

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA ESPAÑOLA

Cuando, hace ya más de una década, el autor de este trabajo fue requerido por los coordinadores del número 16 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA (*La nueva agricultura española*) para hacer una semblanza de nuestra industria alimentaria, este sector industrial era un gran desconocido. Esto ha empezado a dejar de ser así, y en los últimos años se han realizado diversos estudios y aportaciones estadísticas que permiten tener un mayor y mejor conocimiento de éste, siempre complejo, sector (1). Ello permite a **Jorge Jordana** dar a este artículo un enfoque menos descriptivo, pudiendo reflexionar sobre la inmediata evolución de la industria alimentaria, e incluso exponer los problemas previsibles de su futuro.

I. LOS HECHOS

S I en las estadísticas económicas existe algún índice que realmente puede servir para medir la competitividad de un sector, este es el de los saldos de la correspondiente balanza comercial, auténtica crónica de lo que está ocurriendo en la lucha por el mercado.

Históricamente, la balanza comercial de productos agroalimentarios transformados siempre había sido positiva. La tasa de cobertura anual media de los años 1980-1984 (2) fue, para estos productos, de 142 por 100.

En el cuadro n.º 1 (3), recogemos la evolución del comercio exterior agroalimentario y de sus tres secciones en los diez últimos años (4). Tanto la total como la de los productos transformados muestran un deterioro prácticamente continuo, que ha colocado el índice de cobertura de la industria alimentaria en un 76,4 por

100. El gráfico 1 recoge claramente la tendencia anual de los intercambios con el exterior, destacando su rápido deterioro. La consecuencia lógica parece incontestable: *la industria alimentaria española es poco competitiva* (5).

II. LAS CAUSAS

El deterioro de la balanza comercial no es una peculiaridad de la industria alimentaria, sino que es patente en la práctica totalidad de los sectores industriales. Tal vez por ello, en los últimos años, se ha generado una copiosa literatura económica que analiza el fenómeno, habiendo una gran coincidencia en señalar como causas de éste el tipo de cambio, el crecimiento de la demanda interna, la evolución de los costes y el cambio en la regulación del comercio exterior impuesto por nuestra incorporación a la Unión Europea (6).

En este sector no se puede considerar como agente causal el crecimiento de la demanda interna, pues ésta se encuentra prácticamente estancada y, además, en la mayoría de los subsectores los procesos de producción son cortos —por lo que la respuesta a los incrementos de demanda puede ser muy rápida— y existe una notable capacidad ociosa (7).

Por el contrario, el cambio en los sistemas de regulación del comercio exterior provocado por la aceptación del acervo comunitario ha tenido un efecto muy fuerte en el sector agroalimentario. Los especialistas suelen centrar su análisis en la desaparición de la desgravación fiscal, dado que, en muchos casos, actuaba como una subvención directa a las exportaciones (8), y en el desarme arancelario pactado, que significó de media una disminución de más de un 60 por 100 de la protección; pero en nuestro ámbito debemos resaltar también la desaparición de los sectores ordenados y del sometimiento de las producciones agroalimentarias a sistemas específicos de comercio exterior, la supresión de los créditos de capital circulante y la derogación del «Acuerdo Preferencial España-CEE».

Hasta 1986, existió en España una regulación específica para algunos sectores netamente exportadores basada en su declaración administrativa como «sectores ordenados». Esta declaración obligaba a que todos los agentes exportadores estuvieran sometidos a la disciplina común emanada desde las organizaciones privadas constituidas por las propias empresas exportadoras. Se disponía así de un instrumento de ordenación y promoción de las exportaciones agroalimentarias sumamente eficaz. Capaces de

CUADRO N.º 1

EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR AGROALIMENTARIO
(En miles de millones)

