 % del total facturado hasta un 6 % aproximadamente.

Por último, las empresas no participadas han pasado de 146 a 232, con un crecimiento de su cuota de mercado sectorial desde un 30 hasta un 40 % aproximadamente.

Referidos ahora los datos al colectivo de las grandes empresas —recuérdese que estas representaron un 47,2 % y un 71,8 % de las ventas totales de la IAA en los años 1977 y 1987, respectivamente— resulta que las empresas «A» mantienen una cuota de mercado prácticamente fija en torno al 55 %; las participadas mayoritariamente aumentaron desde el 18 % hasta el 35 %, mientras que las intermedias descendieron desde el 26 % hasta el 9 %.

De estos primeros datos pueden deducirse tres puntos que consideramos relevantes:

— Un importante crecimiento en el volumen total de inversión extranjera en la IAA española, que se ha traducido en un crecimiento de la cuota de mercado controlada por este tipo de empresas.

— Un desplazamiento significativo hacia empresas con participación foránea mayoritaria en detrimento de las firmas participadas minoritariamente.

— Un estancamiento en términos relativos de la cuota de mercado de las firmas nacionales dentro del colectivo de las grandes empresas.

Todo ello en un contexto en el que, como se ha visto, las grandes empresas ocupan una proporción creciente del mercado agroalimentario.

---

---

Con respecto al factor trabajo se ha producido un claro reajuste entre los diferentes grupos: frente a un nivel de ocupación global prácticamente constante en el conjunto analizado (recuérdese que el número de empresas grandes ha crecido notablemente en el período) la mano de obra se ha reducido sustancialmente en las empresas de carácter nacional, mientras que las participadas mayoritariamente ocupan en 1987 más del doble de los activos de 1977.

Considerando ahora los datos medios de este colectivo, se puede observar que la firma multinacional, que ya era en 1977 mayor que la nacional tanto en ventas como en empleo, en 1987 aumenta este diferencial hasta situarse en 6.338 millones de pesetas (constantes de 1977) frente a los 3.310 millones de la empresa nacional (20). También es de señalar el fuerte reajuste que la empresa nacional ha experimentado en lo que se refiere al empleo, pasando de 493 trabajadores a 277, mientras que la firma «media» de capital foráneo ha reducido su cifra de empleo sólo ligeramente —707 frente a 658 para los dos años considerados—.

Esto hace que la productividad de la empresa española haya crecido más que la de la firma multinacional, como queda en evidencia en el cuadro n.º 5 incluido en páginas anteriores: habiendo tenido un crecimiento en ventas inferior, su reducción en el nivel de ocupación de mano de obra le permite un crecimiento de la productividad en torno al 128 %, en tanto que las firmas extranjeras aumentaron su productividad en un 78 %.

Todos los subsectores agroalimentarios han evolucionado en la misma tónica que el conjunto de la IAA; todos ellos han experimentado un crecimiento del capital foráneo en sus grandes empresas y una tendencia clara a situarse éste en el estrato de control mayoritario, excepto el subsector de las conservas de pescado que ha mantenido en el período considerado una estructura relativamente similar.

La polarización que parece haberse producido en este sentido

---

(20) Estas cifras en pesetas corrientes son para 1987, 15.553 y 8.122 millones de pesetas, respectivamente.

—concentración de la actividad en empresas con estructura de capital totalmente nacional o mayoritariamente extranjero— permite señalar algunas pautas de comportamiento diferentes entre ambos tipos de empresas: las firmas con una participación extranjera mayoritaria han ganado cuota de mercado en casi todos los sectores debido fundamentalmente a la práctica desaparición de las empresas participadas minoritariamente; sin embargo, las empresas nacionales han crecido de una forma aparentemente selectiva.

Para clarificar este punto se ha elaborado el cuadro n.º 8, en cuya primera columna aparece la tasa de crecimiento de la participación de las empresas nacionales en el total de ventas de las grandes empresas en el período considerado y para cada uno de los subsectores agroalimentarios. En la segunda columna se ofrece la tasa de crecimiento de la participación de las grandes empresas (sea cual sea la composición de su capital) sobre el total de ventas de la IAA.

