

MIGUEL ANGEL DÍAZ YUBERO (*)

La competitividad de la industria alimentaria (**)

La industria alimentaria europea es la primera industria manufacturera de la Unión Europea. El valor de la producción a nivel comunitario ascendió en 1992, a 520.000 millones de ecus (1), siendo la evolución de la producción positiva en los últimos 10 años, con un crecimiento anual medio del 4,5 por ciento. En términos de valor añadido, el sector de Alimentos, Bebidas y Tabaco se sitúa entre los más importantes del entorno comunitario; comparativamente, el valor añadido aportado por esta industria a la UE es superior en un 20 por ciento al de toda la industria del automóvil, y ligeramente inferior al conjunto de la industria química.

En relación al empleo, la industria alimentaria está sufriendo fuertes alteraciones en virtud del grado de consolidación que presentan sus estructuras empresariales y al nivel de la integración vertical de las mismas. Según estimaciones de Eurostat, la mano de obra ocupada en el sector fue de 2,46 millones de personas en 1992, produciéndose a partir de 1985 una ligera recuperación del empleo, con un crecimiento medio anual del 0,6 por ciento.

La demanda de productos alimenticios y bebidas en la Unión Europea es rígida, ya que va ligada al crecimiento vegetativo de la población, que es prácticamente nulo y es también relativamente estable, ya que los productos alimentarios bási-

(*) Director General del Grupo Leche Pascual, S.A.

(**) Ponencia invitada al II Congreso Nacional de Economía y Sociología Agrarias. Valencia, 1995.

(1) La calidad de los productos agroalimentarios. Ministerio de Agricultura. Francia, 1992.

cos que constituyen alrededor del 19,3 por ciento del peso de la cesta de la compra media comunitaria se caracterizan por tener una elasticidad-renta tal, que ante épocas de auge económico o épocas de crisis apenas sufren influencias en la demanda de los mismos.

Se estima que el gasto en alimentos aumentará entre un 2-3 por ciento en los próximos años, aunque disminuirá como porcentaje del gasto total de los hogares. Este incremento vendrá originado principalmente por un aumento del valor de los alimentos consumidos más que por un crecimiento en volumen.

A medida que aumenta la renta per cápita de los países comunitarios, el porcentaje de participación del gasto en alimentos sobre el gasto total de los hogares disminuye, siendo los Estados miembros del sur de Europa, con niveles de renta inferiores, los que tienen un porcentaje superior del presupuesto familiar en el sector de Alimentos y Bebidas.

En cuanto a la productividad media comunitaria del Sector Alimentario, el volumen de producción por trabajador fue durante 1989, según Eurostat, de 155.000 ecus, con un crecimiento interanual del 4,84 por ciento en el período comprendido entre 1986 y 1989.

El comercio intracomunitario supone apenas el 12 por ciento del consumo y las importaciones extracomunitarias no llegan al 5 por ciento del mismo. La tasa de cobertura presenta una tendencia creciente a pesar del crecimiento de la cuota de las importaciones.

Al igual que ocurre en la Unión Europea, en la actualidad el sector alimentario español es el primer sector industrial (2) al aportar el 3,6 por ciento del producto interior bruto, el 21,4 por ciento de la producción de la industria manufacturera y ocupa el 17,3 por ciento del total del empleo industrial; presenta, por tanto, una importancia decisiva en el conjunto de la economía nacional, situándose entre las diez primeras actividades económicas del país, tanto en términos de producción como de demanda total.

La evolución de la producción alimentaria ha experimentado un crecimiento en los últimos años, pasando de 5,3 billones de ptas. en 1988 a 6,25 billones en 1992.

(2) Encuesta industrial 1987-1990. INE, 1993.

En 1992, en relación a la Unión Europea, España ocupa el quinto lugar en valor de producción (3), con el 9,8 por ciento de la producción global, siendo los países productores más importantes Francia (21 por ciento), Alemania (21 por ciento), Reino Unido (14,6 por ciento) e Italia (12,1 por ciento). La tasa de producción interanual en el período 1986-1992 en España ha experimentado un crecimiento superior a la media comunitaria.

