

LA INDUSTRIA DEL CAFE EN ESPAÑA (*)

Por
ENRIQUE PALAZUELOS MANSO (**)

EL café es un producto cuya relevancia en el mercado español radica principalmente en el valor de sus importaciones y, en menor medida, en la incidencia de la industria torrefactora que procesa el grano para elaborar un bien de consumo final.

España es uno de los países europeos que importa y consume mayor cantidad de café, siendo sólo superada por la R. F. Alemana, Francia e Italia y quedando por delante de otros países como Suecia, Holanda y Gran Bretaña. En 1983 las compras españolas ascendían a 2,3 millones de sacos, mientras que las alemanas eran de 7,4 millones y las francesas e italianas eran de 5,3 y 4,1 millones de sacos, respectivamente. Hace algunos años esas diferencias eran menores, pero el estancamiento del consumo de café en el territorio español ha posibilitado ese aumento de la distancia con respecto a los tres principales países consumidores.

El valor de esas importaciones de grano verde supera los 51.000 millones de pesetas lo que significa que el café constituye el tercer producto agrícola en importancia dentro del total de las importaciones españolas, detrás de los cereales y de las semillas y frutos oleaginosos (por encima de los cien mil millones) y emparejado con las compras de pescados, crustáceos y moluscos.

(*) Este artículo está basado en un trabajo sobre «El mercado del café: Situación internacional e importancia en el comercio entre España y América Latina».

(**) Profesor del Departamento de Estructura Económica y Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid.

— Revista de Estudios Agro-Sociales. Núm. 135 (abril-junio 1986).

El hecho de que el café no se pueda cultivar en suelo español hace necesario que se tenga que importar absolutamente toda la materia prima requerida por la industria torrefactora. Esas compras se realizan fundamentalmente en cafés de origen latinoamericano, entre el 60-70% cada año, y en menor escala en cafés africanos, si bien el proceso de liberalización permite ahora adquirir el producto en mercados que no sean de origen y además permite su ulterior mezcla.

La industria que elabora el café tiene una importancia reducida en el total de la estructura productiva española si nos atenemos a sus cifras absolutas de valor añadido, empleo, etc.; sin embargo, en los últimos tres años esa industria está conociendo un acelerado proceso de cambio, de modo que la transnacionalización, la concentración empresarial y la renovación tecnológica constituyen sus tres características más destacadas.

En realidad, desde casi todos los puntos de vista del análisis económico, el mercado cafetero español ha tenido dos etapas netamente diferenciadas. Durante cuarenta años el café ha estado regimentado por un drástico control estatal hasta que, en 1979, se inició una paulatina liberalización de su importación, distribución, precios, suministro a la industria, variedades y mezclas, etc., que en el intervalo de apenas un quinquenio ha modificado de manera importante todo su panorama productivo y comercial.

I. INDICES GENERALES

Un primer acercamiento a la industria cafetera española hace necesaria la utilización de datos sobre los índices de producción, estructura del empleo y del propio valor total de la producción. Sin embargo, el conocimiento de esa información se ve limitado por la carencia de estadísticas tanto oficiales como de otras fuentes. El Anuario Estadístico de España publicado por el I.N.E. tan sólo recoge datos hasta 1976 y la información disponible en el propio sector cafetero (asociaciones de torrefactores y de importadores, empresas, etc.) tampoco brinda un detalle actual sobre el estado de situación de esta industria; la Administración carece de esa información y tan sólo estipula aproximaciones genéricas sobre el número de empresas y de empleados; las revistas especializadas y los estudiosos del sector de alimentación tampoco traba-

jan con datos recientes. Por esta razón, ese primer acercamiento debe pecar necesariamente de falta de actualización. En cualquier caso, los datos generales aportados siguen siendo de interés en la medida en que parece cierto que las condiciones de minifundismo empresarial, carácter esencialmente familiar de una mayoría de las empresas y otras conclusiones que de ellos se pueden desprender siguen vigentes en el panorama de este sector, si bien otros aspectos de importancia sí han variado en estos últimos años y así serán analizados a lo largo de este capítulo.

Los índices de producción industrial que corresponden al sector cafetero español en el período 1971-76, se reflejan en el cuadro n.º 1. El ritmo de crecimiento de la producción de los «tostaderos de café y sucedáneos» ha sido pausado, llegando incluso a descender en términos brutos durante el año 1973, para alcanzar en el año siguiente el mayor avance conocido —25 puntos— durante todo el período, persistiendo posteriormente en ese ritmo de leves incrementos anuales (1).