CUADRO N.º 8  
Tasa de crecimiento

SECTOR	Cuota de mercado de las industrias «A» en el sector de preferencia (%)	Cuota de mercado del sector de referencia (%)
I. Diversificadas.....	246	101,5
Azúcar.....	120	—2,8
Vinos y alcoholes.....	31,6	—20,9
Aceites y grasas.....	22,1	—37
Molinería, etc.....	14,5	—20,7
I. Cárnicas.....	—1	—29,9
I. Lácteas.....	—5,1	4,1
C. Pescado.....	—13,2	60,8
Café, etc.....	—13,4	800
C. Vegetales.....	—17,2	12,5
P. Compuestos.....	—21,7	—38,2
B. Alcohólicas.....	—52,3	88,8
Cerveza.....	—88,5	61,5

Fuente: Elaboración propia.

---

Como puede observarse, las grandes empresas españolas participan de forma creciente en sectores en «recesión relativa» (signos negativos de la segunda columna) en tanto que disminuyen su cuota de participación en los sectores más dinámicos de la IAA; además, como veíamos líneas más atrás, los sectores crecientemente participados por la gran empresa nacional son, en términos generales, más tradicionales, elaboran productos menos diferenciados y con una elasticidad renta más baja. La excepción fundamental a este comportamiento son las industrias diversificadas que, debido a la variedad de bienes producidos, difícilmente pueden tener un comportamiento homogéneo.

Un último aspecto importante sobre la penetración de capital extranjero en la IAA española se refiere a su origen. Distinguiendo en el colectivo analizado entre empresas de origen europeo y no europeo —coincidiendo este último bloque con multinacionales con casa matriz en Estados Unidos—, resulta que únicamente el 16,5% de las ventas efectuadas por empresas con capital foráneo se corresponde con multinacionales no europeas.

A nivel subsectorial la presencia de grandes empresas norteamericanas es significativa únicamente en las industrias de piensos compuestos —el 45,6% de las ventas de empresas con capital extranjero— y en las industrias de aceites y grasas vegetales —un 49,5% del total de ventas de las multinacionales—. Esta presencia en estos sectores concretos parece estar ligada al modelo de desarrollo ganadero adoptado en España durante los años 60 y 70 (21) cuyo carácter dependiente facilitaba la implantación de empresas transnacionales que importaban materias primas para la alimentación animal procedentes en buena parte de Estados Unidos. De estas empresas comercializadoras derivaron las firmas dedicadas a la producción de piensos y de derivados de la soja (aceites y torta).

Como último punto de este apartado quisiéramos hacer una breve referencia a la expansión de capital nacional en el extranjero. El número de empresas españolas con actividades productivas

---

(21) Rodríguez Zúñiga, M.; Ruiz Huerta, J.; Soria, R. (1980): «El desarrollo ganadero español: un modelo dependiente y desequilibrado». *Agricultura y Sociedad*, n.º 14.

---

fuera del territorio nacional es realmente muy reducido, debido probablemente a sus limitaciones de tamaño ya que parece existir una correlación positiva entre tamaño y nivel de internacionalización (22). En este sentido es preciso señalar que la mayor empresa transnacional de origen español alcanzó una cifra de ventas consolidadas en 1987 de 50.000 millones de pesetas, lo que evidentemente la sitúa muy por debajo de las grandes empresas multinacionales a nivel europeo y mundial.

Por otro lado hay que señalar que el área de expansión de las empresas españolas se localiza preferentemente en países con menor grado de desarrollo —América Latina y más recientemente Asia— siendo las actividades en el ámbito europeo y norteamericano de carácter muy reducido.

#### 4. NUEVAS TENDENCIAS EN LA IAA

Hasta aquí hemos analizado algunas de las estrategias de crecimiento de las grandes empresas agroindustriales que operan en nuestro país, fundamentalmente la tendencia a la concentración sectorial, con cuotas de mercado cada vez mayores en poder del estrato de las grandes empresas, y la internacionalización de la actividad de transformación de alimentos, que en el caso español se traduce básicamente en una cada vez mayor penetración de capital foráneo en la estructura agroalimentaria, sin una contrapartida relevante de empresas españolas actuando en el exterior.

Otro mecanismo de crecimiento empresarial que ha estado presente en los últimos años ha sido la tendencia a la diversificación sectorial, tanto dentro del propio sistema agroalimentario extendiendo las líneas de producción a diferentes subsectores, como fuera del mismo con actividades en otros sectores industriales o en el de servicios. El nivel último de diversificación consiste en la creación de holdings con actividades no conectadas productiva sino financieramente.

---

(22) Savary, J. (1981): «Taille et multinationalisation des entreprises». *Revue d'Economie Industrielle*, n.º 15.