La importancia que la industria alimentaria española tiene en el marco europeo queda también reflejada en el hecho de que participa con una cuota del 14 por ciento en el valor añadido de la industria alimentaria de la Unión Europea, por encima de lo que correspondería por su producción (12 por ciento) o por su peso económico (8 por ciento), ocupando el cuarto puesto en importancia, detrás de Alemania, Reino Unido y Francia.

Las tendencias más recientes del sector alimentario en España han estado ligadas a la evolución del sector productivo y al consumo. Desde los años sesenta, el sector agrario comienza a perder significación en el conjunto de la economía nacional (la contribución de la agricultura a la formación del PIB ha descendido progresivamente desde el 15 por ciento en 1960 al 4 por ciento en 1990), cambiando su modelo de agricultura tradicional por otro tipo de agricultura más moderna e industrializada. Al mismo tiempo e inmerso en el proceso de desarrollo industrial surge una industria alimentaria que con el paso del tiempo es cada vez más sólida y contribuye de forma cada vez más elevada a la formación del PIB nacional.

En España, los gastos de alimentación representan el 22,4 por ciento del consumo de los hogares (4), siendo superior en más de 3 puntos al consumo medio de la Comunidad, es el primer consumidor de aceitunas de mesa, transformados de pescado y alcoholes etílicos fermentados, situándose en el segundo puesto en el consumo de aceite de oliva.

En cuanto a productividad, España ocupa el noveno lugar en el ranking de productividad comunitaria, con un volumen de producción por trabajador de 108.700 ecus, por debajo de la media comunitaria, y con una tasa de crecimiento interanual entre 1986 y 1989 del 7,13 por ciento superior a la comunitaria. Por sectores, cabe destacar que, a nivel de producción,

(3) Rapport d'activité 1992. Ministerio de Agricultura. Francia, 1993.

(4) Contabilidad Regional de España 1989. INE, 1993.

España es el primer productor comunitario de aceite de oliva y de aceite de orujo de aceituna, conservas de frutas, aceitunas de mesa, transformado de pescado y almendra, ocupando entre el tercer y sexto lugar en el resto de los sectores.

Referente al comercio exterior, y aunque en los últimos meses (debido principalmente a la depreciación de la moneda) la balanza comercial ha sido positiva, la evolución en los últimos años ha pasado de ser excedentaria (con un superávit de 113.368 millones de ptas. en 1981), a presentar un déficit de 36.444 millones de ptas. en 1992. Cabe destacar que el comercio exterior de productos en la industria alimentaria es bajo, en relación al resto de los países de nuestro entorno. Las exportaciones suponen solamente el 8,01 por ciento del valor de la producción, alcanzando únicamente los valores significativos los transformados vegetales, los transformados de pescado, el vino, los aceites y grasas, chocolates y productos de la confitería, los licores y la sidra.

Las importaciones suponen el 8,80 por ciento del consumo aparente, y alcanzan niveles significativos las materias primas como el cacao, transformados vegetales y transformados de pescado, y en productos finales, los licores, el chocolate, azúcar y, en menor medida, productos lácteos, cárnicos y cerveza.

El destino de nuestras exportaciones es básicamente el resto de países de la Unión Europea, a la que se envía el 69,9 por ciento del total de exportaciones. Asimismo, el origen de las importaciones son los países comunitarios, de donde proviene el 68,9 por ciento de las mismas; únicamente en transformados de pescado, aceites y grasas, cacao y café. El origen de las importaciones es mayoritariamente de fuera de la Unión Europea.

1. RASGOS BÁSICOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Los rasgos fundamentales de la industria alimentaria española son:

- Un elevado nivel de atomización, ya que en los establecimientos industriales existentes, el 93,4 por ciento cuenta con menos de 20 trabajadores; este porcentaje es el doble del existente en el resto de la industria manufacturera de nuestra economía, y el doble del existente en la industria alimentaria europea.

