

# LA INDUSTRIA ALIMENTARIA ESPAÑOLA (\*)

La industria alimentaria ha sido uno de los sectores que a partir de la crisis económica ha merecido, en parte por su estabilidad, la consideración suficiente para figurar en las listas de sectores de futuro. Sobre ella se ha dado una versión un tanto optimista que la configura como un sector con grandes posibilidades de crecimiento, con capacidad para generar empleo con escasa inversión y, todo ello, en un contexto de relativa autonomía nacional.

**Jorge Jordana Buttica** trata en este artículo de aportar una imagen menos tópica para la industria alimentaria. Este objetivo le lleva a repasar, en la medida en que el bagaje estadístico se lo permite, el comportamiento del sector a través de los indicadores de producción y el *ratio* de valor añadido. Revisa a continuación la estructura productiva del sector y las connotaciones respecto al empleo y la inversión. Finalmente, hace alguna reflexión a la presencia de las firmas multinacionales poniendo de manifiesto las razones económicas que permiten su presencia. Su advertencia final, respecto a las tendencias innovadoras en el campo de la alimentación, muestra la dirección por la que caminar hacia el futuro, porque es precisamente aceptando esas tendencias como surge el contexto en el que cabe asignar las posibilidades de futuro para la industria alimentaria.

## INTRODUCCION

**E**N la crisis económica que aqueja hoy día, en mayor o menor medida, a todos los países del mundo, muchos analistas económicos vuelven sus ojos a la industria alimentaria en cuanto que este sector, aparentemente, se encuentra menos afectado por ella que la mayoría de los sectores económicos que eran considerados como motores básicos del desarrollo económico.

Sin embargo, no es fácil hacer una aproximación a él, precisa-

mente por haber sido un sector unitariamente poco conflictivo, que presentaba un crecimiento autónomo y que nunca ha significado ni un sector de arrastre ni un cuello de botella realmente importante.

Esta ignorancia existente sobre la industria alimentaria no es una característica de nuestro país, aunque presenta en él causas propias, sino que es común a muchos otros países de nuestra área económica, hasta el punto de que la Comisión de la CEE tuvo que realizar recientemente un estudio

dirigido a conocer mejor este sector industrial, pues, también allí, era casi un perfecto desconocido (1), que sólo era noticia cuando se planteaban problemas sanitarios o cuando se producía algún movimiento de las principales multinacionales instaladas en el sector.

En España ha venido ocurriendo esto mismo, aunque aquí ese desconocimiento viene agravado por tres factores: la carencia de una representación económica única de las empresas del sector (que se encontraban dispersas en 12 sindicatos verticales); la falta de una unidad administrativa (las competencias se encontraban y, en alguna medida, se siguen encontrando, dispersas en varios Ministerios); y la falta de datos estadísticos, que no permiten una aproximación rigurosa.

Por ello, aunque nuestro deseo sería ofrecer un análisis económico riguroso, nos tendremos que limitar a hacer sólo algunas consideraciones, más guiadas subjetivamente por un cierto conocimiento, que por la fría objetividad de unas cifras, o no coincidentes o inexistentes.

Como suele ser tradicional en este tipo de análisis, consideramos, en primer lugar, su importancia entre los sectores industriales en nuestro sistema económico, la evolución global que ha mantenido, el distinto peso y evolución de los subsectores que lo componen, su valor añadido bruto, la interdependencia con el sector agrario, su estructura, el empleo que genera y las inversiones realizadas en los últimos años.

Las fuentes consultadas, además del estudio internacional precitado, han sido el estudio denominado *La industria agroalimen-*

taria en España, de Manuel Martín Jiménez (2), y diversos artículos publicados en fechas recientes (3).

En cuanto a las fuentes estadísticas, las normales en estos casos: la Contabilidad Nacional de España, la Renta Nacional de España del Banco de Bilbao, el Censo Industrial de España del INE, publicaciones de las Secretarías Generales Técnicas de los Ministerios de Industria y de Agricultura, la estadística de inversiones industriales del Ministerio de Industria, y las tablas *input-output* (TIO) realizadas para los años 1962, 1966, 1970, 1975 y proyección para 1979, por distintos organismos e instituciones.

Hay que llamar la atención sobre el hecho de que, para este sector industrial y en aquellas industrias que dependían del Ministerio de Industria, las estadísticas de producción las realizaba la Oficina de Estadísticas Sindicales; estadísticas que desaparecieron en 1976, sin que desde entonces haya podido publicar el INE la continuación de las mismas.

En ausencia de esta serie estadística, las discrepancias encontradas entre las distintas fuentes, y en cifras referidas a este sector, son notorias. Por ejemplo, y para un mismo año, el valor de la producción de la industria alimentaria en el total industrial variaba, desde 9,7 a 14,4 pasando por 12,1, según se manejaran los datos del Ministerio de Industria, del Banco de Bilbao o del INE.

## I. LA PRODUCCION DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA Y SU EVOLUCION

Con una producción de 2,213 billones de pesetas corrientes en 1981, la industria alimentaria se configura en nuestro país como uno de los sectores industriales más importantes en su aportación al PIB. Esta cifra de producción es, por ejemplo, superior a la que realiza el sector textil, cuero y derivados de forma conjunta y ligeramente inferior a la que realiza toda la industria química nacional. Este fenómeno se observa también en muchos países de la Comunidad Económica Europea, y así, entre las denominadas manufactureras, la industria alimentaria es el primer sector en Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Países Bajos y Gran Bretaña. El segundo sector en Francia (superado por la industria eléctrica y electrónica), el tercero en Luxemburgo, el quinto en Italia y el sexto en la República Federal alemana.

La participación actual de la producción de la industria alimentaria en la producción industrial total es de difícil determinación, pues, como hemos indicado, varía mucho según se contemple una u otra fuente estadística; no obstante sí se puede hacer alguna reflexión sobre su evolución histórica. Es un hecho constatable en los países avanzados que dicho porcentaje va disminuyendo conforme el país se desarrolla. Las causas son obvias: con el crecimiento de la renta *per cápita*, y partiendo de una nutrición suficiente a nivel global, el consumidor puede derivar su demanda hacia productos relativamente más caros (con mayor contenido proteínico o que incorporan

una mayor elaboración), abandonando los que demandaba, lo que no se traduce en crecimientos espectaculares, como los que se observan en otros bienes de consumo, para los que la mayor renta disponible por el consumidor significa un claro crecimiento, por realizarse nuevos actos de consumo de imposible adquisición con rentas inferiores.

Por ello, los crecimientos o decrecimientos de la industria alimentaria se encuentran muy atenuados en relación con el ciclo de la actividad económica general: cuando el sistema económico entra en una etapa de fuerte crecimiento, la demanda alimentaria crece también, pero de una forma más atemperada y, por el contrario, cuando entra la actividad en crisis, los decrecimientos de la demanda se pueden producir, también, pero con cotas más atenuadas.