---

Para analizar este punto se han elaborado los cuadros n.º 9 y n.º 10, en los que se establece un listado para los años de referencia de las quince primeras empresas o grupos empresariales de producción alimentaria, haciendo constar su actividad principal, la composición de su capital social y su cifra de ventas.

El contenido de ambos cuadros necesita alguna clarificación: se han considerado como grupos, además de aquellos que operaban como tales en el sector, los holdings con intereses específicos en él. Los volúmenes de ventas recogidos se refieren a la suma de las ventas sólo de aquellas empresas sobre las cuales el grupo tiene control mayoritario en su capital social. Así, por ejemplo, el Banco Bilbao Vizcaya tiene un control mayoritario sobre un colectivo de empresas que alcanzan unas ventas conjuntas de 57.000 millones de pesetas pero participa además de forma

#### CUADRO N.º 9

##### Relación de las 15 primeras empresas o grupos agroalimentarios 1977

Empresa	Actividad	% capital extranjero	Ventas
1. Nestlé.....	Activ. Diversif.	D	29.048
2. Cargill.....	Aceites	D	21.500
3. Cía. de Industrias Agrícolas..	Azúcar	B	13.792
4. Portabata (G).....	P. Cárnicos	A	13.520
5. Surfin.....	Aceites	D	12.803
6. Coop. Agropecuaria Guisona.....	Piensos y productos cárnicos	A	12.054
7. Ebro, Cía. de Azúcar.....	Azúcar	B	11.550
8. Gral. Azucarera Española....	Azúcar	B	10.548
9. Clesa (G).....	P. Lácteos	A	9.800
10. UTECO, Jaén.....	Aceites	A	9.784
11. Aceites y Proteínas.....	Aceites	B	9.648
12. Carbonell y Cía.....	Aceites	A	9.170
13. Oscar Mayer.....	P. Cárnicos	C	9.002
14. Koipe.....	Aceites	A	8.877
15. Elosúa.....	Aceites	A	7.870

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de «las 1.500 mayores empresas» 1978, Fomento de la Producción y «Censo de Inversiones Extranjeras», 1980, Ministerio de Comercio y Turismo.

**CUADRO N.º 10**  
**Relación de las 15 primeras empresas o grupos agroalimentarios**

Empresa	Actividad	% capital extranjero	Ventas	
			Ptas. 1987	Ptas. 1977
1. Nestlé.....	Activ. Diversf.	D	119.269	48.601
2. Cargill.....	Aceites y Piensos	D	98.400	40.097
3. Unilever.....	Activ. Diversf.	D	77.928	31.755
4. Ferruzzi (G)....	Activ. Diversf.	D	70.000	28.524
5. Coca-Cola.....	B. Analcohólicas	D	70.000	28.524
6. B.B.V.....	Activ. Diversf.	A	57.000	23.227
7. Elosúa.....	Aceites	A	55.415	22.581
8. Hendrix.....	Piensos. Produc. Cárnicos	D	53.640	21.858
9. Torras-Kio (G)..	Azúcar	D	48.200	19.641
10. Danone.....	Produc. Lácteos	B	48.000	19.559
11. Tabacalera (G)...	Activ. Diversf.	A	42.178	17.187
12. Pascual (G)....	Activ. Diversf.	A	40.000	16.229
13. Cruz Campo (G)	Cervezas	D	35.000	14.262
14. Conagra.....	P. Compuestos	D	34.946	14.240
15. Schweppes.....	B. Analcohólicas	D	33.990	13.850

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Alimarket' 88 y Alimarket Boletín Semanal (varios números).

minoritaria en otro importante número cuya cifra de negocios supera los 200.000 millones de pesetas. También es de señalar que en la elaboración del cuadro n.º 10 se ha recogido toda la información disponible hasta el momento de la redacción del trabajo.

El listado de las principales empresas y grupos para el año 1977 permite apuntar una serie de características: en primer lugar, todas ellas tenían concentradas sus principales fuentes de negocio dentro del sector agroalimentario, aunque podían tener algunas actividades subsidiarias en otros sectores. Además, existía una cierta especialización sectorial —excepto en caso de Nestlé que ya en esa fecha tenía líneas de producción en varios sectores alimentarios— bien en un único sector, bien en una cadena integrada de producción —aceites, piensos y productos cárnicos, por ejemplo—. Por último, del conjunto de las quince mayores

---

empresas, siete de ellas operaban básicamente en el mercado nacional.