Cuadro n.º 1

INDICES DE PRODUCCION INDUSTRIAL DEL SECTOR CAFETERO
(Año base 1962 = 100)

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

* Como se explica en la página 2 del texto, la información estadística disponible por las fuentes oficiales (Anuario del I.N.E.) no alcanza a los años posteriores, debido a que esa información era recogida por el extinto Sindicato Vertical.

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

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

(1) Sólo es posible ofrecer datos hasta 1976, o en algunos casos hasta 1977, porque son los últimos que figuran en las estadísticas oficiales, y particularmente en el Anuario Estadístico de España de 1983. Por diversas opiniones consultadas parece que en los últimos años no se han producido cambios importantes con respecto a los que se citan para 1976.

Cuadro n.º 2

INDICES GENERALES DE PRODUCCION INDUSTRIAL
(Año base 1962 = 100)

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

* Véase nota cuadro anterior.

(a) Sin considerar la construcción.

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

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

Entre los componentes de «tostaderos...», la producción de café tostado alcanza un índice muy superior al resto y es la que marca fundamentalmente la tónica del sector, si bien durante algunos años se observa un cierto retroceso entre 1973 y 1976. El café torrefacto ha experimentado una acelerada progresión, llegando casi a duplicar su índice durante estos seis años, en tanto que la producción de malta y achicoria (sucedáneos del café), ofrecen índices muy reducidos, que operan en detrimento del índice general del sector cafetero.

Si se contempla la evolución de la producción cafetera, cuadro n.º 3, se evidencian varias características de interés:

- La producción de café tostado ha mostrado un crecimiento pequeño y, a la vez, vacilante, estabilizándose durante los tres últimos años considerados alrededor de las 40.000 toneladas. Posteriormente experimentaría mayores avances.
- En términos monetarios, ese crecimiento del café tostado sólo será sensible en 1976, a raíz de las fuertes subidas de los precios de la materia prima.

Cuadro n.º 3

PRODUCCION DE CAFE Y SUCEDANEOS
(Volumen y valor monetario)

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

* Véase la nota del cuadro n.º 1. Y la reciente información recogida en el cuadro n.º 3 bis.

A) Cantidades físicas en miles de toneladas.

B) Valores monetarios en miles de millones de pesetas.

n.d.: no disponible.

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

Cuadro n.º 3 bis

PRODUCCION DE CAFE Y SUCEDANEOS
(Volumen y valor monetario)

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

A) Cantidades físicas en miles de toneladas.

B) Valores monetarios en miles de millones de pesetas.

Fuente: I.N.E. *Encuesta Industrial 1979-82*, publicada en 1985.

- El café torrefacto ha elevado su volumen de producción aceleradamente entre 1973-1976, llegando a representar casi el 40% de la producción de café tostado. En términos de volumen de producción, dicho incremento durante esos tres años, es equivalente al 80%.
- En pesetas corrientes, el valor monetario de la producción de torrefacto se ha triplicado en el período de los seis años considerados, equiparándose al 35% del valor monetario de la producción de café tostado.
- Los sucedáneos de café, achicoria y malta, ofrecen cifras notablemente más modestas y además en descenso.

Por otra parte, los datos de consumo de café verde de la industria tostadora española muestran un sensible aumento que, entre 1970-1976, representa un incremento del 40%, pasando de 68.200 a 95.400 toneladas de café verde (2).

II. PREDOMINIO NUMERICO DE LA EMPRESA FAMILIAR, PREDOMINIO ECONOMICO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL

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

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

La estructura de empleo, cuadro n.º 4, aporta un primer dato ilustrativo de ese minifundismo empresarial. Como se aprecia en dicho cuadro, más del 12% de los empleados es personal no remunerado, lo que viene a esbozar un reflejo de la participación familiar quasi gratuita de mujeres e hijos en la empresa familiar, como factor imprescindible para el mantenimiento de esa industria en el mercado.

El elevado grado de atomización de este sector industrial queda revelado con ese número de —600— empresas que todavía existían en 1974, reduciéndose algo posteriormente. En la actualidad, quizás su número oscile alrededor de las 400, lo cual sigue siendo un volumen de establecimientos desproporcionado en grado extremo.