En cualquier caso, son muchas las variables que inciden en la determinación de la demanda de productos alimentarios, y de muy diversa índole: demográficas (crecimiento de la población y pirámide de edades), económicas (crecimiento de la renta global, distribución de la misma), dietéticas (número de calorías ingeridas), sociológicas (horarios de trabajo, participación de la mujer en el trabajo), culturales (tendencias a la alimentación «natural» o «dietética»). La aplicación a cada país de todas estas variables, según los valores que adoptan en la actual crisis, sigue determinando un lento crecimiento de la demanda global de productos alimentarios, aunque con importantes desplazamientos de unos productos a otros (4).

La evolución de lo que la producción de las industrias alimen-

tarias significa en la producción industrial española viene a confirmar esta realidad contemplada en otros países. Tomando como base la *Renta Nacional de España*, del Banco de Bilbao, en pesetas de cada año, en 1960 ese índice era de un 28,8 por 100; en 1975 un 13,4 por 100, y en 1979 un 16 por 100. Está claro que en la etapa de crecimiento industrial fue decreciendo la significación de la industria alimentaria hasta alcanzar su mínima cuota en 1975, año en que se empezaron a recoger los efectos de la primera crisis de las materias primas aparecida en 1974. Los efectos de la crisis incidieron en el sistema económico español en mayor medida que en la industria alimentaria y, por ello, este índice vuelve a remontarse ligeramente hasta el 16 por 100 indicado.

Para corroborar lo dicho podemos observar el comportamiento de los números índices de la producción industrial elaborados por el Instituto Nacional de Estadística, con base 100 en 1972 y que recogemos en el cuadro n.º 1.

En la columna primera se recogen los números índices correspondientes a la totalidad de la industria española, y en la columna tercera los correspondientes a las industrias alimentarias. En las columnas 2.ª y 4.ª se recoge la variación de estos índices de cada año respecto al año anterior.

En 1974 se observa el equiparamiento de los índices globales y, a partir de dicho año, salvo en 1977 y en 1980, el correspondiente a la actividad de la industria alimentaria o crece más o decrece menos que el correspondiente al total industrial. En los nueve años contemplados, la producción de la industria alimentaria ha creci-

CUADRO N.º 1

**NUMEROS INDICES DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL**

	<u>TOTAL INDUSTRIA</u>	<u>% VARIACION S/AÑO ANTERIOR</u>	<u>I.A.</u>	<u>% VARIACION S/AÑO ANTERIOR</u>
1972	100	—	100	—
1973	111,02	11,02	107,69	7,69
1974	119,30	7,46	119,30	10,78
1975	114,74	-3,38	117,63	-1,40
1976	120,57	5,08	129,58	10,16
1977	126,94	5,28	135,75	4,76
1978	129,85	2,29	145,13	6,91
1979	130,87	0,79	153,71	5,91
1980	132,48	1,23	154,57	0,56
1981	131,15	-1	160,85	4,06

Fuente: INE.

do en un 22,65 por 100 por encima del crecimiento del sector industrial español.

Conviene matizar que este crecimiento es en términos relativos y no absolutos, porque estos índices están deflactados por los correspondientes índices de precios industriales o de la industria alimentaria, y también, de una forma general, los precios industriales de la industria alimentaria crecen menos que los precios industriales del total nacional. Según los datos del Instituto Nacional de Estadística, y con base 100 en 1974, el índice de precios industriales del total nacional se situaba, en 1981, en 268,9 por 100, cuando ese mismo precio referido sólo a la industria alimentaria se situaba en un 238,6 por 100. Esto representa un crecimiento menor de los precios en un 11,27 por 100 en siete años.

Esta matización nos indica que la mayor actividad industrial del sector alimentario se traduce en un menor crecimiento del valor de su producción por presentar un crecimiento de sus precios más moderado.

Obviamente, la evolución aquí mostrada para el conjunto del sector alimentario no es válida para cada uno de los subsectores que lo componen. Es un axioma de la teoría económica que con el crecimiento de la renta se demandan menos los productos de primera necesidad, derivando el consumo hacia productos con demanda más elástica, como son en este sector los que tienen un mayor contenido de proteínas o que incluyen un mayor valor añadido por la industria.

Desde 1960 se observan importantes modificaciones en la estructura del consumo alimentario, según unas tendencias bastante claras: ligero incremento de las calorías totales, sustituyendo las calorías aportadas por los cereales por otras (singularmente, todo tipo de azúcares y sus derivados y grasas vegetales), y notable incremento de las proteínas totales (sustituyendo las de origen vegetal por las de procedencia animal). Hasta 1978, y en consumos *per cápita*, se habían detectado sensibles disminuciones en

derivados de harina, arroz y leguminosas en grano; estancamiento en aceite de oliva, hortalizas y vino; crecimientos notables en otras grasas vegetales, patata y derivados, azúcares y derivados, y frutas; y crecimientos espectaculares en carne, leche, productos lácteos y cervezas.

Esta misma tendencia se confirma con los datos estadísticos sobre producción industrial por sectores, aunque modificadas las tasas por el diferente comportamiento de los precios.

Desde 1978 se empieza a observar, puntualmente, la flexión en estas tendencias, singularmente ostensible en carne de vacuno, donde el retroceso del consumo es patente. Los efectos de la cri-

sis están repercutiendo ya en nuestra industria alimentaria, y los estudios de mercado conocidos están evidenciando una disminución en el volumen de ventas de aquellos productos de consumo repetitivo (para un mismo producto aumenta el consumo de las presentaciones baratas y disminuye el de las demás), aunque, sin embargo, se mantiene un lento crecimiento en la demanda de los productos de consumo esporádico, de mayor precio relativo.

## II. EL VALOR AÑADIDO POR LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Es obligado en este tipo de artículos genéricos hacer una refle-

xión sobre el valor añadido por el sector industrial. En el cuadro número 2 se recoge el valor añadido bruto (al coste de los factores), en relación con el valor de los productos (a los precios de productor) de la industria alimentaria española y de los diversos subsectores que la componen, en base a los datos contenidos en las tablas *input-output* (5), correspondientes a diversos años. En dicho cuadro se ha incluido también ese mismo dato sólo para algunos subsectores de la industria alimentaria de la totalidad de los países que componen la CEE y referidos a 1976 (6).

