
Albert Puig Gómez ()*

*Inversiones directas y presencia
de empresas agro-alimentarias
españolas en los Países del
Este de Europa*

INTRODUCCION

El principal objetivo de esta nota es analizar la presencia de empresas agro-alimentarias españolas en los países del Este de Europa y el estado actual (Enero de 1992) de sus proyectos de inversión. Para ello ha parecido interesante empezar este análisis describiendo brevemente el nivel de inversiones directas españolas en esos países durante los años 1989 y 1990 para, posteriormente (segunda parte), centrarse en las empresas agroalimentarias. Una vez visto el nivel de inversiones y el porcentaje de capital español de cada uno de los proyectos junto al estado actual de ellos, se describe sucintamente los principales problemas que esas empresas agro-alimentarias han debido hacer frente en el momento de instalarse en esos países (problemas de legislaciones, de propiedad, de infraestructuras y distribución, etc.)

Sin embargo, y como avance a las conclusiones, el principal motivo por el cual ha nacido un interés en las empresas agroalimentarias españolas por esos países hay que buscarlo

(*) Departamento de Política Económica. Facultad de Económicas. Universidad de Barcelona.

por el lado de la demanda, más que en la oferta o en las condiciones legales favorables que en los países del Este se han establecido para captar el capital occidental (desgravaciones y exenciones fiscales, supresión de los límites de participación extranjera, posibilidad de repatriar los beneficios ganados en el comercio exterior, agilización de los trámites burocráticos, etc.). El potencial mercado que representan 382 millones de consumidores (286 en la antigua Unión Soviética) parecen ser motivo suficiente para plantearse la presencia en el Este, aunque en muchos casos esa presencia se reduce a registrar la empresa de capital mixto formando sociedad con alguna empresa local y manteniéndola inactiva a la espera de una mejora en las condiciones de estabilidad política y económica.

PRIMERA PARTE: INVERSIONES DIRECTAS ESPAÑOLAS EN EL ESTE EUROPEO

A finales de los años ochenta la presencia de empresas españolas en el Este Europeo se incrementó notablemente, debido a que soplaban aires de apertura en el Este y parecía que la situación en esos países, y fundamentalmente en la extinta URSS, sería mucho más estable política y económicamente de lo que está siendo.

La presencia de España en esos países ha sido tradicionalmente débil y aun con el incremento antes señalado, los países del Este sólo captaron en 1989 el 0,75% de la inversión total española al exterior. Era de esperar que si las condiciones en el Este se estabilizaban y mejoraban, esta presencia aumentaría considerablemente. El notable incremento en la segunda mitad de los ochenta se observa en el hecho que de un nivel prácticamente nulo en 1987 se pasa a superar los 2.000 millones de pesetas en inversiones españolas directas en el Este en el año 1989.

Por sectores de destino, se establece un equilibrio entre las inversiones dirigidas al sector industrial y a los servicios (50% cada uno de ellos aproximadamente).

La ex-URSS es el país que concentra la mayoría de inversiones españolas en esos países, así como también es el país con mayor número de joint-ventures con capital español (20 en 1990).

Por detrás le sigue Bulgaria, que en 1990 se llevó el 13,8% del total de inversiones españolas en los países del Este y fundamentalmente en el sector terciario. Sólo en 1990 se constituyeron en Hungría 10 Sociedades de capital mixto con presencia española. A Hungría le sigue Polonia con el 5,5% del total invertido en el Este en 1990, mientras que la presencia española en Checoslovaquia y Rumanía ha sido hasta hoy poco importante.