- La estructura dual del sector, semejante a lo que ocurre en el resto de Europa, donde un conjunto numeroso de empresas muy pequeñas coexisten, en la mayoría de los sectores, con grandes empresas nacionales o multinacionales. El 75,6 por ciento de la facturación del sector está concentrado en únicamente 500 empresas.
- La coexistencia de empresas nacionales de capital familiar con multinacionales de capital extranjero. Estas últimas, que facturan el 32 por ciento del volumen total, están concentradas en los sectores en los que España es líder europeo o mundial, o en aquellos segmentos de la industria con mayor volumen añadido.
La coexistencia se manifiesta igualmente entre las empresas líderes de nuestra industria en los diversos sectores.
- Destaca la importancia que tiene en algunas regiones la industria alimentaria; así, la Rioja genera el 23 por ciento del valor añadido bruto (5), siendo el VAB del sector alimentario, en el conjunto nacional, el 5 por ciento. Al analizar la importancia relativa de cada sector en función de las cifras de producción, se observa que cinco sectores absorben el 57,7 por ciento del valor total de la producción (cárnica, láctea, alimentación animal, aceites y grasas, pan, bollería y galletas), y tan solo en cinco comunidades autónomas se producen los dos tercios del total nacional (Cataluña, Andalucía, Valencia, Madrid y Castilla-León).
- Un predominio de la industria de primera transformación o sectores directamente relacionados con la actividad agraria, sobre la industria de segunda transformación que aporta más valor añadido a la producción final.
- La industria alimentaria española estaba dirigida fundamentalmente al consumo interno, debido a la escasa internacionalización de nuestra economía antes del ingreso en la comunidad en 1986; en la actualidad, debido a la rigidez de la demanda junto con la liberalización del comercio, se hace necesario buscar nuevos horizontes en el marco del comercio mundial

Por sectores, cabe destacar que, a nivel de producción, España es el primer productor comunitario de aceite de oliva y

(5) Contabilidad Regional de España 1989. INE, 1993.

aceite de orujo de aceituna, conservas de frutas, aceituna de mesa, transformados de pescados y almendras, ocupando entre el tercer y sexto lugar en el resto de los sectores.

La entrada de España en la Comunidad Europea ponía fin a un entorno proteccionista de la economía española que había supuesto una escasa internacionalización de la misma y, por tanto, un escaso desarrollo y fortalecimiento del comercio exterior.

La integración supuso una liberalización de nuestro comercio sin precedentes hasta entonces, que se ha ido profundizando en los años posteriores durante el período transitorio, y que se ha acrecentado con el desarrollo del proceso de integración europeo que culminó en la realización del Mercado Unico y en la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea en noviembre de 1993.

Asimismo, supuso una internacionalización creciente de nuestra economía, con un crecimiento de nuestro comercio exterior, en especial las importaciones, y como consecuencia de ello se puso de manifiesto la prioridad existente, tanto por los principales agentes económicos de nuestro país como la Administración, por aumentar la competitividad de nuestra economía, haciendo los primeros un esfuerzo por reducir las diferencias existentes con las industrias de los países más desarrollados de la Comunidad y por parte de la Administración por poner en marcha políticas que establezcan estrategias diferentes de las realizadas anteriormente, para afrontar el reto que suponía la integración, creando un entorno favorable que permitiera a los primeros lograr esa competitividad a nivel internacional.

La industria agroalimentaria, dada su importancia dentro de las industrias manufactureras, no podía estar ajena a esta circunstancia, por lo que una de las preocupaciones fundamentales era establecer el grado de competitividad de la misma, para establecer la estrategia a seguir.

Esta preocupación ha sido acrecentada últimamente, ya que el final de 1993 coincide con la finalización de la Ronda de Uruguay del GATT, después de ocho años de intensas negociaciones, y que supone el mayor esfuerzo para la liberalización que el comercio emprende hasta ahora en el mundo.