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

Cuadro n.º 4

ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN EL SECTOR CAFETERO

	Número de empresas (a)	Número de empleados (b)	b/a	Empl. no rem./b
1970	588	4.131	7,02	n.d.
1971	563	4.024	7,14	n.d.
1972	618	4.203	6,80	n.d.
1973	599	4.149	6,92	n.d.
1974	600	4.252	7,08	n.d.
1975	580	4.280	7,37	n.d.
1976	571	4.424	7,74	13,2
1977	538	4.244	7,88	12,1

* Véase la nota del cuadro anterior.

n.d.: no disponible.

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

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

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

Según el cuadro n.º 5, durante los ocho años considerados, se ha reducido en más de un millón el número de horas-obrero trabajadas, lo que representa un descenso de casi el 20%. Junto a la reducción del número de trabajadores, otra causa de ese descenso parece ser una mayor profesionalización del sector y la adaptación al marco general de relaciones laborales por parte, principalmente, de las empresas de mayor envergadura productiva. Esta reducción porcentual es superior a la observada por el conjunto de la industria y por la industria alimentaria. Por otra parte, los costes de personal se han quintuplicado por razones similares, es decir una mayor profesionalización y una adaptación al marco de relaciones laborales.

Cuadro n.º 5

NUMERO DE HORAS TRABAJADAS Y COSTES DE PERSONAL DEL
SECTOR CAFETERO

	Número de horas-obrero trabajadas (miles de horas)	Costes de personal (millones de pesetas)
1970	7.651	338,3
1971	7.378	396,3
1972	7.336	421,2
1973	7.289	505,2
1974	7.479	656,0
1975	7.006	923,1
1976	6.787	1.260,4
1977*	6.324	1.656,8

* Véase la nota del cuadro n.º 1.

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

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

Si se considera la evolución del valor total de producción, según los diversos componentes de sus costes de producción y su valor añadido, se pueden establecer las siguientes apreciaciones. (cuadro n.º 6)

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

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

Cuadro n.º 6

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

	1965	1970	1972	1973	1974	1975	1976*
Costes de producción							
— Materias primas	79,3	84,7	83,1	81,3	82,4	80,8	81,7
— Combustible, energía	0,6	0,7	0,9	1,0	1,2	1,5	1,4
— Otros gastos	3,2	2,3	3,5	3,2	3,1	3,1	3,3
	83,1	87,7	87,5	85,5	86,7	85,4	86,4
Valor añadido							
— Costes personal	1,9	4,2	4,6	5,2	5,6	7,3	6,7
— Beneficio, amortización, im- puestos	15,0	8,1	7,9	9,3	7,7	7,3	6,9
	16,9	12,3	12,5	14,5	13,3	14,6	13,6

* Véase la nota del cuadro n.º 1.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En la actualidad apenas siete «grandes» empresas procesan más de 2.500 Tm de café verde, otras cuatro o cinco consumen por encima de las 1.500 Tm, nueve más lo hacen por encima de las 750 Tm y luego prácticamente un centenar de firmas utilizan más de 250 Tm anuales. Finalmente, varios centenares de sitúan por debajo de ese nivel modesto de grano empleado en la actividad cafetera industrial.

Otra consecuencia de ese proceso ha sido la formación de un mercado nacional en el actúan las principales empresas, si bien las medianas siguen interviniendo en mercados regionales frag-

mentados y el resto mayoritario se limita a mercados municipales y aun distritales dentro de las grandes ciudades.

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

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

COLUMBA poseía un capital social de 108 millones de pesetas en 1979. En los años 1982 y 1983 su volumen de ventas fue de 2.680 y 2.800 millones de pesetas respectivamente. La planta es superior a los 300 empleados y sus recursos propios ascendían a 140 millones de pesetas. Su actividad se extendía a otras ramas alimenticias: chocolate, caramelos, sucedáneos de café, café soluble y otras (4). En 1983 llegó a un acuerdo con Saimaza traspasando sus activos y marcas. Esta empresa andaluza había sido previamente adquirida por General Foods en 1982, de manera que el acuerdo de «absorción» implicó una estrategia de esta multinacional por actuar en los principales mercados nacionales y muy particularmente en Madrid, Centro y Andalucía.