Somos conscientes del error que se comete en la agregación de las filas y columnas de los subsectores contemplados en las ta-

CUADRO N.º 2

### VAB S/VALOR DE LA PRODUCCION

	ESPAÑA					CEE
	1962	1966	1970	1975	1979	1976
1. Aceites y grasas .....	15,7	13,6	14,4	11,2	14,7	14,1
2. Mataderos e industrias cárnicas .....	5,1	6,7	7,8	10,2	12,5	15,8
3. Industrias lácteas .....	21,3	20,8	17	19,6	22,5	13,3
4. Conservas vegetales y zumos .....	28,3	28,9	28,3	28,4	34,7	25,4
5. Conservas de pescado .....	22,2	20,7	18,9	26,2	29	26,6
6. Molinería .....	—	10,4	9,2	8,1	11,1	13,2
7. Panadería, pastelería, galletas, pastas alimenticias .....	—	23,9	27,6	40,7	46,6	36,8
6+7 .....	13,9	16,2	18,5	26,6	33,9	—
8. Azúcar .....	—	24,8	20	12,6	17	27,1
9. Cacao y derivados, confitería .....	—	29,2	25,8	27	30,5	28,9
8+9 .....	26,4	26,6	22,4	27	22,6	—
10. Alimentación animal .....	—	—	10,5	11,4	12,9	12,6
11. Fabricación de alcoholes .....	—	28,9	14,6	12,7	13,1	—
12. Vinos y sidras .....	—	20,9	23,1	21,7	19,3	20
13. Licores .....	—	—	27,3	27,4	28,2	27,5
14. Cervezas .....	—	—	53,1	43,3	47	35,5
15. Aguas de mesa y bebidas refrescantes ....	—	—	47,5	46,9	53,3	—
11+12+13+14+15 .....	40	34,7	32,1	29,6	29,6	—
TOTAL .....	17	17,4	17,1	18	22,1	—

Fuente: Elaboración propia partiendo de las tablas *input-output*. Para la CEE, datos de la Comisión.

blas *input-output* (7), pero como no es nuestro intento el obtener valores exactos, sino una serie homogénea que nos permita analizar tendencias, aunque introduzcamos errores por la agregación, no nos empañará el análisis posterior. En líneas generales, y para la mayoría de los sectores, se observa una paulatina disminución de valor añadido bruto respecto al valor de la producción. Tendencia que se quiebra en 1975 y, según la proyección de la tabla *input-output*, para 1979 vuelve a aumentar en todos los sectores. Es obvio que este incremento generalizado desde 1975-1979, comprobable en otras fuentes estadísticas, como los datos de la *Renta Nacional* del Banco de Bilbao, se debe a la implicación de la crisis, sin que los sectores hayan podido, en esa fecha, haber realizado los necesarios ajustes.

Curiosamente, siempre se ha vertido sobre la industria alimentaria una connotación negativa por el escaso valor añadido incorporado por estas industrias. Sin embargo, la tendencia observada es perfectamente lógica, mide la dinamicidad del sector y, además, es equiparable a los valores observados en otras áreas económicas más desarrolladas.

Cualquier sector industrial debe tener una tendencia parecida si realmente realiza inversiones tendentes a mejorar su competitividad. Cuando se introduce un producto alimentario nuevo, las inversiones en él han comenzado con bastante anterioridad. Es necesario un largo proceso de investigación y tecnología, cuyos costes serán recuperados cuando el producto se pone en el mercado. Durante esa primera etapa de lanzamiento y consolidación hay que tener en cuenta, además, las in-

versiones en publicidad y *marketing* tendentes a conseguir un mercado amplio. En ese primer *tempo*, el valor añadido es grande. Una vez constatada la aceptación por el mercado de ese producto, otras empresas empiezan a producir el suyo y luchan por obtener una parte del mercado. La mayor competencia exige la aplicación de nuevos bienes de equipo con productividades más altas, y la eficacia general de esa lucha por el mercado tiende, necesariamente, a un abaratamiento de los costes, que inciden fundamentalmente sobre el valor añadido, que entra en una paulatina disminución. Existe un tercer *tempo* (que cuando un sector está en él, los expertos lo denominan «con tecnología saturada»): el producto está ya afianzado en el mercado, la tecnología aplicable es de dominio público, es muy difícil mejorar los procesos tecnológicos, pues pequeñas mejoras requieren ya grandes inversiones, y cuando un sector se incluye en esa situación el valor añadido experimenta una ligera disminución motivada por la incorporación de los avances tecnológicos generales (electrónica, robotismo, microprocesadores, etcétera).

Frente a esta tendencia, perfectamente aplicable a los sectores de la industria alimentaria, existe otra en oposición, que es la derivada de los cambios culturales en la sociedad. Nos referimos al tantas veces aludido hecho de que la incorporación de la mujer al mundo del trabajo creó un rápido mercado en expansión de productos más elaborados, que obviamente incorporan más valor añadido, los platos preparados (precocinados o congelados), nuevas presentaciones comerciales con productos más sofisticados y con una oferta más amplia,

etcétera, a lo que también colaboran los cambios en los horarios de trabajo y la mayor renta disponible.

En el cuadro anterior se observan ambos fenómenos; el primero se destaca con claridad, por ejemplo, en el sector de aceites y grasas, en el de harinas o en el conjunto de las bebidas, que entrarían en lo que se define como sectores con tecnología saturada, y en donde las inversiones que se realizan buscan una disminución de los costes, por incremento de la productividad, que redundaría en una disminución del valor añadido.

El segundo efecto se observaría en las industrias cárnicas, que están haciendo una destacable apertura de mercado hacia nuevos productos, más elaborados, sobre todo en la fabricación de embutidos, aunque en este sector ese crecimiento se ve enmascarado por la disminución del valor añadido en el sacrificio de carnes que, naturalmente, mostrará una disminución.

La comparación internacional incluida en el cuadro corresponde a los valores medios de los países que componían la CEE en el año 1976 (CEE de los 9). Comparándolo con la cifra que nos dan las tablas *input-output*, no se observan discrepancias notables. Es mayor en el sector de aceites y grasas (justificable por el mayor consumo de materias grasas, distintas de los aceites, que existe en la CEE), en el sector de mataderos y demás industrias cárnicas (igualmente comprensible, porque la diversificación de productos de la industria cárnica se inició hace bastantes años en los países del norte europeo) y en el sector de confitería, cacao y derivados. También es mayor, aun-

que no comprendemos las razones, en los sectores de la molinería, del azúcar y de la alimentación animal.

En todos los demás sectores es mayor el valor añadido incorporado por la industria española (aunque también en algunos sectores como el lácteo nos falten razones para entenderlo). En cualquier caso, y dado el valor meramente orientativo de las cifras que manejamos, no se observan sensibles diferencias entre ambas áreas económicas.

También en la Comunidad Económica Europea la tendencia, hasta 1976, era de una paulatina disminución del valor añadido (8), más destacable en las denominadas industrias de primera transformación (aquellas que utilizan directamente materias primas agrarias y pesqueras) que en las de segunda transformación (las que utilizan materias primas que ya han sufrido una transformación). Tan sólo un país comunitario (Holanda) había sabido mantener en su industria alimentaria el mismo valor de ese índice desde 1972 a 1976.

La evolución española de 1975 a 1979 recoge un incremento generalizado del valor añadido, derivado, seguramente, del fuerte incremento salarial que medió entre ambos años, del menor crecimiento de los precios de las materias primas agrarias y del paulatino encarecimiento del dinero. Según las TIO, los gastos salariales representaban el 53 por 100 del VAB en 1962, porcentaje que disminuye hasta 1975 (49 por 100) y que crece luego rápidamente, situándose en 1979 en un 56,5 por 100. Ante esta situación es esperable (y deseable) que la industria esté realizando los ajustes nece-

sarios para volver a ganar la competitividad perdida.