Esta liberalización tiene una especial trascendencia en el sector agroalimentario, ya que por primera vez se incluyen en el Acuerdo los productos agrícolas y de la industria de primera transformación, así como los productos tropicales y sus transformados.

Por otra parte, se establece el acceso mínimo de estos productos a los mercados de la Unión Europea, lo que supondrá una mayor competitividad en el sector.

La Unión Europea ya venía preparándose, con anterioridad a la conclusión del Acuerdo, para esta liberalización, que se concretó en la reforma llevada a cabo en la Política Agrícola Común y que afectaba directamente a la industria alimentaria y de la realización del Mercado Único, que tenía como finalidad el incrementar la competencia entre las empresas europeas, lo que traería como consecuencia ser más competitivos en el mercado mundial.

2. VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

A veces se han utilizado los flujos de comercio internacional en base al esquema de ventaja comparativa a la hora de establecer los puntos de competencia internacional.

Para establecer los comportamientos de ventaja comparativa de la industria española por este método se ha utilizado el cuadro de los clústers que se presentan en «La ventaja Competitiva de las Naciones» (6), en donde cada uno de los clústers o agrupamientos generales ha sido definido de acuerdo a la comunidad de usuarios finales de sus respectivos productos e incluyen los productos finales, inputs especializados, maquinaria de producción especializada y servicios asociados.

El sector de alimentación y bebidas sería el segundo clúster español en volumen de exportaciones, ya que supone el 16 por ciento del total de las exportaciones españolas. Es el que mayor crecimiento ha experimentado después de los clústers de transportes y petróleo/químicas, si bien la mitad de las exportaciones del sector son productos alimenticios sin procesar, principalmente frutas y verduras. Los sectores que gozan de una cuota importante de las exportaciones mundiales son: mandarinas (77 por ciento de la cuota de exportaciones mundiales), aceite puro de oliva (51 por ciento), anchoas (49 por ciento) y naranjas (43 por ciento).

(6) Porter, M. (1991): La ventaja competitiva de las Naciones. Plaza y Janés.

La cuota total de exportaciones mundiales del sector ha crecido entre 1978 y 1990 un 0,7 por ciento, provocado principalmente por el fuerte aumento de las exportaciones en aceites, tales como aceite de hígado de pescado y de girasol; si bien la cuota española de exportación de alimentos procesados sufrió un ligero declive.

En maquinaria del sector, donde nuestras exportaciones representan el 0,4 por ciento del total de exportaciones y el 1,5 por ciento de las exportaciones mundiales, se observa un retroceso sistemático en exportaciones de equipamiento agrícola y un estancamiento de las exportaciones de equipamiento para el proceso de alimentos, si bien se observa un crecimiento significativo en maquinaria envasadora y embotelladora, maquinaria para el proceso de alimentos industriales y componentes para equipos de refrigeración que compensa el declive sufrido por la maquinaria para elaboración de vino y molinos de cereales.

Esta tendencia es el resultado de los bajos niveles de investigación y desarrollo que mantienen los empresarios españoles, lo que supone una escasez de tecnología avanzada que da apoyo al sector y que nos ha llevado a una fuerte dependencia de la tecnología extranjera.

Por último, señalar la gran importancia que tiene el clúster de alimentación y bebidas las exportaciones de productos sin procesar o semiprocesados (50 por ciento), cifras excesivamente altas para un país avanzado y que suponen un punto débil del sector, ya que dichas exportaciones tienden a ser más sensibles a las oscilaciones de precios, a la sustitución tecnológica y a la emergencia de competidores de bajo coste. Así, gran parte de las exportaciones españolas de alimentos consiste a menudo en productos sin marca, con posibilidades de establecer un sobreprecio.