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

En otro orden, SAIMAZA conoció un rápido crecimiento después de su compra por G. Foods. En 1982 y 1983 sus ventas subieron hasta 3.700 y 11.500 millones de pesetas. Tras una fuerte inversión de 650 millones en 1983 llevó a cabo su unión con Co-

(4) Las cifras de capital social están recogidas del *Censo de Inversiones Extranjeras*, publicado en 1980 por el Ministerio de Comercio y Turismo. El resto de los datos figura en el *Anuario de Grandes Empresas Españolas*, publicado por Fomento de la Producción. Barcelona, 1983.

lumba. MARCILLA fue adquirida en 1982 por la holandesa Douwe-Egberts y también conoció un rápido crecimiento de sus ventas, por encima de los 4.300 millones de pesetas. PRODUCTOS BRASILIA, con ventas de casi tres mil millones, fue adquirida por Nestlé y recientemente también lo ha sido MALAGA COMERCIAL. Anteriormente, la compañía alemana Jacobs había penetrado en SOLEY. Todas las firmas españolas más destacadas se han visto transnacionalizadas en apenas un cuatrienio.

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

Con respecto al mercado de consumo, algo más de la mitad (50-55%) tiene lugar en los hogares previa adquisición en puntos de venta al público y el resto (45-50%) se desarrolla en el sector de hostelería cuya distribución se encuentra enormemente diversificada hasta el punto de que ninguna firma tiene una cuota superior al 2%. Por lo que respecta al consumo doméstico, las tres cuartas partes del mismo es café tostado y la otra parte es soluble; dentro del primero, sus tres cuartas partes son en grano y la otra parte es de café molido que en un breve período de tiempo ha obtenido un rápido crecimiento en el mercado.

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

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

Con relación a la distribución geográfica de ese consumo el área de Cataluña, Aragón y Baleares significan en torno al 27%

del total; Madrid representa el 16%; Levante, incluyendo Murcia, concentra el 11%; Andalucía, el 17%; Galicia, Asturias y León, otro 11%; el resto del norte, un 10%; y el resto de provincias del Centro, el 6% residual (5).

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

III. CAFE SOLUBLE: EL REINO DE NESTLE

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

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

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

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

La filial española de General Foods poseían en 1979 un capital social de 260 millones de pesetas, perteneciente por completo a la casa matriz norteamericana. En 1983, sus recursos propios eran de 950 millones, sus ventas alcanzaron los 3.300 millones,

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

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

La empresa S.E.D.A. disponía en 1979 de un capital social de 50 millones de pesetas y la multinacional F.A.E.M.A. —centrada en la fabricación de maquinaria de café— poseía en 1977 un capital social de 130 millones de pesetas.

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

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

Esa hegemonía de Nestlé sobre el mercado de café soluble, e indirectamente sobre el mercado cafetero, en parte se repite para todo el sector alimenticio español. Desde hace bastantes años, Nestlé ocupa el primer lugar por volúmenes de ventas y de beneficios.

A lo largo de los últimos cinco años del decenio de los setenta, las ventas de Nestlé A.E.P.A. pasaron de 3.800 a 38.800 millones de pesetas, significando alrededor del 7-8% del total de ventas de las cien primeras empresas del sector alimenticio (7). En 1982-83 esas cifras se elevaron a 53.000 y 61.000 millones de pesetas, equivalentes al 7% de las ventas de las cien primeras empresas del sector alimenticio.

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

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

Según datos de 1983, Nestlé A.E.P.A. ocupaba el lugar número 11 entre las grandes empresas que actúan en el mercado español, según sus beneficios obtenidos: 4.300 millones de pesetas; el lugar 39 por su volumen de ventas y el 40 por sus recursos propios, que entre 1977 y 1983 han pasado de 5.000 a más de 31.000 millones de pesetas. Su valor añadido se elevaba a casi 20.000 millones de pesetas y su plantilla es de 4.600 empleados.

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

El capital social declarado para 1977 era de 1.600 millones de pesetas, perteneciente a las empresas suizas Nestlé (75%) e Itafa (25%). En 1980 tuvo lugar una ampliación de capital, que se elevó hasta un total de 4.200 millones. Finalmente, en 1983 ese capital ascendía a más de 10.000 millones de pesetas (10).

La capacidad exportadora de Nestlé se mantenía inferior al 7,5% de sus ventas, durante el último quinquenio, cubriendo tan sólo el 56% del volumen de importaciones que realiza (11).