Como hemos dicho anteriormente, era de esperar que esta presencia española en los países del Este en cuanto a inversiones directas aumentara en los años 90, pero un dato nos revela que esta hipótesis era demasiado optimista. Si en 1989 las inversiones españolas directas a países del Este representaron el 0,75% del total de inversiones españolas directas al exterior, en 1990 sólo representaron el 0,28% lo que indica que el interés por invertir en el Este no aumenta, sino que disminuye. Indudablemente, el hecho de que el país que más había atraído el capital español hasta ahora, como era la antigua URSS, haya entrado en una dinámica de desintegración e inestabilidad política que se une a los tradicionales problemas económicos (inconvertibilidad del rublo, falta de un sistema financiero, bancario y bursátil eficaz y transparente, problemas de propiedad privada, problemas de distribución, etc.) hace que las inversiones hacia la ex-URSS hayan disminuido tanto en porcentaje como en volumen absoluto de capital entre 1989 y 1990. Considerando el resto de los países de la zona, la presencia española aumenta, entre 1989 y 1990 en todos ellos tanto en porcentaje como en volumen de capital invertido (excepto Rumania), pero la disminución en la ex-URSS es tan grande que el volumen absoluto de inversiones españolas en esa zona (teniendo en cuenta a todos los países) disminuye en 846,7 millones de pesetas.

TABLA 1

Inversiones españolas directas en países del Este de Europa (en millones de pesetas)

	1989		1990	
Ex-URSS	2.062,3	98,3%	858,4	68,6%
Hungría	26,9	1,3%	119,9	9,6%
Polonia	—	—	68,5	5,5%
Checoslovaquia	3,0	0,1%	17,6	1,4%
Ex RDA	—	—	12,4	1,0%
Bulgaria	—	—	172,9	13,8%
Rumania	6,0	0,3%	1,4	0,1%
TOTALES	2.098,2	100,0%	1.251,5	100,0%
% sobre el total de inv. directas españolas al ext.	0,75%	0,28%		

(Fuente: Dirección General de Transacciones Exteriores: DGTE)

SEGUNDA PARTE: LA PRESENCIA DE EMPRESAS AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS EN EL ESTE DE EUROPA

La situación en España es semejante al resto del mundo occidental. Existen empresas agro-alimentarias españolas que tienen el proyecto mucho más avanzado y están ya produciendo mientras que otras mantienen el proyecto de producir completamente parado.

Chupa Chups, S. A., está produciendo en San Petersburgo (antigua Leningrado), Rusia, mientras que con el resto de países de la zona sólo mantiene relaciones comerciales y no de inversión directa. El nivel de inversión realizado hasta la actualidad en el proyecto de San Petersburgo alcanza los 2 millones de dólares que la empresa prevé incrementar progresivamente hasta los 10 millones de dólares en un plazo de 18 meses si las condiciones en la antigua URSS son lo suficientemente estables para que ello sea posible. El inicio de la producción de caramelos por parte de Chupa Chups, S. A. en la extinta Unión Soviética se produjo en septiembre de 1991

y en principio esta producción se destina exclusivamente al mercado local, es decir a la venta en la propia ex-URSS. Esta empresa es una sociedad mixta con un 60% del capital propiedad de Chupa Chups S. A. y un 40% propiedad de un socio local también fabricante de caramelos.

Los principales problemas que los responsables de Chupa Chups, S. A. declaran haber sufrido al invertir en la ex-URSS son la existencia de tres poderes con tres legislaciones diferentes donde el poder local ha establecido unas condiciones fiscales especiales y donde no existen unos tribunales de justicia eficaces para resolver problemas de competencias legislativas. También existen dificultades para conseguir suministros estables de materias primas, dificultades financieras derivadas del tipo de cambio rublo/dólar y de la incorvertibilidad del rublo, y dificultades en infraestructuras (distribución y almacenamiento).

Merece mención especial el tema de la propiedad. Esta es muy confusa pues los solares no pueden ser propiedad privada y se debe funcionar a través de arrendamientos a la espera que se desarrolle la incipiente ley sobre privatización que, a través de un sistema de subasta, pone a la venta tierras y edificios. Acceder a construir un edificio en una tierra concedida administrativamente no es problemático, lo que realmente presenta dificultades es obtener la concesión administrativa de la tierra en la URSS. Chupa Chups, S. A. está construyendo actualmente una fábrica en un terreno concedido.