	<i>Animales vivos y productos del reino animal</i>	<i>Productos del reino vegetal (incluye grasas)</i>	<i>Productos transformados (incluye tabaco)</i>	<i>Total</i>
IMPORTACION E INTRODUCCIONES				
1984	100,6	326,4	144,2	571,2
1985	177,2	294,3	152,6	624,1
1986	188,9	307,0	168,3	664,2
1987	209,5	256,8	164,0	630,3
1988	285,5	281,9	211,6	799,0
1989	348,9	257,6	277,1	883,6
1990	371,9	318,5	311,3	1.001,7
1991	433,8	374,0	376,1	1.183,9
1992	461,7	387,7	431,1	1.280,5
1993	551,0	447,2	490,2	1.488,4
EXPORTACIONES Y EXPEDICIONES				
1984	48,7	344,0	205,2	597,9
1985	55,1	366,4	206,4	627,9
1986	58,4	397,5	189,7	645,6
1987	57,6	454,5	214,7	726,8
1988	89,6	523,8	218,1	831,5
1989	100,6	490,7	221,9	813,2
1990	113,3	510,7	232,7	856,7
1991	108,3	607,4	272,0	987,8
1992	120,7	596,0	302,7	1.019,4
1993	182,5	768,3	374,7	1.325,5

Fuente: Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

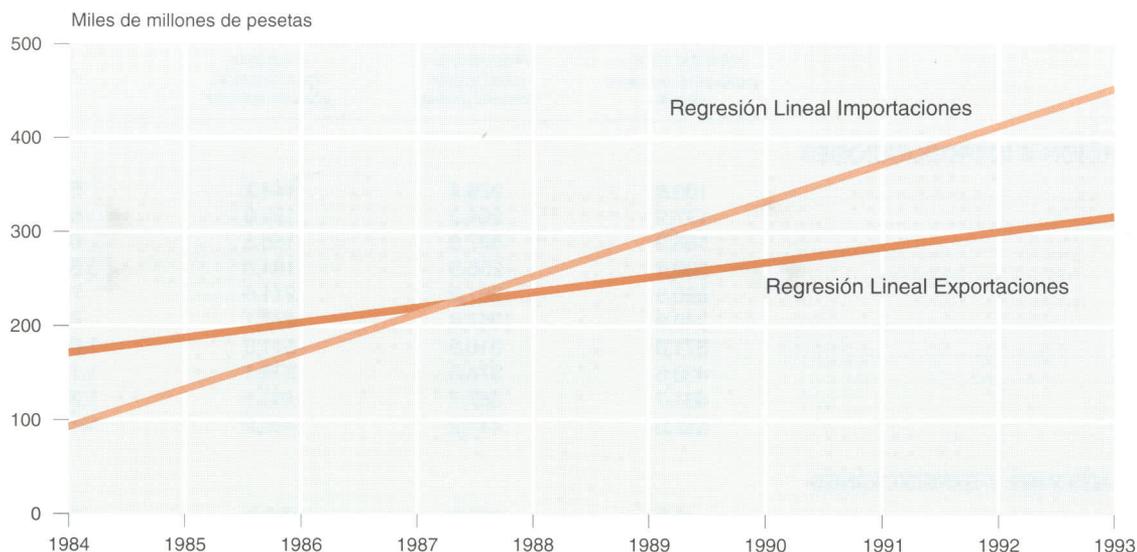
generar una financiación propia mediante tasas obligatorias, que se afectaba a la realización de inversiones promocionales en el exterior, los sectores así ordenados mantuvieron una eficaz política exterior, regulando calidades, identificando oportunidades de mercado, determinando la oferta idónea para no hundir los precios exteriores, haciendo importantes inversiones publicitarias de marcas colectivas y realizando la necesaria política de *lobby* ante distribuidores, funcionarios, políticos y demás colectivos de los países de recepción, capaces de generar barreras a los intercambios de difícil remoción por otros sistemas (9).

La utilidad de esta ordenación sectorial está tan fuera de duda que los países desarrollados cuyos sectores agroalimentarios son plenamente competitivos tienen regulado el funcionamiento de sistemas parecidos, que en la Unión Europea se conocen como «organizaciones interprofesionales», y que se dedican a la ordenación de la oferta destinada a los mercados exteriores y a la promoción de sus productos en el exterior. A diferencia de lo que existía en España, esas estructuras organizativas no atañen sólo a los operadores con el exterior, sino que, de acuerdo con las reglas comunitarias en la materia, deben implicar a toda la cadena

(a la producción, a la transformación y/o al comercio de la producción concernida), y no sólo al último eslabón.