Analizando ahora los datos correspondientes a 1987, se pueden observar algunos rasgos diferenciales, a nuestro juicio importantes:

Las actividades de las quince mayores empresas comprenden, en términos generales, un mayor número de líneas productivas en el sector alimentario; incluso algunas firmas de carácter transnacional cuyas actividades en el territorio nacional están reducidas a uno o dos subsectores tienen, en el conjunto de su actividad económica, un carácter mucho más diversificado.

La diversificación extrasectorial también está presente entre las empresas y grupos líderes del sector, siguiendo una estrategia que ya pudo observarse hace algunos años por las principales firmas multinacionales de tabaco (23) que, ante un mercado estancado, abrieron el abanico de producción hacia el sector alimentario. Esta parece ser la línea seguida por Tabacalera, que está ampliando de una forma considerable su actuación en la IAA.

Pero tal vez el fenómeno más significativo de los últimos años haya sido la entrada de grupos financieros nacionales e internacionales en el cuadro de la IAA.

Hasta fechas relativamente recientes las relaciones entre el sistema financiero y el alimentario tenían un carácter básicamente de acreedor a deudor que, eventualmente, podía acabar con la toma de una participación en las empresas por parte de las instituciones financieras. Sin embargo, recientemente se puede observar una iniciativa claramente inversora de estas últimas y de determinados grupos financieros que se orientan preferentemente a la adquisición de paquetes mayoritarios de acciones.

Las estrategias de inversión de los grupos financieros nacionales e internacionales son muy complejas y, obviamente, no

---

(23) Vid. por ejemplo, el comportamiento de Philips Morris Inc. y R. J. Nabisco Inc. descrito en Allaya, M. et al. (1987): op. cit. Un análisis de las estrategias de crecimiento de estas firmas puede encontrarse en Rama, R. (1987): «*The Emerging Strategies of Multinational Food Companies*». OECD.

---

pueden ser analizadas en el marco exclusivo de la estructura de la IAA aunque sus repercusiones sobre ella pueden ser de enorme importancia. Por ejemplo, la adquisición de un paquete de acciones de una sociedad puede suponer la entrada mayoritaria en otra que a su vez estaba participada por la primera. Tal es la situación que se ha producido recientemente con la compra por parte de Ferruzzi de la división industrial de CPC en España y de Lessieur en Francia, lo que le ha convertido en uno de los principales productores de aceite, glucosa y otros productos en nuestro país.

Quisiéramos señalar que algunas de las características de las empresas agroalimentarias españolas pueden representar un incentivo para este tipo de inversores: la rentabilidad actual de bastantes empresas y su potencial de cara a la constitución del Mercado Unico Europeo; su tamaño no excesivamente grande, lo que implica inversiones «moderadas» para su control y/o adquisición; la deficiente estructura de capital de algunas con activos subvalorados (por ejemplo, instalaciones industriales localizadas en zonas urbanas o periurbanas con suelos de previsible recalificación). A esto habría que añadir la posibilidad de adquisición de empresas con un desembolso inicial relativamente pequeño, satisfaciendo el resto mediante operaciones de caja o venta de activos y/o empresas subsidiarias, operación relativamente frecuente en los mercados internacionales.

La entrada de grupos financieros en la IAA con objetivos en muchos casos no productivos sino especulativos (24) puede tener consecuencias imprevisibles en los sistemas agroalimentarios nacionales. Así, por ejemplo, la adquisición de Nabisco por Kohlberg, Kravis y Roberts puede repercutir en algunos subsectores concretos y poner en una situación «delicada» al socio minoritario español.

Por último, quisiéramos señalar la fuerte movilidad de las

---

(24) Vid. por ejemplo, Connor, J. M. y Wills, R. L. (1988): op. cit. que analizan las prácticas de «tiburoneo» por parte de algunas sociedades inversoras que «esperan que las partes sean más valiosas que el todo» y son una de las causas del fenómeno de desinversión registrado en los últimos años entre algunas de las mayores corporaciones alimentarias.

---

empresas y grupos alimentarios líderes en el pasado decenio. En efecto, solamente dos de ellos se han mantenido, aunque ampliando sus líneas de producción. El resto, bien son empresas que se han incorporado recientemente a este colectivo, bien han entrado a formar parte de un holding, bien han modificado su estructura de capital generalmente con una penetración mayor de capital extranjero.