La misma tendencia que se ha observado para la industria alimentaria se manifiesta también en el conjunto de la economía española, para la que el porcentaje del valor añadido bruto al coste de los factores, respecto al valor total de la producción a precios del productor, ha ido paulatinamente disminuyendo, y en 1975 representaba el 47,3. A partir de la incidencia de la crisis y el rápido encarecimiento de la mano de obra sufrió una rápida subida situándose en 1979 en un 55,5, valor próximo al del año 1966.

Otro aspecto a analizar es el de las relaciones de la industria alimentaria con el sector suministrador de materias primas (agricultura, ganadería y pesca). Es también sabido que, conforme se moderniza una sociedad, se van unificando los hábitos de consumo y la intercomunicación de todos los sectores económicos y, por ello, crece la importancia de la industria alimentaria como comprador del sector primario. En 1962, la industria alimentaria compraba el 43 por 100 del valor de la producción del sector primario puesto en mercado (producción menos reemplazo). Ese valor en 1975 era ya de un 54 por 100.

Esta cifra suele interpretarse por los expertos económicos como indicadora del atraso de nuestra agricultura y de nuestra industria alimentaria, pero conviene profundizar un poco más, para analizar la validez de ese juicio negativo. En primer lugar, el crecimiento de las compras de las industrias alimentarias precisamente del sector primario, es mayor de lo que indican los porcentajes expresados, pues conforme se moderniza una agricultura, va dis-

minuyendo el reemplazo y, por tanto, aumentando el volumen de producción puesto en mercado. Siempre con los datos de las tablas *input-output*, el reemplazo del sector primario, en 1962, era de un 26,2 por 100 respecto a la producción agraria, y en 1975 se situaba ya en un 17 por 100.

También es conveniente observar que nos estamos refiriendo, exclusivamente, a la industria alimentaria tal como la define la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, y por ello no se contempla la industria derivada de la madera ni la parte de la producción agraria comprada por los servicios de hostelería, etc... Si incluimos ya estas industrias y servicios, la cifra para 1962 es de un 52 por 100, y para 1975, un 65,2 por 100. Es decir, en nuestro sistema económico, las dos terceras partes de la producción agraria y pesquera se destinan a la industria y a los servicios.

En la Comunidad Económica Europea esa misma cifra está próxima al 75 por 100. Una conclusión precipitada puede suponer que esos 10 puntos porcentuales que nos separan del valor comunitario son la expresión del retraso de nuestra industria alimentaria, pero también hay que matizar algunos extremos para que esa comparación sea válida. En los países comunitarios el valor de la producción ganadera es sensiblemente más alto que el de la producción agrícola, fenómeno que en nuestro país es al revés (un 56 por 100 de la producción final agraria es agrícola y un 38 por 100 ganadera). Sólo este hecho justificaría ya la diferencia observada, pues la producción agrícola tiene muchos productos que se comercializan en fresco (frutas, hortalizas, patata...), cuando los productos ganaderos, con la so-

la excepción de los huevos, requieren un tratamiento industrial.

### III. LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL

En el cuadro número 3 recogemos los únicos datos disponibles sobre la estructura de este sector. Los indicados en las tres primeras columnas se publican por primera vez y responden a las cotizaciones realizadas a la Seguridad Social en el mes de marzo de 1982. Las tres últimas columnas recogen los datos del censo industrial de España, publicado en 1979 por el INE, y que corresponden al mes de abril de 1978.

Las evidentes discrepancias entre una y otra fuente se justifican inicialmente porque la información que proporcionan es claramente diferente.

En primer lugar, en este sector industrial la atomización es patente. Ello indica la existencia de numerosas empresas de carácter familiar que, al no necesitar mano de obra ajena a la unidad familiar, no cotizan a la Seguridad Social por el régimen general y estarán acogidos al régimen especial de autopatrones. Además, muchas actividades de esta industria están tan ligadas a la agricultura que no es raro suponer que coticen a la Seguridad Social por el más favorable régimen especial agrario.

A estos hechos, que justifican el mayor número de empresas censadas sobre las cotizantes, se suma, en sentido contrario, que en las cotizaciones a la Seguridad Social se entiende por establecimiento cualquier unidad de trabajo, aunque jurídicamente, pertenezcan a una misma sociedad. Una sociedad con distintas instalaciones industriales cuenta también con oficinas comerciales o administrativas que aparecen, ante la Seguridad Social, como establecimientos diferenciados. Esto justifica que en los epígrafes 412, 415, 418, 421, 423 y 427 sea mayor el número de establecimientos cotizantes que censados.

De todas formas, existen discrepancias puntuales difícilmen-

CUADRO N.º 3

SECTOR DE ACTIVIDAD		SEGUN COTIZACIONES AL REGIMEN GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL			SEGUN CENSO INDUSTRIAL DE ESPAÑA		
N.º CNAE	Definición	N.º total de establecimientos	N.º total empleados en S. Social	Empleados por empresa	N.º de establecimientos	N.º de empleados	Empleados por empresa
411	Almazaras .....	399	4.057	10	2.783	12.648	5
412	Demás industrias grasas ...	358	6.413	17	227	6.667	29
413	Industria cárnica .....	2.352	40.867	17	5.552	48.483	9
414	Industrias lácteas .....	911	28.716	31	1.198	24.307	20
415	Conservación de frutas y hortalizas .....	1.269	29.048	22	1.032	30.342	29
416	Conservación de pescado ..	522	11.288	21	602	19.754	33
417	Molinería .....	930	9.796	10	7.084	21.180	3
418	Pastas alimenticias y féculas	108	721	6	86	3.164	37
419	Pan, pastelería y galletas ..	7.363	42.903	5	23.777	98.469	4
420	Ind. azucarera .....	156	6.361	40	52	5.465	105
421	Cacao y derivados y confitería .....	2.944	24.474	8	690	11.623	17
422	Alimentación animal .....	388	4.545	11	800	12.305	15
423	Otras ind. alimenticias .....	1.733	19.585	11	1.280	13.987	11
424	Alcoholes de fermentación y derivados .....	526	4.717	8	697	6.734	10
425	Industria del vino .....	1.496	18.427	12	5.912	25.688	4
426	Sidra .....	37	344	9	148	703	5
427	Cerveza .....	140	13.157	93	52	14.801	285
428	Aguas y bebidas alcohólicas .....	856	18.784	21	1.330	20.168	15
	TOTAL .....	22.488	284.212	13	53.302	376.468	7

Fuente: Elaboración propia. Datos cotización a la Seguridad Social (marzo 1982) y Censo Industrial 1978, del INE.

te justificables. Por ejemplo, que en el epígrafe 420 que, de acuerdo con el CNAE, recoge no sólo la industria azucarera, sino también el estuchado de azúcar, sólo aparezcan 52 establecimientos en el Censo del INE, cifra a todas luces muy baja. O que, existiendo 1.977 mataderos municipales en funcionamiento (9), aparezcan como cotizantes, en el epígrafe 413, 2.352 establecimientos. O que el censo del INE recoga 5.912 industrias del vino, cuando los datos del registro especial de estas industrias, que obra en el Ministerio de Agricultura, contiene 15.388 bodegas.