Estas organizaciones interprofesionales están basadas en los principios de voluntariedad (ningún operador debe ser obligado a participar), exclusivo carácter económico (no deben suplantar la función de las organizaciones generales), representatividad real de intereses (sólo deben estar los que representen intereses económicos directos y con capacidad de obligar) y proporcionalidad en la participación (en función de la cuantía de los intereses representados), y sus respectivas legislaciones les per-

GRAFICO 1
COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS TRANSFORMADOS: TENDENCIAS



Fuente: Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales

miten «extender» a terceros los acuerdos alcanzados en áreas muy concretas, incluso cuando comportan contribuciones económicas, lo que permite la generación de recursos financieros que están afectados a determinadas inversiones de promoción (10).

Parece ser que la actual Administración ha entendido la importancia de estas estructuras, y se encuentra ya en el Congreso de los Diputados un proyecto de ley reconociendo y regulando las organizaciones interprofesionales. En cualquier caso, desde su suspensión, el 1 de enero de 1986, han transcurrido más de nueve años hasta haber encontrado un ministro capaz de impulsar la renovación de aquellas antiguas estructuras.

El segundo de los factores impuestos por el cambio en la re-

gulación del comercio exterior español fue la desaparición de los «peculiares» regímenes de comercio exterior que se aplicaban a la mayoría de productos agroalimentarios. El *comercio de Estado*, el *comercio contingentado*, el *comercio bilateral* y el eficaz sistema de *licencias al cajón* estuvieron vigentes hasta el día de entrada en vigor del Tratado de Adhesión.

En los productos sometidos a comercio de Estado (aceites, carnes, cereales, azúcar...), el titular de la operación era la propia Administración del Estado y, antes de proceder a una operación de *import-export*, se hacía un balance de las necesidades internas del producto en cuestión y su oportunidad. El comercio exterior se concebía al servicio del abastecimiento del mercado interior, lo que no constituye una óptica

apropiada para consolidar la presencia exterior de nuestros productos. Hubo años en los que no se permitió exportar aceite de oliva (11), e incluso en el otoño de 1986 el entonces titular de Economía pretendió hacer una importación de choque (como tantas veces se habían hecho) de aceite de girasol para manipular el IPC.

Todo esto desincentivaba la salida al exterior de nuestros productos (12), creando un defendido y no desdeñable mercado interno a cuyo servicio se acomodaron las empresas. Como el tamaño óptimo de las empresas de un sector varía según el tamaño del mercado al que sirven, la industria alimentaria española, en función de los fuertes cambios producidos durante las anteriores décadas en la demanda interna, había evolucionado arrastrando

el problema de atomización general de los sectores tradicionales industriales españoles, pero teniendo ya empresas de tamaño adecuado a un mercado, prácticamente cautivo, de 40 millones de consumidores.

También se tuvo que adaptar la *política de financiación de las exportaciones*, vigente hasta nuestra adhesión a la CE. En ella existía un magnífico instrumento para las exportaciones de este sector: *los créditos de capital circulante*.

Una de las especificidades del sector agroalimentario respecto al resto de las actividades productivas es la de las altas necesidades de capital circulante que requiere. El carácter biológico de las producciones agrícolas, ganaderas o pesqueras determina que se produzcan en momentos muy determinados del año, o que sus procesos de producción sean muy largos.

Lo primero lleva a que la industria deba comprar sus materias primas cuando se producen para transformarlas y almacenar el producto (normalmente, con una media de seis meses), mientras se va abasteciendo al mercado. Lo segundo obliga a realizar las inversiones en *inputs* y esperar a que, varios meses después, incluso varios años, como en los frutales o en los vinos, se obtenga la producción y pueda venderse.

Por ello, una de las ayudas clave demandadas por el sector agroalimentario ha sido siempre la obtención de créditos de campaña en condiciones favorables (13). A esto se dedicaban los créditos de capital circulante, que permitían financiar, bajo esas condiciones favorables, un porcentaje del circulante comprometido en la producción de los bienes

exportables. Además, su carácter *revolving* les dotaba de una gran eficacia. Con ocasión de nuestra adhesión a la CE, hubo que desmontar también ese instrumento, por ser incompatible con el acervo comunitario, dejando tan sólo los créditos FAD, de imposible utilización para la exportación de bienes de consumo.

Por último, tenemos que resaltar que la firma del Tratado de Adhesión significó la derogación del «Acuerdo Preferencial España-CEE». Este acuerdo, magníficamente negociado por los responsables españoles, consiguió, para los más importantes productos de exportación agroalimentarios, unas favorables condiciones que no obligaron a tener que dar un tratamiento recíproco (14).