## 5. CONSIDERACIONES FINALES

En la introducción a este trabajo se señalaban algunas características comunes dentro de la IAA de los países desarrollados con economías de mercado. Del análisis hasta aquí efectuado podrían destacarse para el caso español los siguientes aspectos:

— El proceso de concentración de nuestra IAA parece definitivamente orientado en una doble dirección: un conjunto relativamente reducido de empresas absorbe una cuota altamente significativa de la producción final sectorial. Junto a él, subsiste un número todavía muy elevado, aunque en constante decrecimiento, de establecimientos de pequeño tamaño. Sobre este último colectivo existe, dentro de la literatura especializada, un profundo desconocimiento acerca de su funcionalidad económica y sus perspectivas futuras.

— Los indicadores de concentración subsectoriales reflejan cifras elevadas, sobre todo a nivel de determinados subsectores. A pesar de ello, las grandes empresas españolas no alcanzan el tamaño de sus homólogas europeas. En nuestra opinión esto puede ser debido a la relativa «estrechez» del mercado que atienden, que se centra fundamentalmente en cubrir la demanda interior.

— En el período analizado se ha producido un crecimiento sustancial en el proceso de internacionalización de la IAA, en el sentido de que el flujo de capital foráneo ha sido muy fuerte, sin que, como se decía en el punto anterior, se observe una actitud expansiva hacia el exterior por parte del empresariado español. El comportamiento inversor de este capital foráneo presenta una

---

---

decidida tendencia al control mayoritario en las empresas participadas y su origen, salvo en industrias vinculadas a la producción pecuaria, es fundamentalmente europeo. En nuestra opinión, esta es una toma de posición de la industria alimentaria de la CE de cara al mercado único, que no parece vaya a modificarse en el inmediato futuro.

— También quisiéramos destacar un hecho significativo y que quizá en el futuro vaya tomando mayor relevancia: la presencia cada vez mayor de grupos financieros, nacionales o no, en el panorama del sector agroalimentario español, con tendencia a la diversificación y al control mayoritario de las empresas en las que participa y cuya estrategia a medio plazo, desde una perspectiva productiva, no parece ser muy clara. En páginas anteriores se apuntaron algunas de las causas que podrían estar en la base de este fenómeno, pero pensamos que, dada su trascendencia, un análisis mucho más pormenorizado se hace necesario.

Por último, sugeriríamos dos interrogantes en torno al futuro de la IAA española en este marco general de concentración e internacionalización.

La primera se refiere a la inestabilidad que puede inducirse en el sector como consecuencia de esta cada vez mayor dependencia de centros de decisión no nacionales y no alimentarios que obviamente operan bajo estrategias supranacionales y extrasectoriales, que no pocas veces pueden ser divergentes con los intereses del sector a medio y largo plazo. Esto no implica una propuesta de medidas restrictivas a la inversión exterior sino de un mayor control de posibles operaciones especulativas que, en algunos casos, pueden afectar a la estructura productiva de subsectores enteros.

La segunda se plantea sobre la incidencia que este proceso puede tener sobre el sistema agroalimentario, entendido éste bajo un enfoque sistémico; es decir, tanto en su articulación con el sector agrario en sus vertientes productiva y espacial como con las fases de distribución en las que el fenómeno de polarización parece ser aún más agudo que en la etapa de transformación industrial.

---

---

**Bibliografía**

- ABAD, C. (1985): «La industria alimentaria Española: Caracterización de la concentración y la internacionalización de las mayores empresas». *Revista de Estudios sobre Consumo*, N.º 6.
- ALIMARKET (varios años): *Informe Anual de Alimentación y Bebidas*. Madrid.
- ALLAYA, M. C. et al. (1987): «*Les Cent premieres groupes agro-industriels mondieux*». C.I.H.E.A.M., Montpellier.
- BANCO DE CRÉDITO AGRÍCOLA (1983): «*La industria agroalimentaria en España*». Madrid.
- CONNOR, J. M. et al. (1985): «*The food manufacturing industries: Structure, Strategies, Performance and Policies*». Lexington Books, Lexington MA.
- CONNOR, J. M. (1988): «*Marketing and Market Structure of the U.S. Food processing industries*». Academic Press, Boston.
- FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN (varios años): «*Las 1.500 mayores empresas*». Barcelona.
- GREIG, R. A. (1980): «*The economics of food processing*». The A.V.I. Publishing Company, Wesport Connecticut.
- GOLDBERG, R. A. (1980): «*Research in domestic and international Agribusiness management*». Jai Press Inc. Greenwich Connecticut.
- INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (1980): «Inversiones Extranjeras en España» (número monográfico). *ICE*, n.º 563.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (1980): «*La industria española ante la CEE*». Madrid.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (varios años): *Encuesta Industrial de España*. Madrid.
- JORDANA, J. (1983): «La Industria Alimentaria Española». *Papeles de Economía*, n.º 16.
- MCCORKLE, Ch. O. (ed.) (1988): «*Economics of Food Processing in the States*». Academic Press Boston MA.
- MINISTERIO DE COMERCIO (1980): «*Censo de Inversiones Extranjeras*». Madrid.
-