En cualquier caso, teniendo en cuenta que el sector secundario de nuestra economía tiene una media, según el Censo del INE, de 11 trabajadores por establecimiento, y la industria alimentaria 7, la preocupante estructura de este sector es patente. Los epígrafes 411, 413, 417, 418, 419, 421, 422, 423, 424, 425 y 426 presentan la más baja dimensión, y el lácteo, azucarero, cervecero y conservero, la mayor. De todas formas, hay que ser conscientes de la simplificación que se comete al prejuzgar los efectos económicos de la dimensión de una empresa, cuando ésta se mide exclusivamente por el número de trabajadores. En muchos sectores de esta industria, con tecnologías adecuadas, un escaso número de empleos pueden generar altos volúmenes de ventas, dependiendo mucho del grado de elaboración de los productos. Así, una fábrica de piensos compuestos con 15 trabajadores (ep. 422) puede tener una dimensión más cerca de su óptimo que una conservera de pescado (ep. 416) con 33.

Las consecuencias de una estructura atomizada son conocidas. Instalaciones frecuentemen-

te obsoletas con escasa productividad, un escaso poder a la hora de comprar materias primas, que adquiere un carácter residual frente al comercio interior o a la exportación de los productos sin transformar, la imposibilidad de abarcar mercados amplios e imponer una imagen de marca y la escasa inversión en I + D, que en cualquier caso requiere grandes inversiones de capital, riesgo sólo al alcance de las grandes empresas. Estos hechos debilitan sensiblemente a la industria alimentaria, y si, además, el mercado se estanca y los costes financieros se encarecen como está ocurriendo en la actualidad, todo ello deriva en una fortísima competencia que deja fuera del mercado a muchas pequeñas empresas que se ven abocadas a su desaparición.

En los países comunitarios también partieron con una industria alimentaria de escasa dimensión, singularmente en Francia y en Italia. La construcción del Mercado Común agudizó la competencia, produciéndose una rápida transformación que todavía sigue a fuerte ritmo. Desde que se firmó el Tratado de Roma (1958) hasta 1978, en Francia desaparecieron, por eliminación, concentración o absorción, 20.000 empresas alimentarias. Los cambios en las costumbres sociales, indicados anteriormente, facilitaron también una gran concentración en las industrias de segunda transformación. Sólo en los cinco años que contempla el estudio de la Comisión de la CEE (10), 1972-1976, se destaca una disminución de un 22 por 100 en el número de empresas, y en Francia, Bélgica y Dinamarca habían desaparecido un tercio de las que existían (disminuciones del 38, 36 y 32 por 100, respectivamente).

Aunque es indudable que esta rápida reestructuración la estamos experimentando también en nuestra industria, y que será constatable cuando volvamos a disponer de estadísticas continuadas y fiables, hay que dejar al menos esbozada la impresión existente de un alto crecimiento de la fabricación de productos alimentarios dentro de la economía sumergida. La simpleza de algunos procesos y la escasa inversión necesaria favorece la producción clandestina que se deja sentir, especialmente, en algunos productos de la industria cárnica, de la pastelería o de la fabricación de piensos.

#### IV. CREACION DE EMPLEO

Existe la idea generalizada, aceptada por la opinión pública, de que la industria alimentaria es uno de los sectores que generan más empleo a igualdad de inversión. Esto no deja de ser un mito más de los muchos que, por desconocimiento, se crean en torno a este sector industrial. En los primeros años de la crisis, incluso en documentos oficiales, se recogía este principio y se instaba a que se favoreciera la creación de nuevas industrias alimentarias como medida tendente a frenar el crecimiento del paro. Aparte de que estas opiniones no tenían en cuenta la situación de la demanda, y que toda nueva industria creada en un sector con demanda deprimida y con capacidad instalada ociosa facilitaría la desaparición de otras empresas del sector, partía de ese falso supuesto de poca inversión por empleo.

La idea nace de que si se analizan históricamente las inversiones existentes en la industria ali-

mentaria y el número de empleos existentes en ella, efectivamente se deduce una escasa inversión por trabajador, pero ello es debido al problema anteriormente aludido de antigüedad de la mayoría de las instalaciones existentes, que nuestra estructura industrial ha heredado y que supone unas instalaciones obsoletas tecnológicamente y, por ello, con una ineficiente intensidad de mano de obra.

En el cuadro número 4 se recogen una serie de datos referentes a las inversiones realizadas por los sectores industriales en los seis años que median entre 1975 y

1980. En la columna III se recogen las inversiones por puesto de trabajo en las nuevas industrias creadas para todos los sectores industriales. Según estos datos, en la industria de alimentación se necesitaba algo más de 900.000 pesetas de inversión para crear un puesto de trabajo, cifra superior en un 33 por 100 a la media de inversión necesaria para crear un puesto de trabajo en la totalidad de la industria nacional. Las industrias metálicas, las de productos no metálicos, la fabricación de maquinaria, la industria de aparatos eléctricos, la industria del cuero, del calzado y confección, de la madera y del mueble, y la cons-

trucción requieren inversiones menores para generar un puesto de trabajo.

Una vez puntualizado este extremo, hay que indicar que la industria alimentaria española ocupaba, en 1978, a 376.468 trabajadores, según el Censo Industrial del INE, o 455.689 según *la Renta Nacional de España*, del Banco de Bilbao. Sea cual sea la cifra exacta viene a suponer un 12 por 100 aproximadamente del empleo total en el sector industrial, y si lo comparamos con lo que la producción de la industria alimentaria supone en el total industrial podemos deducir que la

CUADRO N.º 4  
INVERSIONES ACUMULADAS 1975-1980

	I	II	III	IV	V
Industrias metálicas (1) .....	12,77	6,58	741	5,68	24,2
Industrias de productos no metálicos (2) .....	4,93	3,70	808	8,47	24,5
Industrias químicas .....	12,27	1,74	4.240	12,06	28,1
Maquinaria (3) .....	5,22	4,51	676	7,30	30,0
Maquinaria y aparatos eléctricos .....	3,59	2,59	520	8,36	34,0
Construcción de material de transporte .....	11,35	6,78	1.310	11,94	35,3
Industrias fabriles diversas .....	3,29	2,60	627	8,37	39,1
Industria alimentaria (4) .....	8,43	5,05	916	4,93	25,4
Industria textil .....	4,79	2,15	1.002	13,70	43,6
Industria del cuero (5) .....	0,28	0,54	251	7,06	20,0
Calzado y confección .....	2,13	9,06	217	17,11	27,9
Madera y muebles .....	4,24	5,87	558	4,52	28,8
Papel, imprenta y oficinas .....	5,64	2,19	1.200	7,86	39,8
Productos del caucho .....	2,64	0,70	1.168	8,31	42,1
Industria de la construcción .....	8,06	41,90	134	6,40	30,5
Derivados del petróleo y carbón .....	10,37	4,04	2.559	4,84	21,1
TOTAL .....	100,00	100,00	615	6,96	30,2

- (1) Excepto máquinas, equipo de transporte y muebles.  
 (2) Excepto derivados del petróleo y carbón.  
 (3) Excepto la eléctrica.  
 (4) Incluye tabaco.  
 (5) Excepto el calzado.