El tamaño del mercado potencial de consumidores de la URSS y el éxito de la producción y venta hasta el momento, hace que Chupa Chups, S. A. se plantee incrementar el ritmo. De hecho las previsiones de producción y venta son favorables para la empresa aunque actualmente sólo están operando en 1/5 parte de la capacidad productiva potencial. Chupa Chups, S. A. ha incrementado en los últimos meses de un turno de producción a dos y pretende llegar a los tres turnos en la nueva fábrica. Este incremento del ritmo de trabajo quintuplicaría su producción actual.

Actualmente trabajan en el proyecto de Chupa Chups, S. A. en San Petersburgo 50 personas, incluyendo trabajadores de planta, directivos, etc.

El segundo gran proyecto de inversión por parte de una empresa agro-alimentaria española en algún país del Este corresponde a **NUTREXPA, S. A.** La estrategia de introducción en un país seguido por esta empresa es el siguiente: primero realiza un estudio de viabilidad económica del proyecto de inversión. A continuación abre una delegación comercial para dar a conocer sus productos a través de la publicidad. Seguidamente (tercera fase) registra la empresa para en una cuarta fase empezar a producir.

Según el país que consideremos, Nutrexpa, S. A. se encuentra en una situación u otra dentro de estas cuatro fases: en Polonia ya existe la empresa registrada, se mantiene inactiva pero está muy avanzada la idea de empezar la producción una vez solucionados los problemas finales.

En la antigua Unión Soviética, el grupo Nutrexpa está negociando con el Ayuntamiento de San Petersburgo (Antigua Leningrado) la construcción de una fábrica de alimentos infantiles (línea de producción ORDESA) que la empresa entregaría «llave en mano», similar a la que ya existe en China.

En Checoslovaquia, con la entrada en vigor en enero de 1992 de la nueva ley reguladora de empresas mixtas, se están realizando aún los estudios de viabilidad y mercado, estudios sobre materias primas, competidores, etc. Tienen ya abierta una delegación comercial para la venta de sus productos, especialmente Cola-Cao, y posteriormente registrarán la empresa como paso previo al inicio de la producción.

En Hungría y Rumanía se encuentran en la primera fase realizándose los estudios de viabilidad de mercado, los cuales aún no han terminado, estando mucho más avanzados en el caso húngaro que en el rumano. En Hungría se prevé abrir una delegación comercial en 1992 para la comercialización de sus productos.

Las previsiones de ventas hacen pensar que el proyecto en Checoslovaquia y Polonia (lugares en que está más avanzado el tema) es viable. El proyecto de Nutrexpa es producir en estos países, por el momento, sólo Cola-Cao.

La intención de Nutrexpa S. A. es operar con el 100% de capital propio. Sin embargo existen ventajas, fundamentalmente fiscales y de repatriación de beneficios, si en lugar de ser empresa con 100% de capital foraneo se establece como empresa de capital mixto con algún socio local. Nutrexpa aún no ha decidido que opción seguirá y dependerá de la evolución de las legislaciones en ese sentido. La empresa hoy por hoy registrada en Polonia es 100% capital de Nutrexpa y la voluntad es que siga siendo así.

La competencia más importante para Nutrexpa vendrá de parte de NESTLE, S. A. y el grupo francés de alimentación BSN (tradicionalmente fuertes rivales) quienes han unido fuerzas con la intención de constituirse en el productor de alimentos más grande de Checoslovaquia, para posteriormente introducirse en otros países. Esta introducción de Nestlé/BSN y Nutrexpa en el Este supone el fin del monopolio de producción y ventas para las empresas locales, las cuales van a tener realmente competidores muy importantes (Nestlé pasa por ser la empresa de alimentación más importante del mundo) y va a poner en entredicho su capacidad de supervivencia en el mercado mundial, sobre todo si consideramos sus métodos de trabajo, maquinaria y proceso de producción y venta completamente obsoletos. Sin embargo, estos productores locales deben ser tenidos en cuenta en el momento de introducirse en el país pues su directivos acostumbran a ser personas próximas al poder.