Un efecto más negativo para la economía española lo pone de manifiesto el saldo de divisas que la actividad de esta empresa reporta. A partir del Censo de Inversiones Extranjeras, referido a datos de 1977, se elabora el cuadro n.º 7. Este saldo expresa un signo negativo de casi 20.000 millones de dólares, determinado básicamente por esa cifra millonaria de salida de divisas en concepto de «Asistencia Técnica y Royalties», mostrándose de este modo como una experiencia negativa con respecto al impacto de las empresas transnacionales en países que ocupan escalones medios e inferiores en la división internacional del trabajo.

Por otra parte, además de la citada empresa filial Nestlé A.E.P.A., el «GRUPO NESTLE» está compuesto por un conjunto de empresas difíciles de precisar en su totalidad, debido a que la capacidad de penetración del capital extranjero en empresas españolas opera a través de una triple vía:

- inversiones directas desde la casa matriz,
- inversiones desde las propias filiales españolas,

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

(9) Fomento de la Producción, 1978.

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

(11) *Censo de Inversiones Extranjeras*.

Cuadro n.º 7

MOVIMIENTO DE DIVISAS DE NESTLE A.E.P.A. EN 1977
(Miles de dólares USA)

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

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

- fusiones y vinculaciones con otras empresas a escala internacional (12).

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

La actividad de este grupo en el sector alimenticio cubre estos campos: café soluble, leche condensada, evaporada y en polvo, chocolate, derivados del cacao, productos dietéticos, productos infantiles, helados, quesos, zumos, productos congelados, artículos culinarios, conservas cárnicas, embutidos, bodegas de vino, servicios de restauración, cereales para desayuno, y otros. Dentro del mercado español, en 1980, este grupo comercializaba treinta y siete productos, contaba con 29 centros de trabajo, una plantilla de casi 6.400 trabajadores y el valor añadido de su producción se elevaba a unos 17.000 millones de pesetas, representando un tercio de su cifra de ventas. Este volumen de negocio creció hasta 60.700 y 69.700 millones de pesetas en el bienio 1982-83, en tanto que el valor añadido sigue manteniéndose en torno a esa proporción de uno a tres con respecto a estas ventas.

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

IV. UN RETO DECISIVO PARA LA INDUSTRIA CAFETERA ESPAÑOLA

A partir del inicio del proceso de liberalización decretado en 1979, ante los empresarios españoles se presentaba un reto que, sin duda, puede ser calificado como decisivo: la reestructuración y modernización del sector. En el futuro muchas cosas iban a cambiar con respecto a la situación de tantos años de comercio intervenido, de ausencia de una auténtica competencia.

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

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

Este sería un camino para entrar en el mercado español, aprovechando el conocimiento «in situ» que esas empresas nacionales ya tenían, dadas las particularidades que reviste la trayectoria de este mercado. Otra vía de penetración, ya aludida anteriormente, sería a través de la venta de café verde a las empresas españolas, con la importancia creciente de esta fase en cuanto al acceso y garantías de suministro de la materia prima, que se veía limitada por la disposición que obligaba a que las compras exteriores coincidiesen en procedencia y origen. Precisamente esa restricción podría operar en favor del establecimiento en el mercado de esas empresas internacionales abastecedoras del grano verde.

Otra vía podría ser la instalación de plantas productivas para la fabricación de café industrial, bien tostado o soluble, descafeinado o sin descafeinar. La producción de café molido sí podría ofrecer posibilidades a ese capital extranjero.

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

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

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

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

De ambos se deriva como corolario:

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

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

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

Frente al acceso directo de las filiales de empresas internacionales (Nestlé, General Foods) y frente al mantenimiento remo-

zado de la Asociación de Importadores, esa vía abierta por el consorcio de quince industrias medianas, «Comercial de Materias Primas», ha sido sin duda un precedente y el ejemplo de un nuevo enfoque de la problemática de la importación para otros fabricantes. Esta vía de cooperación acaso pueda ir destacándose más en un próximo futuro, aunque parece que en el intervalo de estos cuatro años últimos sucesivos intentos de algunos promotores no han tenido resultado.

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

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

La fabricación de café molido y las mezclas de café tostado y torrefacto estuvieron prohibidas por la legislación española hasta 1982-83. El café molido estaba vetado por la Administración y criticado por algunos sectores cafeteros en base a dos razones:

- las posibilidades que ofrece para posibles adulteraciones,
- sus dudosos niveles de calidad.