Los términos del Tratado de Adhesión fueron también adversos para nuestro sector, tal como lo demuestra el que para los productos continentales (de ventaja comunitaria) el período transitorio fuera corto, mientras que para los productos mediterráneos y pesqueros (de ventaja española) fuera mucho más largo.

Sólo un iluso podía esperar que de la conjunción de todos estos factores no derivara un deterioro rápido de nuestra balanza comercial, sin tener que acudir a considerar los efectos de los auténticos factores de competitividad: los costes y el tipo de cambio.

III. LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD

El deterioro de la competitividad de nuestro sector se refleja también en el comportamiento de otras variables económicas. En el cuadro n.º 2 se recogen los

datos agregados anuales de este sector industrial, que reflejan, con un sorprendente paralelismo con los datos de comercio exterior, el año en que empezó el deterioro, que en este sector se adelantó un lustro a la *debacle* general del sistema marcada por el último ejercicio. Al ser productos en su mayoría de consumo diario y no duraderos, sobre su demanda actúan menos variables y más directas, fundamentalmente la relación calidad-precio, por lo que la observación de los efectos de esa relación es muy rápida.

Una elemental regla económica indica que el objetivo de una empresa es generar beneficios. Los beneficios son simple diferencia entre el precio de mercado y los costes de producción. Aunque, con alguna frecuencia, el precio no es consecuencia de la competencia, sino la resultante de muchos otros factores que, en determinadas situaciones, han permitido que fueran fijados por las empresas, en una economía abierta, y en nuestro tipo de bienes, el precio lo fija *realmente* la competencia internacional. El problema de la competitividad queda así reducido a un problema de costes.

A lo largo de estos últimos años, se ha producido una auténtica avalancha de escritos sobre la competitividad que coinciden en clasificar estos factores, de forma agrupada, en función del ciclo productivo y de la responsabilidad de su control.

Yo suelo utilizar el siguiente agrupamiento de estos factores (15): *relativos a los costes de producción* (costes energéticos, de transporte, de comunicación, financieros y laborales); *relativos a la estructura empresarial* (tamaño de su mercado,

CUADRO N.º 2

PRODUCCION BRUTA DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA ESPAÑOLA

AÑOS	PB (*) en miles de millones de cada año	VARIACION DE PRECIOS (Porcentaje)		VARIACION DE LA PRODUCCION (Porcentaje)		
		Deflactor implícito del sector	IPC	En términos físicos (b)	En valores corrientes	En valores reales (c)
1984	3.644	10,50	9,0	0,54	11,4	1,93
1985	3.993	6,84	8,2	2,87	9,6	1,58
1986	4.408	9,62	8,3	0,71	10,4	1,93
1987	4.705	1,77	4,6	4,89	6,7	2,05
1988	4.940	1,90	5,8	3,05	5,0	-0,77
1989	5.258	7,01	6,9	-1,54	6,4	-1,43
1990	5.504	1,39	6,5	3,24	4,7	-1,71
1991	5.704	2,31	5,5	1,30	3,6	-1,76
1992	5.791	2,65	5,4	-1,10	1,5	-3,68
1993 (a)	5.918	4,36	4,9	-2,08	2,2	-2,59

(*) Producción efectiva a precios salida fábrica.

(a) Datos provisionales.

(b) PB deflactada por el IP de la industria alimentaria.

(c) PB deflactada por IPC.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

conocimiento de éste, capacitación de la dirección, flexibilidad de la organización, capacidad de asunción de riesgos, previsión por planificación estratégica, penetrabilidad de la I+D y formación profesional del equipo humano); *relativos al sector productivo al que se pertenece* (competencia interna, velocidad de crecimiento, intensidad de la demanda, permeabilidad estructural, interrelación vertical de la cadena, complementariedad de la cadena, circulación de la información, grado de aplicabilidad de nuevas tecnologías y crecimiento de intangibles); *relativos al sistema económico* (propensión al ahorro, formación bruta de capital, inflación, calidad-coste de las infraestructuras, vínculos entre el sistema formativo y las empresas, potencia y calidad del sistema formativo, enfoque del sistema de I+D), integración del sistema de I+D, cooperación internacional en I+D y velocidades de transferencia de la infor-

mación tecnológica y de comercialización de la I+D), *y relativos al sector público* (coordinación con las instituciones básicas, grado de participación en el PIB, eficacia y neutralidad de la gestión de servicios públicos, característica de la política fiscal, política monetaria, marco laboral, política de la competencia, política medio-ambiental y política internacional).