- MUELLER (1983): «Market power and its control in the food system». *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 65, n.º 5.
- RAMA, R. (1987): «*The emerging strategies of multinational food companies*». (Draft) OECD.
- RODRÍGUEZ-ZÚÑIGA, M.; SORIA, R. (1987): «Rasgos básicos del sistema agroalimentario español» en «*Comunicación, recursos naturales e industrias estratégicas*». FUNDESCO. Madrid.
- SAVARY (1981): «Taille et Multinationalisation des entreprises françaises». *Revue d'Economie Industrielle*, n.º 15.
- SHERER, F. M. (1980): «*Industrial market structure and economic performance*». Houghton Mifflin Company - Boston MA.

#### RESUMEN

*La concentración de la IAA en España ha experimentado un importante crecimiento que ha afectado tanto al número de establecimientos que operan en el sector como al volumen de ventas controlado por las mayores empresas y grupos. Este proceso de concentración ha sido más intenso en aquellas ramas de actividad en las que se producen bienes finales en un mayor grado de diferenciación y mayor valor añadido.*

*Paralelamente a este proceso de concentración, los flujos de inversión extranjera han crecido de un modo significativo. Esta actividad inversora del capital foráneo tiene como características fundamentales su preferencia por las empresas de mayor tamaño, por las participaciones en capital que permiten un control mayoritario de la actividad de las firmas y por orientarse preferentemente hacia aquellos subsectores y empresas que resulten más dinámicas en el conjunto del tejido empresarial.*

*Un hecho que parece estar cobrando gran relevancia en la IAA es la presencia de grupos industriales e industriales-financieros fundamentalmente de capital extranjero, pero también de estructura nacional, que están ocupando lugares de privilegio en el listado de las mayores empresas agroalimentarias. Las repercusiones de la actuación de estos agentes económicos sobre el conjunto del sistema agroalimentario español, en la perspectiva del espacio único europeo, es un tema abierto al análisis.*

#### RÉSUMÉ

*La concentration de l'IAA en Espagne a subi une croissance importante qui a affecté aussi bien le nombre des établissements travaillant dans ce secteur que le volume des ventes contrôlé par les plus grands groupes et entreprises. Ce processus de concentration apparaît plus intense dans les branches d'activité dans lesquelles il existe une production de biens finaux jouissant d'un plus haut degré de différenciation et d'une valeur ajoutée plus élevée.*

*Parallèlement à ce processus de concentration, les flux d'investissement étranger se sont sensiblement accrus. Cette activité d'investissement du capital étranger se caractérise, fondamentalement, par ses préférences envers les entreprises les plus importantes et les*

---

*participations de capital permettant un contrôle majoritaire de l'activité des firmes, ainsi que par son orientation vers les sous-secteurs et les entreprises faisant preuve d'un plus grand dynamisme dans l'ensemble du tissu des entreprises.*

*Il est à relever l'importance croissante dans l'IAA de la présence de groupes industriels et industriels-financiers, à capital essentiellement étranger, mais également à structure nationale, occupant des places privilégiées parmi les plus grandes entreprises agroalimentaires. Les conséquences de l'action de ces agents économiques sur l'ensemble du système agroalimentaire espagnol, dans la perspective de l'espace unique européen, pourraient faire l'objet d'une analyse.*

#### SUMMARY

*The concentration of the AFI in Spain has experienced an important growth which has affected the number of businesses operating in the industry and the volume of sales controlled by the big companies and groups. This process of concentration has been at its most intense in those sectors of the industry producing end-products with a higher degree of differentiation and higher value added.*

*Simultaneously with this process, foreign investment flows have grown significantly. This activity by foreign capital is particularly characterized by its preference for larger companies, for holdings which give majority control and for the more dynamic subsectors and businesses in the agrofood industry.*

*A fact which seems to be increasingly relevant in the AFI is the presence of industrial and industrial-financial groups mainly backed by foreign capital but also with some Spanish which are occupying privileged places in the list of the biggest agrofood companies. The repercussions of the activity of these economic agents on the Spanish agrofood system as a whole, in the perspective of a Single Europe, is a subject open for analysis.*