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

Anteriormente hemos insistido en el proceso de internacionalización que se ha operado en las principales empresas, otrora compuestas de capital nacional. Probablemente el retraso y la forma como se han efectuado las medidas liberalizadoras constituye una causa importante de esa extranjerización de la planta productiva cafetera; sin embargo, no es la única pues la carencia de información y —sobre todo— de intenciones de adaptación a los nuevos tiempos han sido precarias en una parte notable de las empresas, incluso entre las intermedias. El desdén hacia la búsqueda de formas de colaboración e integración productiva, tecnológica, financiera y comercial entre compañías que por su tamaño y situación en el mercado habían de reestructurarse ha colocado a la mayoría de las empresas de espaldas a la realidad. La lógica tendencia a la concentración y a la modernización impuestas por la competencia no ha tenido una respuesta española y el resultado ha sido la compra-fusión por las grandes empresas transnacionales. La persistencia de empresas y mercados diminutos no puede ocultar que, en la realidad, la dimensión eficiente y competitiva está situada ya a escala estatal.

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

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

La tercera opción la comenzaron a emprender algunos sectores del empresariado, preferentemente en Cataluña y el País Valencia-

no, consistente en mantener la estructura productiva y acentuar la competencia industrial en base a un movimiento de precios a la baja, que a medio plazo sólo se podría estabilizar mediante un paulatino empeoramiento de la calidad del producto, que más tarde comenzó a reflejarse.

Por último, otro sector de cafeteros se mostraba interesado en acentuar la labor de reconversión y modernización de sus empresas y sus redes de comercialización para afrontar la competencia internacional en el mercado español. El fracaso de esta vía ha sido lo que les ha condicionado a la segunda opción.

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

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

- la correlación de fuerzas entre importadores-exportadores, según la evolución de los precios internacionales y a la adaptación española a los acuerdos de Lomé en materia arancelaria (discriminatoria, en detrimento de los cafés latinoamericanos); y
 - el asentamiento de gustos más estables entre los consumidores con respecto a las variedades que se les ofrecen: tostados, naturales mezclados o sin mezclar, torrefacta-
-

dos, descafeinados, etc. La relación «bouquet-precios» es todavía muy imprecisa y debería tender a esclarecerse.

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

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

- 6) El control técnico-sanitario de las condiciones en las que se comercializan la pluralidad de variedades cafeteras que han eclosionado en el mercado.

Y, por supuesto, ninguna actuación resulta posible sin disponer de un nivel adecuado de información sobre la situación del sector. Se hace imprescindible y urgente la adopción de medidas encaminadas a la obtención de datos y estadísticas actuales que superen la lamentable carencia actual.

RESUMEN

España es uno de los países europeos que consume mayor cantidad de café y en este trabajo se estudia la organización del mercado del producto en nuestro país, un producto que se importa íntegramente —en su mayoría de países iberoamericanos— y que es manipulado aquí por nuestra industria torrefactora.

El autor distingue dos etapas en la evolución del mercado nacional; una primera de drástico control estatal y otra posterior con la paulatina liberalización de las importaciones y consecuentemente del tráfico comercial.

En la actualidad se aprecia —tras el análisis de la situación— el predominio económico de las empresas transnacionales, predominio que en algún segmento del mercado tiene carácter hegemónico, que a juicio del autor no es del todo deseable.

RESUME

L'Espagne est l'un des pays d'Europe qui consomme le plus de café; cette étude aborde l'organisation du marché du produit dans notre pays, produit d'absolue importation —pour la plupart d'Amérique Latine— et qui est manipulé ici par notre industrie de torrefaction.

L'auteur fait la distinction entre deux étapes de l'évolution du marché national: une première qui représente un contrôle draconien de la part de l'Etat, et une seconde, postérieure, qui consiste en une libéralisation lente des importations, partant, du trafic commercial.

D'une analyse de la situation ressort la prédominance des entreprises nationales qui, dans certains secteurs du marché, possèdent un caractère hégémonique qui, à l'avis de l'auteur, n'est pas désirable à cent pour cent.

S U M M A R Y

Spain is one of the European countries with the highest volume consumption of coffee. This paper studies the product's market organisation in this country, which is a 100% importer of coffee —mainly from Latin American countries— the importation being handled through the Spanish coffee-roasting industry (torrefaction).

The author discerns two stages in the evolution of the domestic market. The first was one of drastic State control and the second came about with the gradual liberalisation of import controls and consequently on trade.

Following the analysis of the situation, it is seen that at present the market is dominated by trans-national companies. This control is equivalent to hegemony in some sectors of the market, and the author does not consider this to be desirable.