En cuanto al nivel de infraestructuras, los responsables de Nutrexpa consideran a Polonia, Hungría y Checoslovaquia países suficientemente desarrollados para garantizar y permitir una distribución correcta. Mayores problemas presenta en este aspecto la ex-URSS y Rumanía.

Nutrexpa no prevee problemas para acceder a tecnología, propiedades, tierras etc. pues cada vez existen menores pro-

blemas de acceso a ellas y se agilizan los trámites burocráticos para su concesión.

El objetivo del proyecto de Nutrexpa S. A. es producir para vender en el mercado local, y posteriormente, incrementar su area de acción al resto de los países del Este. El motivo de ello es que cada país por separado, y más con la desintegración de la URSS forman mercados relativamente pequeños pero considerados en conjunto agrupan cerca de 400 millones de consumidores, donde existen grupos con importante poder adquisitivo. Además este gran mercado es, hoy por hoy, muy virgen.

Nutrexpa no prevé problemas para la repatriación de beneficios (tal y como legalmente se establece) y además se debe tener en cuenta que existen fuertes exenciones fiscales si se reinvierte allí.

Actualmente trabajan en el proyecto Nutrexpa en el Este, 8 personas en Polonia y 3 en Checoslovaquia.

Se prevee registrar en Praga la empresa a principios de 1992 pero no empezar a producir por el momento en Checoslovaquia.

Pero el proyecto mayor por ahora existente de una empresa agro-alimentaria española en los países del Este corresponde a la empresa de embutidos **Campofrío, S. A.** que abrió a finales del año 1990, concretamente el 14 de diciembre de 1990, una planta productiva con capacidad para 4.000 toneladas en los alrededores de Moscú. Esta sociedad está registrada como empresa mixta al 50% de capital y forma compañía con una empresa cárnica local dependiente del Ayuntamiento de Moscú.

El nivel de inversiones de Campofrío en ese proyecto, y por el momento, es de 3 millones de dólares, y la aportación del socio ruso fue la valoración equivalente que, en su día se hizo de esos tres millones de dólares. Al proyecto se incorporó tecnología Campofrío, y técnicos de la empresa han gestionado el proyecto y la producción a lo largo de 1991.

Los objetivos marcados por la dirección de Campofrío han sido totalmente cumplidos habiendo producido una cantidad media de 75 toneladas por semana, comercializadas por el socio local con toda celeridad y sin problemas de distribución. Según los responsables de Campofrío S. A. las técnicas y formas de trabajo, así como las técnicas de comercialización han sido perfectamente asimiladas por la parte local y no ha habido problemas de ventas al ser los productos cárnicos muy deseados en Moscú dada su escasez. Precisamente Campofrío tiene un campo de influencia de 40 millones de consumidores alrededor de Moscú, lo que ha hecho orientar su oferta hacia esa urbe tan castigada por la escasez de alimentos.

A pesar de los problemas en la ex-URSS, el proyecto se desarrolla con normalidad, y por ahora el objetivo es consolidar su posición pero no incrementar su nivel de inversión. Los dirigentes de Campofrío se han marcado una combinación de prudencia con la situación del país y consolidación de lo conseguido a lo largo de 1991.

Este proceso de consolidación se basa en vender primero en hoteles y restaurantes para obtener divisas y, al mismo tiempo, empezar a desarrollar una red de tiendas propias.

El problema mayor al que se ha tenido que enfrenar es el problema de la legislación a tres niveles (al igual que manifestaron los dirigentes de Chupa Chups, S. A.) y la espera que el marco legislativo sea estable. Sin embargo, con buena voluntad, comprensión y al tratarse de producción de un bien de primera necesidad (productos cárnicos) sumamente escaso precisamente en Moscú, el proyecto ha podido seguir adelante con éxito.