Este esquema de la ventaja comparativa tradicional para medir la competitividad ha dejado de ser suficiente para comprender las pautas comerciales de la competencia internacional moderna. En el caso de España, además, es más arriesgada la utilización de dicho esquema, dado el proteccionismo existente con anterioridad a nuestra incorporación a la Comunidad y las consecuencias que la misma ha tenido en los flujos comerciales de estos últimos años.

Por otra parte, la internacionalización de la economía española desde nuestra integración a la Comunidad hace que las empresas adopten una perspectiva más global a la hora de

tomar decisiones, y cada vez se acentúa más el que las empresas dispongan de materias primas, componentes, maquinaria y servicios de todos los países del entorno. Esto hace que para medir la competitividad de la industria alimentaria se haya considerado necesario utilizar el modelo de Porter, de Determinantes Nacionales y Regionales de Ventaja Competitiva en los diferentes sectores de la industria alimentaria.

Los cuatro determinantes de la competitividad son:

- Condiciones de los factores.
- Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.
- Sectores de apoyo y relacionados.
- Condiciones de la demanda.

Todos ellos influyen en la capacidad de la industria para innovar y mejorar, y juntos constituyen un sistema dinámico más importante que estudiados por separado, ya que la capacidad para beneficiarse de una de las cualidades del diamante depende en gran medida del estado de las otras cualidades.

A partir de este esquema se analizó, sector por sector, la estructura competitiva, las actividades relevantes de cada sector y los elementos exógenos determinantes de la ventaja competitiva.

En el análisis de la estructura competitiva se estudian el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los clientes, el nivel de rivalidad entre los competidores existentes, la amenaza de entrada de nuevos competidores y la amenaza de productos sustitutivos.

En el análisis de las actividades relevantes de las empresas se clasifican las actividades en primaria, entre las que caben destacar la logística interna, operaciones, logística externa, ventas, marketing y servicios, y las actividades de apoyo como son materias primas, tecnología y recursos humanos.

La fortaleza o debilidad de la posición competitiva del Sector de Alimentación y Bebidas en España, se ha determinado en el estudio realizado por Ernst & Young (7), analizando la estructura competitiva, los factores clave de éxito, la posición de los sectores analizados en relación a aquéllos y las principales amenazas y oportunidades.

(7) Estudio sobre la posición competitiva del sector de Alimentación y Bebidas en España. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1993.

La posición competitiva de cada uno de los sectores que forman parte de la industria de alimentación y bebidas queda reflejado en el cuadro 1.

Cuadro 1

POSICIÓN COMPETITIVA GLOBAL DEL SECTOR INDUSTRIAL ALIMENTARIO

Posición competitiva	Fuerte	Media		Débil
		Fuerte	Débil	
Aceite de oliva y orujo de aceituna	X			
Aceites y grasas vegetales		Margarinas	A. semillas	
Cárnicos		Elaborados	Mataderos	
Lácteo	P. alto v. añadido		Leche y derivados	Quesos
Transformados vegetales		Aceitunas mesa	Zumos	Conservas Congelados
Transformados de pescado				X
Harinas				X
Arroz	X			
Pastas alimenticias	Pastas calidad		Pastas no diferenc.	
Pan, bollería, pastelería, galletas		Bollería y pastelería industrial Masas congeladas Galletas	S. artesanal Galletas con valor añadido	
Azúcar				X
Dulce		X		
Alimentación animal			X	
Cereales expandidos	X			
Aperitivos		X		
Sopas, extractos y condimentos	X			
Café, té y otras infusiones		X		
Preparados alimentación infantil	X			
Preparados alimentos dietéticos		X		
Otro productos alcohólicos	Brandy			X
Vino		X		
Cerveza		X		
Aguas envasadas	X			
Bebidas refrescantes	X			

Fuente: Estudio sobre la posición competitiva del sector de alimentación y bebidas en España. Ernst & Young.