- I % de la inversión sectorial a la total en nuevas industrias y en ampliaciones.  
 II % de puestos de trabajo por sectores creados por la inversión en nuevas industrias sobre el total.  
 III Inversión por puesto de trabajo en nuevas industrias (miles de pesetas).  
 IV Puestos de trabajo por empresa en nuevas industrias.  
 V % de la inversión destinada a la compra de bienes de equipo de importación sobre la compra total de bienes de equipo, en nuevas industrias y ampliaciones.

Fuente: Elaboración propia en base a los estudios realizados por la Subdirección General de Empleo de la D. G. de Planificación Económica, sobre datos de la S. G. T. del Ministerio de Industria y Energía, y de la D. G. de Industrias Agrarias del Ministerio de Agricultura.

productividad del sector es similar a la de nuestro sistema económico.

Al igual que lo indicado para la producción del sector alimentario, también va disminuyendo la importancia del empleo de esta industria respecto al empleo total del sector industrial. Hecho que también avala el cuadro número 4, pues la inversión en nuevas industrias del sector alimentario fue un 7,5 por 100 del total de la inversión industrial, creando, sin embargo, el 5,5 por 100 del empleo total creado.

La existencia de una estructura productiva como la indicada, teniendo en cuenta el fuerte proceso de reestructuración que previsiblemente se está produciendo, permite aventurar que en los próximos años disminuya el número de activos. En la industria alimentaria de la CEE, y sólo contemplando las empresas con más de 10 trabajadores, desde 1972 a 1976 disminuyó el número de activos en 150.000 personas (en 1976 empleaba la industria alimentaria comunitaria a un 6,5 por 100 de los trabajadores menos que en 1972). Igualmente, la reducción máxima se observó en las industrias de segunda transformación, tal vez por ser los sectores con tecnologías menos saturadas y susceptibles, por ello, de incorporar nuevos procesos de fabricación que requieren menos intensidad de mano de obra.

## V. INVERSIONES

La columna I del cuadro número 4 nos indica la inversión acumulada en nuevas industrias y ampliaciones, sector por sector. Se recoge que la industria alimentaria participó con un 8,43 por 100

en la inversión total industrial. Dado que la participación en el producto industrial de este sector es superior a esa cifra, ello parece indicar una cierta atonía inversora. Ese mismo porcentaje referido sólo a la inversión de nuevas industrias toma el valor de 7,50, lo que nos indica que la industria alimentaria española está invirtiendo más que el sector industrial en la adaptación de las empresas existentes y menos en la creación de nuevos centros fabriles.

Un dato interesante, que se puede deducir del citado cuadro, es el que se recoge en la columna V, pues viene a romper la creencia existente de que este sector industrial depende mayoritariamente de la importación de bienes de equipo. En esa columna se recoge lo que representa la compra total de bienes de equipo de importación en relación a la inversión total en bienes de equipo, y nos da para la industria alimentaria un 25,4 por 100, inferior al 30,2 por 100 del conjunto de la industria española, muy alejado de los valores extremos del sector textil o de la industria del caucho.

Por último, en dicho cuadro hemos incluido también, en la columna IV, y en referencia a las nuevas industrias creadas, el número medio de trabajadores por industria, volviendo a encontrar uno de los valores más bajos de los diferentes sectores. Para una media de siete trabajadores por establecimiento, para la industria alimentaria es de 4,93, compartiendo con la industria de la madera y los derivados del petróleo los valores mínimos, aunque una vez más hay que matizar que este índice no puede tomarse, sin reservas, como una medida del óptimo económico derivado de la escala.

Tal vez, para tener una perspectiva global completa, sea necesario hacer una breve reflexión sobre la presencia de capital exterior. Es otra de las ideas genéricas existentes que la industria alimentaria española está hipotecada por el capital multinacional, idea que ha podido nacer porque la mayor parte de las empresas multinacionales se concentran en los sectores de segunda transformación, de carácter marquista, cuya expansión y necesario mantenimiento del mercado exige una fuerte inversión en publicidad en los medios de comunicación. En 1980, el Ministerio de Comercio, utilizando las declaraciones por impuesto de sociedades correspondientes al ejercicio fiscal de 1977, publicó un estudio exhaustivo sobre la presencia de capital extranjero en la economía española (11).

Se analizaron sólo las sociedades con un capital social superior a los dos millones. El capital extranjero suponía en la economía española un 8,37 por 100. El valor medio para la industria alimentaria era de 11,89 por 100, dentro del grupo denominado de penetración media y muy alejado de los valores obtenidos para otros sectores como el químico (30 por 100) o la automoción (60,5).

Teniendo en cuenta que en 1977, fecha del análisis, sólo existían 2.411 empresas del sector, con más de dos millones de capital social (¡de las cerca de 60.000 censadas!), no parece aceptable el juicio existente sobre la hipoteca del sector por el capital extranjero. De las 2.411 empresas analizadas en la industria alimentaria, 2.134 (el 88,5 por 100) no tenían capital exterior, 132 (5,5 por 100) menos de un 25 por 100, 60 (2,5 por 100) entre 25

y 50 por 100, y 85 (3,5 por 100) con mayoría.

A pesar de la existencia de este excelente estudio se siguen utilizando otros datos, como los gastos en publicidad, para avalar, con grandes dosis demagógicas, la «teoría de la colonización».

Tal vez fuera conveniente hacer alguna reflexión sobre la presencia de las empresas multinacionales en nuestro sector. La ventaja comparativa de las grandes empresas, multinacionales o no, se basa en aprovechar las economías de escala que se manifiestan, de forma desigual según los productos o los mercados, en todas las fases del proceso productivo, desde el aprovisionamiento de las materias primas hasta la comercialización de productos terminados, pasando por los procesos de transformación y la investigación aplicada en el desarrollo de nuevos productos.

Una gran empresa, que requiera cantidades importantes de productos agrarios, puede contratar su aprovisionamiento exigiendo variedades óptimas para su manipulación industrial y en condiciones estables de precio, cuando las empresas medianas o pequeñas sólo pueden comprar lo que el mercado les ofrece, que serán posiblemente residuos o variedades destinadas al consumo fresco que no encuentran mercado, a lo que hay que añadir la incertidumbre de precios.

En la comercialización de los productos terminados la ventaja es también patente, pues normalmente superan el volumen crítico necesario para acudir a una publicidad masiva que consolide sus marcas comerciales, lo que les permite tener y mantener amplias cuotas de mercado.

Pero, para que se manifieste en realidad esta ventaja comercial, el mercado ha de tener determinadas características que no siempre se dan. Muchos productos transformados tienen su mercado interior perfectamente cubierto por los productos de numerosas empresas, pequeñas o medianas, hasta el punto de que, aunque pudiera ser un mercado marquista, siguen siendo lo que en términos sajones se denomina *commodities*, es decir, productos indiferenciados donde se lucha por precio. En estos productos es muy costoso introducir una marca, siendo más económico crear nuevas marcas introduciendo nuevos productos.