Aunque ha abierto oficinas comerciales en los otros países de la zona (para comercializar productos hechos en España) el interés de Campofrío está casi exclusivamente centrado en Moscú y sus alrededores. No interesan tanto los mercados pequeños como el gran mercado de la antigua Unión Soviética.

En Hungría destaca el proyecto de la empresa agro-alimentaria española **Jamones Segovia**. Su proyecto, que empezará en cuanto finalicen los trámites burocráticos, consiste en un criadero e cerdos en Debrecen (parte oriental de Hungría) y se pretende alcanzar en tres años las 1.000 hembras que darían 10.000 crías al año con una media de 120 kilos de peso por animal sacrificado (el precio de la carne porcina en Hungría es de 75 pts/kilo). El objetivo es elaborar jamones serranos de calidad para reexportarlos a España. En cuanto al resto del animal, el objetivo es venderlo en el mercado local fundamentalmente y en Alemania.

La posible competencia del conocido Pick-Salami húngaro, no afectará al proyecto de Jamones Segovia dado que a esta empresa le interesa el jamón de calidad para reexportarlo a España, siendo secundario el objetivo de los beneficios que como planta pueden obtener por la venta del resto del animal en el mercado local y alemán.

Los responsables de Jamones Segovia manifiestan que el nivel de infraestructuras en Hungría es aceptable (buenas carreteras y poco tránsito por ejemplo) y que la legislación es favorable al permitir joint-ventures en buenas condiciones (a pesar de estar modificando constantemente las leyes, cosa que dificulta cualquier proyecto sólido).

Sin embargo los dirigentes de Jamones Segovia reconocen que el principal problema que han encontrado en el momento de iniciar su proyecto se refiere al acceso y compra de propiedades y tierras, las cuales o pertenecen al Estado o a las Cooperativas que durante años y años las han trabajado y se presenta en realidad la pregunta de a quien pertenece la tierra. Se ha prorrogado el período de presentación de solicitudes para la compra de fincas hasta el 11 de diciembre de 1991 y luego el Estado (no se sabe exactamente bajo que criterio), otorgará la propiedad con el objeto de cumplir con el principal fin que en la actualidad persigue la economía húngara: privatizar.

La disposición y acceso a las materias primas necesarias

para la producción no les va a representar un excesivo problema. Dada la imposibilidad de disponer de las bellotas necesarias para la cría del cerdo (Hungría no dispone de ellas), se recurrirá al maíz y la cebada de las cuales el país dispone en cantidad más que suficiente y a un buen precio.

Este proyecto responde a una empresa de capital mixto con 90% del mismo propiedad de Jamones Segovia y un 10% propiedad de un socio local.

En Polonia nos consta también la existencia de dos empresas agro-alimentarias con participación de capital español: la primera corresponde a la empresa **PROCOVA** (que trabaja en el subsector de vinos y frutas). No es una empresa mixta ya que el 100% del capital (cuyo nombre en Polonia es **POLVALEN**) es propiedad de la empresa española. El capital total, y por tanto el nivel de inversión efectuado por esta empresa en Polonia, asciende al contravalor en zlotys de 50.000 dólares (5 millones de pesetas aproximadamente).

La segunda empresa agro-alimentaria española con capital invertido en Polonia es **Virgilio Maquinaria S. A.** (cuyo nombre en Polonia es **KOVIS**). La participación española en la empresa de capital mixto es del 60% y el capital total de la empresa es el contravalor en zlotys de 2,5 millones de dólares. Esta empresa se dedica, en Polonia, a la fabricación de magdalenas.

También **Gallina Blanca** y **Galletas Fontaneda** mantienen contactos y realizan estudios de viabilidad para invertir en Polonia en un futuro.

Existe una empresa agro-alimentaria española (**INVARSA: Inversiones a Rumanía**) interesada en invertir en ese país. Es una empresa de nueva creación, con menos de 6 meses de vida, cuya empresa madre, situada en Bucarest, va a desaparecer para pasar a funcionar también bajo el nombre de Invarsa.