Los sectores con una posición competitiva fuerte son el lácteo (en los segmentos de productos de alto valor añadido), arroz, pastas alimenticias de calidad, cereales expandidos, sopas preparadas, alimentación infantil, aguas envasadas y bebidas refrescantes.

Los sectores con una posición competitiva más débil y que necesitarían medidas de actuación son: lácteo (leche líquida), conservas vegetales, transformados de pescado, harinas y congelados vegetales.

Después de estudiar y correlacionar todos los elementos básicos anteriormente resaltados, se puede establecer una segregación de la industria alimentaria en función de su posición competitiva y de su atractividad, medida en base a las expectativas de demanda de dichos sectores, en los diferentes grupos (gráficos 1 y 2).

Gráfico 1

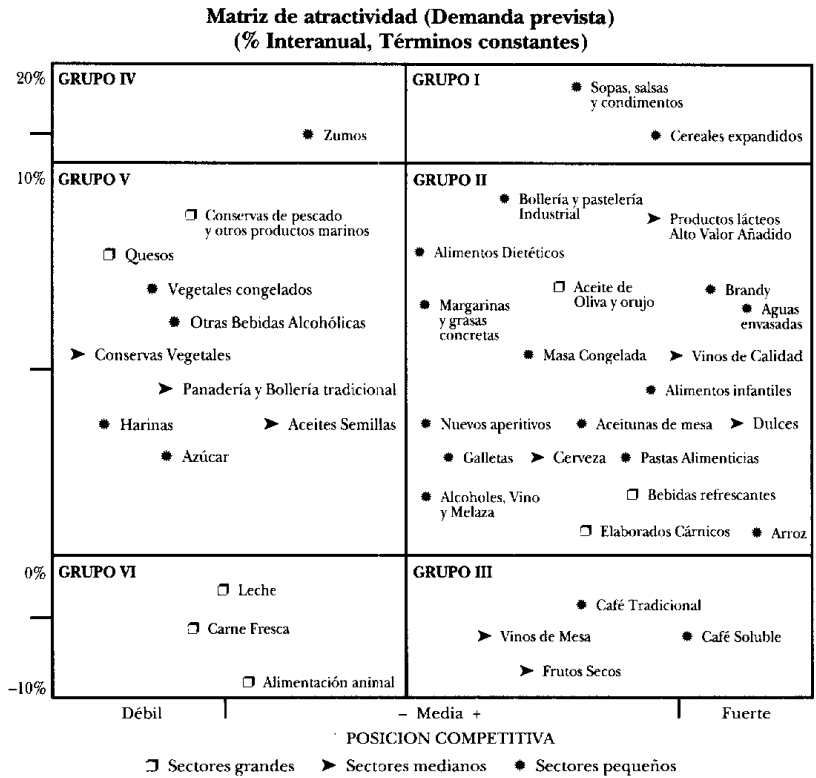
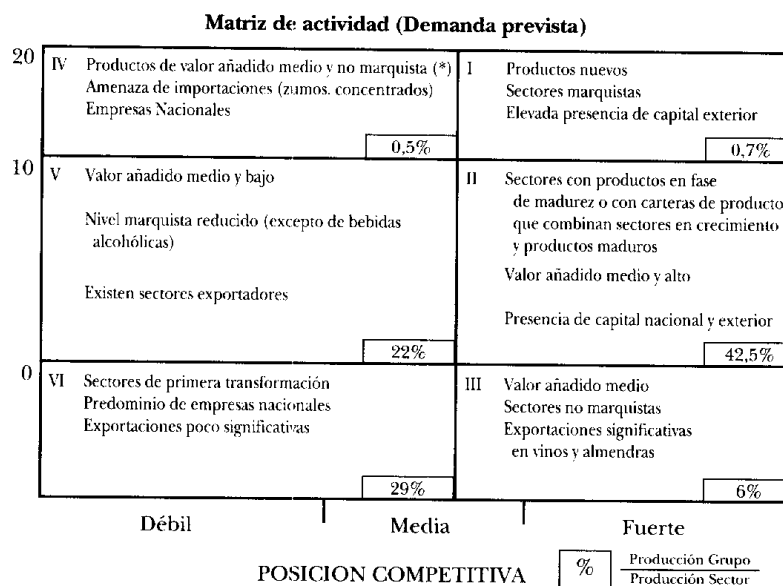


Gráfico 2



(*) Podría ser marquista a medio plazo.