Sin olvidar las inversiones que necesita la introducción de un producto nuevo, no habitual para el consumidor, y que siempre entraña un grado importante de riesgo, previamente se requiere tenerlo, lo que siempre necesita de grandes inversiones en I + D.

Pero esto hay que considerarlo dentro de una perspectiva dinámica, pues no es difícil copiar o comprar esa tecnología una vez que el producto está ya en el mercado. En este proceso, al que nos hemos referido anteriormente al tratar del valor añadido, las grandes empresas continúan con sus inversiones en I + D y van introduciendo, de forma constante, nuevos productos. De los productos introducidos con anterioridad, en los que ya tienen una importante competencia, tratan de mantener la cuota de mercado conseguida, lo que les permite rentabilizar las inversiones realizadas en el proceso.

Criticar, pura y llanamente, a las multinacionales parece al menos ingenuo, pues la única forma de evitar su crecimiento en el ma-

ñana es invertir hoy en I + D en todos los avances tecnológicos alimentarios, para adelantarse a ellas en la captura de los nuevos mercados. No hacer esto y rechazar, sin más, a las grandes empresas es perder el futuro.

Un ejemplo claro de todo lo que se ha indicado es el mercado de la soja (12). Los Estados Unidos dominaban la producción mundial de soja y, en 1978, 29 empresas norteamericanas representaban el 95 por 100 de la capacidad total de molturación. La fuerte expansión de la demanda mundial de proteínas animales, creada por la expansión económica internacional, fue cubierta fundamentalmente por las producciones avícolas por dos hechos coincidentes: la obtención genética de una raza, de procedencia americana, con altos índices de transformación de pienso en carnes o en huevos y, simultáneamente, la existencia de unas proteínas vegetales muy baratas. Evidentemente, esta coincidencia no fue debida al azar, sino que detrás había grandes inversiones en I + D. Estas causas motivaron la presencia del capital norteamericano en el sistema soja (molturadoras, piensos, producción avícola), en todo el mundo.

Hoy el mercado presenta un aspecto muy diferente: al estancamiento del mismo en los países desarrollados, en los que prácticamente se ha llegado a la saturación, y al retroceso de los países del tercer mundo por sus dificultades financieras hay que sumar la expansión del cultivo de soja en otras áreas, como Brasil, y la extensión por todo el mundo de las razas avícolas mejoradas genéticamente. El mercado está estancado y la tecnología es ya conocida. La estrategia de las

grandes multinacionales de soja, según el profesor Dronne, se está dirigiendo al desarrollo de nuevas tecnologías para la obtención de proteínas derivadas directamente de la soja, aptas para el consumo humano. Dado el desarrollo de lo que se denomina «ingeniería genética» estamos en las puertas de revolucionarios avances en la alimentación, como el ya conseguido en laboratorio de producir azúcares a partir del papel. Si los críticos de las empresas multinacionales se limitan a criticar, dentro de pocos años podrán quejarse de la gran presencia de capital exterior en el mercado de azúcares y derivados.

## VI. CONSUMO DE ENERGÍA

A continuación pasaremos a analizar el consumo energético de la industria alimentaria comparativamente con otras industrias manufactureras, pues existe en la opinión pública la idea de que este sector industrial tiene una baja dependencia energética.

En el cuadro número 5 hemos recogido los datos disponibles sobre consumo energético de diversos sectores económicos. Se han tomado como base las cifras no publicadas que se utilizaron en la elaboración de la proyección para 1979 de las TIOE. En la columna I se recoge el coste a precio del productor (sin impuestos, subvenciones ni márgenes comerciales o de transporte) de los derivados del petróleo (incluyendo los GLP). En la columna II el consumo de energía eléctrica medido en GWh, cuyo coste en pesetas se detalla en la columna III. Los precios del Kwh varían mucho según los sectores, según se

cotice en baja o en alta tensión, según sean tarifas de alumbrado o de uso industrial, o existan subvenciones. El precio del Kw en nuestro sistema económico, y en ese año, variaba según los sectores entre 1,80243 (sector 30 de las TIO) hasta 7,6040 (sectores que utilizan exclusivamente alumbrado en baja).

En la columna IV se recoge la valoración del coste energético de estas dos fuentes (no se han considerado el gas natural, el carbón o las coquerías). En la columna V se recoge el porcentaje que el coste energético de la columna IV representa al valor de la producción del sector a precios del productor.

El conjunto de la industria alimentaria tiene un coste energético de 1,02, muy próximo al 1,18 del total de la industria manufacturera, y superior a la fabricación de material electrónico, a la construcción de material de transporte (naval, aéreo y terrestre) y a la industria del calzado y vestido.

Aunque en la consideración de la industria química hemos excluido la fabricación de abonos y la industria de elaboración de productos de origen petroquímico, porque consumen petróleo no como energía sino como materia prima, sale un valor muy alto (5,35), porque es muy difícil deslindar la utilización del petróleo como materia prima. Así se incluye, dentro de la industria química considerada, la fabricación de primeras materias plásticas y de las fibras artificiales y sintéticas, que utilizan el petróleo como materia prima.

Si suprimimos la consideración de la industria química, el conjunto de la industria manufacturera tendría un ratio 0,94 en vez el citado 1,18.

Se han recogido también, a efectos comparativos, el sector agrario y el pesquero, siendo destacable en este último el alto valor que en él representa el consumo de derivados del petróleo.

De los valores obtenidos para la industria alimentaria destacan como más bajo el de sacrificio de ganado (en el que, fundamentalmente, el consumo es eléctrico en alumbrado), y el de la industria azucarera como el valor más alto. No se comprende bien el valor deducido para el sector de pastas alimenticias y productos amiláceos, que es a nuestro juicio muy alto, aunque tenga poco peso específico dentro de la industria alimentaria.

De estas consideraciones puede deducirse que la escasa dependencia energética del sector alimentario no es un hecho destacable específico de este sector y que, más bien, se sitúa en los valores medios de los sectores industriales a los que se le puede comparar.

## CONCLUSIONES

Se ha pretendido, con la información disponible, hacer un simple boceto de la industria alimentaria española. Sector industrial mal conocido y sobre el que la opinión pública tiene una serie de juicios equivocados, sobre los que hemos querido reflexionar. La industria alimentaria es un importante sector de nuestra economía, cuya demanda específica atempera su evolución de forma que en los periodos de desarrollo va perdiendo participación en el Producto Interior, y en los periodos de crisis la va ganando. Es un sector de futuro, en la misma me-

dida que tuvo un pasado y tiene un presente, pero eso no permite pensar en que puede convertirse en uno de los pilares de la reindustrialización española, pues la demanda está ampliamente cubierta con las instalaciones existentes y muchos subsectores presentan ya importantes capacidades ociosas.