La empresa rumana está dedicada a la siderurgia y metalurgia pero va a abandonar la industria pesada para pasar a la

producción y exportación de alimentos infantiles (galletas, etc.) debido a un cambio en sus prioridades y a una voluntad de incrementar su mercado.

También está previsto instalar un matadero en Rumanía por parte de la misma empresa para reexportar al resto de países de Europa Central. Sin embargo, por el momento todo esto son proyectos que seguirán avanzando y tomando fuerza en función de la financiación, viabilidad y rentabilidad del proyecto.

También nos consta la existencia de un proyecto de creación de una empresa de capital mixto a partir de la empresa catalana **Nutricer Galetes** (con sede en La Bisbal de L'Empordà; Girona) junto a una empresa de la República de Letonia. Esta Sociedad mixta está registrada pero, hoy por hoy, es totalmente inoperativa. Los primeros contactos se efectuaron en 1987 y se detuvo el proyecto cuando estalló el conflicto nacionalista de las Repúblicas Bálticas. No está previsto que se reanuden al menos a corto plazo las operaciones, y en ningún caso si la estabilidad política no está garantizada). Esta Empresa ya disponía incluso de terreno y local. La empresa tenía un 50% de capital propiedad de la empresa catalana y un 50% propiedad de la empresa letona y el proyecto consistiría en fabricar cereales para el desayuno y comercializarlos en la antigua URSS.

CONCLUSIONES

La parte mayoritaria de las inversiones españolas en los países del Este de Europa (como se ha dicho en la primera parte) corresponde a la ya extinta Unión Soviética. El interés por parte de las firmas españolas viene dado por el atractivo que significan 380 millones de potenciales consumidores (286 de ellos en la ex-Unión Soviética). Sin embargo los «eternos» problemas económicos de la ex-URSS en sus relaciones exteriores, (inconvertibilidad del Rublo, infraestruc-

turas, distribución, etc.) unidos a los problemas políticos y a los conflictos nacionales hacen que el interés se vea claramente frenado. Las empresas españolas (como las del resto de países Occidentales) pretenden establecer su presencia en la ex-Unión Soviética pero que ello no signifique la puesta en marcha de grandes proyectos. La inestabilidad política y económica hace que las empresas se registren como joint-venture con algún socio local (o sin él y con el 100% de capital propio) pero mantengan inactivas sus iniciativas a la espera de mejores condiciones. Sin embargo el gran mercado es un incentivo suficiente para establecerse y, en caso de una mejora de las condiciones, los primeros en producir se asegurarían una porción de ese mercado. Esto es lo que ha llevado a que sí exista interés por establecer una presencia (más o menos simbólica) a la espera que mejore la situación (aunque ello no parece que se vaya a producir a corto plazo).

Por el momento, las empresas occidentales muestran más interés por comerciar con los países del Este, abriendo delegaciones comerciales en ellos. Es evidente que resulta más fácil cerrar una oficina comercial (si un incremento de la inestabilidad política y económica obligase a ello) que una planta productiva.

Los problemas de la ex-URSS en el último año son el principal motivo por el que las inversiones directas españolas en ese país han disminuido en gran medida.

En el resto de países, a pesar de que las inversiones directas en ellos hayan aumentado, también el interés primordial es abrir delegaciones comerciales y registrar empresas de capital mixto inactivas. Al considerar la posibilidad de iniciar la producción, las empresas se muestran sumamente cautelosas con sus proyectos. El sector agro-alimentario no es una excepción a esa tónica general. Mucho interés pero mayor cautela. Sin embargo y dadas las precarias condiciones generales de esos países (sobre todo de la ex-URSS) no es extraño, ni criticable, esa cautela. En todo caso lo extraño sería que se diese una alegría inversora y de movimiento de capital

español (y Occidental en general) hacia esos países. Pero ya hemos visto que, al menos en el caso español y en los años 1989 y 1990, la tendencia es a la baja.