Fuente: Ministerio de agricultura, Pesca y Alimentación y Ernst & Young.

3. SÍNTESIS DE COMPETITIVIDAD Y ATRACTIVIDAD

3.1. Grupo I

3.1.1. Fuerte competitividad y favorable demanda

Características: Productos en fase de crecimiento relacionados con nuevos hábitos de consumo. Marquistas. Con elevada presencia de capital exterior. Se trata básicamente de los sectores de sopas y cereales expandidos.

3.2. Grupo II

3.2.1. Fuerte o media/fuerte competitividad y demanda superior a la media del sector

Características: Productos en fase de madurez, o con cartera de productos que combinan productos en crecimiento y

productos maduros. Con valor añadido medio/alto (salvo arroz y agua mineral). Con capital tanto español como extranjero en el sector. Exportaciones significativas en algunos: aceite de oliva y de orujo, dulces, vino de calidad, brandy y aceituna de mesa.

3.3. Grupo III

3.3.1. *Competitividad media y demanda en descenso*

Características: Sectores de producción media y baja. Demanda decreciente. Tienen presencia significativa en exportación dos subsectores (vinos de mesa y almendras). Valor añadido medio (salvo café soluble, que por otra parte es el único marquista de este grupo).

3.4. Grupo IV

3.4.1. *Competitividad desfavorable y niveles de demanda en crecimiento elevado*

Características: Con valor añadido medio y no marquista. Empresas fundamentalmente nacionales. Con amenaza de impacto de incremento de importaciones. Se trata de los zumos y jugos.

3.5. Grupo V

3.5.1. *Competitividad desfavorable y crecimiento superior a la media en demanda*

Características: Valor añadido medio y bajo. Nivel marquista reducido, a excepción de otras bebidas alcohólicas. Volúmens de producción medio/alto a excepción de harinas. gran relevancia de las exportaciones en conservas de pescado y vegetales, aceites de semilla oleaginosos y vegetales congelados.

3.6. Grupo VI

3.6.1. *Competitividad desfavorable y demanda decreciente*

Características: Sectores de primera transformación. Sectores de gran volumen de producción (leche, carne fresca y alimentación animal). Elevada presencia de empresas nacionales, estrecha relación con el sector primario. Exportaciones muy poco significativas.

Una vez determinada la posición competitiva de las empresas del sector alimentario, las acciones a emprender para mejorar la posición competitiva del mismo se centran tanto en el marco de la iniciativa empresarial como en la adopción de medidas de acompañamiento y apoyo que las administraciones en el ámbito de sus competencias deberían potenciar o emprender.

El papel de las Administraciones debe ser el de estimular y favorecer a las empresas para que consigan la mejora de la posición competitiva y actuar como agente impulsor para que los agentes económicos del sector emprendan determinados cambios. El Plan Estratégico elaborado, en colaboración entre el MAPA y los agentes económicos, incluye un conjunto de iniciativas y normativas tendentes a modificar el actual marco legislativo y la política de incentivos que tratan de hacer beneficioso a las empresas el seguir comportamientos eficientes y adoptar estrategias que mejoren su competitividad, con especial apoyo a las actuaciones relacionadas con la capacidad para generar activos intangibles, en particular tecnología, capital humano y capital comercial.

Las líneas básicas del Plan Estratégico para la industria alimentaria se concretan en:

- Adecuación de las estructuras empresariales y sectoriales.
- Fomento y desarrollo de la calidad agroalimentaria.
- Acción movilizadora del I+D alimentario.
- Orientación y promoción del mercado alimentario. □