Supone un sector clave para el sector primario, con el que mantiene ya importantes relaciones económicas, similares a las de los países más desarrollados; pero también comparte con el sector agrario una deficiente estructura productiva, excesivamente atomizada, que limita su competitividad, sobre todo hacia otros paí-

ses. El valor añadido por este sector industrial es similar al existente en los países industrializados y acomodado a los niveles de renta del país.

Tampoco puede pensarse que la industria alimentaria es uno de los sectores que más empleo puede generar. Su crecimiento, firme

CUADRO N.º 5

SECTORES	I	II	III	IV	V
Sector agrario .....	24,06	1.951	6,22	30,28	1,74
Pesca .....	11,69	2	0,01	11,70	8,80
Industria Química (1) .....	8,64	6.787	13,65	22,29	5,35
Industria farmacéutica .....	0,58	350	0,97	1,55	1,38
Maquinaria no eléctrica .....	0,62	590	1,84	2,46	1,04
Maquinaria eléctrica .....	1,21	1.371	3,94	5,15	2,08
Electrónica .....	0,19	290	0,79	0,98	0,46
Construcción de mat. transporte .....	2,33	1.457	4,38	6,71	0,90
Industria textil .....	4,41	2.020	5,36	9,77	2,26
Industria del calzado y vestido .....	1,10	522	1,99	3,09	0,54
Industria de la madera .....	1,69	973	3,01	4,70	1,19
Industria papelera .....	6,99	2.161	5,29	12,28	4,18
Aceites y grasas .....	1,46	245	0,76	2,22	0,99
Sacrificio de ganado .....	0,10	130	0,61	0,71	0,19
Industria cárnica .....	0,81	313	0,09	0,90	0,56
Industrias lácteas .....	1,36	219	0,59	1,95	1,27
Conservas vegetales .....	0,94	110	0,33	1,27	1,32
Conservas de pescado .....	0,33	65	0,20	0,53	0,96
Molinería .....	0,05	235	0,75	0,80	0,69
Pastas alim. y amiláceos .....	0,34	118	0,32	0,66	3,47
Pan, bollería, pastelería y galletas .....	1,88	355	1,43	3,31	1,72
Azúcar .....	3,16	30	0,07	3,23	4,75
Cacao, chocolate y confitería .....	0,15	60	0,19	0,34	0,71
Alimentación animal .....	0,47	250	0,75	1,22	0,62
Otras inds. alimenticias .....	0,50	170	0,47	0,97	1,01
Alcoholes .....	0,49	30	0,08	0,57	1,36
Aguardientes y licores .....	0,14	18	0,05	0,19	0,35
Vinos .....	0,28	60	0,20	0,48	0,34
Sidra .....	0,01	3	0,01	0,02	1,00
Cervezas .....	1,08	260	0,66	1,74	3,00
Aguas y bebidas alcohólicas .....	0,41	130	0,41	0,82	1,61
Total industria alimentaria .....	13,96	2.081	7,97	21,93	1,02
Total industria manufacturera .....	41,72	—	49,19	90,91	1,18
Total industria manufacturera sin sector químico .....	—	—	—	—	0,94

- I Consumo de productos petrolíferos en miles de millones de pesetas.  
 II Consumo de energía eléctrica en GWh.  
 III Consumo de energía eléctrica en miles de millones de pesetas.  
 IV Total consumo energético en miles de millones de pesetas.  
 V % del *input* energético respecto al valor de la producción a precios del productor.  
 (1) Se han excluido del sector químico aquellas producciones que utilizan derivados del petróleo como materia prima (abonos y productos de origen petroquímico).

Fuente: Elaborado con los datos de base de las T.I.O.E., 1979.

pero pausado, unido a la atomización existente, permite aventurar que en los próximos años disminuirá, en vez de aumentar, el número de empleos en él existente. En la actualidad se encuentra ya sometido a una importante dinámica reestructuradora, comparable con la que está sufriendo la industria alimentaria de los países comunitarios.

Tampoco es la industria alimentaria un sector donde se pueda generar empleo con escasa inversión, ni es un importador destacable de bienes de equipo, pues utiliza tecnología nacional en mayor medida que otros sectores industriales.

En relación con la presencia de capital exterior, se observa que, a nivel global, es similar a la de nuestro sistema económico, aunque las inversiones se centran en sectores marquistas, en donde se puede introducir nuevos productos que consigan amplias cotas de mercado que permitan plasmar su ventaja comparativa.

Por último, del análisis de los consumos energéticos se deduce que tampoco la industria alimentaria es un caso peculiar de escasa dependencia energética, sino que sus consumos son equiparables a los de otros sectores de la industria manufacturera.

Si la lectura de este artículo ha servido para disipar alguno de los seres míticos, como los que en el medioevo poblaban los mares ignotos y tenebrosos, se habrá cumplido el objetivo perseguido.

## NOTAS

(\*) Agradezco a José María Pérez Blanco la lectura y los comentarios que hizo del contenido de este artículo.

(1) Comisión de la CEE, *La industria alimentaria en la CEE*; Bruselas, febrero 1981.

(2) *La industria agroalimentaria en España*, Instituto Agronómico Mediterráneo (OCDE), Montpellier, julio 1974.

(3) M. L. Peinado, «La industria alimentaria en España, una visión de conjunto». Revista *El Campo*, septiembre 1982.

— Jorge Jordana, «La industria alimentaria», *Información comercial Española*, núm. 563, julio 1980.

— Jorge Jordana y Jaime Pulgar, «Situación y problemas actuales de la industria agroalimentaria española». Ponencia presentada en el Congreso de la Asociación Europea de Economistas Agrarios, abril 1980, y publicada en la revista *ARAL*, núm. 620, abril 1980.

(4) En algunos países muy desarrollados se ha detectado ya decrecimiento en la demanda alimentaria. En el cuatrienio 77-80, en Canadá disminuyó un 0,7 por 100 anual y en Suiza un 0,1 por 100, anual, en términos reales (*El ajuste de la industria alimentaria en la década de los ochenta*, OCDE, marzo 1983).

(5) TIO, 1962 y 1966, de la Vicesecretaría de Ordenación Económica; TIO, 1970, del Ministerio de Planificación Económica; TIO, 1975 y 1979 (proyección), de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

(6) Comisión de la CEE, *op. cit.*, varias páginas.

(7) KSSOV, *Teoría de la agregación en los modelos input-output*; Carter and Brody Ed., Londres, 1970, y M. Martin, *op. cit.*, págs. 92 y siguientes.

(8) Comisión de la CEE, *op. cit.*, pág. 28.

(9) Dirección General de Industrias Agrarias, MAPA «Plan Indicativo de Mataderos, situación en abril 1983». Publicado en diversos medios de comunicación.

(10) *Op. cit.*, página 27.

(11) SGT y DG de Transacciones Exteriores, Ministerio de Comercio y Turismo: «Censo de inversiones extranjeras», julio 1980. Existe un amplio resumen en *Información comercial española*, núm. 563.

(12) Yves Dronne, *Le phenomene multinational dans les secteurs des proteines*. Symposium sobre agricultura e industria alimentaria, Zaragoza, 1980.