En el sector agro-alimentario destaca, según mi opinión, el caso de Bulgaria. Mientras entre 1989 y 1990 el nivel de inversiones directas españolas en aquel país pasaron de 0 a 172,9 millones de pesetas (13,8 % del total de inversiones españolas en el Este) no nos consta en ellas la existencia de ninguna empresa agro-alimentaria. Las empresas agro-alimentarias españolas encaminan sus proyectos, fundamentalmente, hacia la extinta Unión Soviética (buscando ese gran mercado potencial), y hacia Polonia, Hungría y Checoslovaquia (buscando en ellos mejores condiciones de estabilidad política, económica y nivel de vida mayor).

Merece señalarse, sin embargo, que anteriores estudios en este campo me han mostrado que Polonia, Hungría, Bulgaria, también la Unión Soviética y en menor grado Checoslovaquia, son además de mercado, potenciales competidores para las empresas agro-alimentarias occidentales dado que gozan de ventajas comparativas a su favor en este sector, al disponer de mano de obra a bajo coste y abundancia de materias primas a bajo precio, precisamente dos factores productivos fundamentales en la industria de agro-alimentación. Este es pues un factor de freno añadido en el momento de plantearse proyectos de inversión en el sector agro-alimentario.

BIBLIOGRAFIA

- ADAMIEC, J. (1991): «*Les Sociétés mixtes en Europe de l'Est*»; REVUE D'ETUDES COMPARATIVES EST-OUEST; Volume 22, nº1.
- LAVIGNE, M. (1991): «*Western Investment in East Central Europe in 1991*», IEWSS European Studies Center at Stirin. July.
- SOLA, J. Y HERMOSILLA, A. (1991): «*Els països del Est d'Europa i l'economia catalana: Possibilitats de cooperació*»; NOTA D'ECONOMIA: Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya. nº 41, pags: 93-117.

RESUMEN

El principal objetivo de esta nota es analizar la presencia de empresas agro-alimentarias españolas en los países del Este de Europa y el estado actual (enero 1992) de sus proyectos de inversión. Para ello se empieza el análisis describiendo brevemente el nivel de inversiones directas españolas en esos países durante los años 1989 y 1990 para, posteriormente (segunda parte) centrarse en las empresas agro-alimentarias. Una vez visto el nivel de inversiones y el porcentaje de capital español de cada uno de los proyectos junto al estado actual de los mismos, se describe, sucintamente, los principales problemas a los que estas empresas agro-alimentarias han debido hacer frente en el momento de instalarse en esos países (problemas de legislaciones, de propiedad, de infraestructuras y distribución, etc.).

RÉSUMÉ

Cette note vise fondamentalement à analyser la présence des entreprises agroalimentaires espagnoles dans les pays de l'Est de l'Europe et l'état actuel (janvier 1992) de leurs projets d'investissement. Pour cela, il est décrit brièvement, en premier lieu, le niveau des investissements directs espagnols dans ces pays au cours des années 1989 et 1990, pour ensuite (deuxième partie) examiner plus en détail les entreprises agroalimentaires. Après avoir considéré le niveau des investissements et le pourcentage de capital espagnol de chacun des projets, ainsi que leur état actuel, il est décrit, succinctement, les principaux problèmes que ces entreprises agroalimentaires ont dû affronter lors de leur installation dans ces pays (problèmes de législation, de propriété, d'infrastructure et de distribution, etc.)

SUMMARY

The main aim of this note is to analyze the presence of Spanish agricultural companies in the country of Eastern Europe and the present state (January 1992) of their investment projects. The analysis starts by briefly describing the level of direct Spanish investment in these countries in 1989 and 1990 and goes on to focus on the agricultural companies themselves. Next, the level of investment and the percentage of Spanish capital in each project and its current situation is examined. A brief description is given of the main problems these agribusinesses encounter when setting up in Eastern Europe (legal systems, ownership, infrastructure and distribution, etc.)