Dada la necesaria brevedad de este artículo, no podemos detenernos en todos y cada uno de ellos, pero sí podemos repasar las especificidades de la industria alimentaria en estos factores. Los factores del primer grupo son, en su mayoría exógenos. La empresa los «sufre», y aunque algo puede hacer, su capacidad defensiva es más bien escasa. También hay mucha literatura que ha puesto de manifiesto el mayor coste de todos estos factores que soporta la economía española (16), por tratarse de *inputs* fa-

bricados o proporcionados en situación de monopolio (telefonía, comunicaciones informáticas, transporte aéreo, algún transporte naval, puertos), protegidos de la competencia exterior (energía, otros muchos servicios) o legalmente protegidos (laborales).

De los del segundo grupo se deduce una desventaja comparativa de nuestro sector. Ya hemos indicado que nuestras empresas estaban preparadas para servir el mercado interno. Presentan, por ello, una deseconomía de escala que se está intentando superar adecuando las instalaciones industriales al tamaño del nuevo mercado. La industria alimentaria es el único sector industrial español que mantiene una fuerte presión inversora, a pesar de la crisis. En el cuadro número 3, recogemos la reciente evolución de la formación bruta de capital, destacando que, en relación con el volumen de ventas, el esfuerzo permanece si-

CUADRO N.º 3

FORMACION BRUTA DE CAPITAL EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

AÑOS	Millones de pesetas	En pesetas corrientes	En valores reales	FBC/ventas (Porcentaje)
1984	80.289	—	—	2,2
1985	99.825	24,3	14,1	2,5
1986	105.792	6,0	2,1	2,4
1987	131.740	24,5	15,0	2,8
1988	165.297	25,5	20,0	3,3
1989	181.186	9,6	3,6	3,4
1990	182.514	0,7	-5,4	3,3
1991	191.746	5,1	-0,4	3,4
1992	199.675	4,1	-1,2	3,4
1993	202.756	1,5	-3,2	3,4

Fuente: Estimación FIAB.

tuado, año tras año, en un 3,4 por 100, valor sólo superado en la Unión Europea por los Países Bajos, que mantienen una inversión equivalente a un 3,7 por 100 de la cifra de negocios.

También es desfavorable la consideración de los aspectos formativos, organizativos y de I + D. En el estudio ya citado del INEM (1993), se ponía de manifiesto la escasa formación de los trabajadores del sector, pues se contabilizaba una tasa de analfabetismo de un 12 por 100, y que sólo el 13,6 por 100 tenían estudios de BUP o FP, frente a otros sectores industriales, como el metal, que tenían valores de un 1 y un 40 por 100, respectivamente.

Las consideraciones frente a los factores sectoriales no son muy diferentes. Las variables dinamizadoras (como la demanda) apenas actúan; el sector está estancado, con escasa interrelación y complementariedad, la información apenas circula y los déficit de I + D son muy altos, sin que el sector esté demostrando con claridad capacidad de asumir estos retos.

Los factores relativos al sistema económico y al sector público tampoco nos deparan una situación privilegiada frente a los países competidores. La persistencia de algunos efectos negativos, singularmente la inflación, ponen de manifiesto la existencia de numerosas actividades, la mayoría de ellas pertenecientes al sector público —que representa ya más de la mitad del PIB—, que están defendidas de la competencia interna o que están «reguladas» con peculiares y casi siempre sorprendentes privilegios.

Sin embargo, en este sector los factores referentes a la competencia del Estado cobran una especial relevancia por la rígida regulación administrativa que envuelve nuestra actividad.

El sector agroalimentario trata, fundamentalmente, materias primas de origen agrario y pesquero, y aunque en bastantes de ellas puede buscar su abastecimiento en el mercado internacional, muchos de los subsectores basan su actividad en la existencia de una producción, la de sus materias primas, abundante y

próxima. No puede pensarse que exista una elaboración de vinos sin viñas, obtención de aceite de oliva sin olivos o industria azucarera sin remolacha.

Por ello, el hecho de que la mayor parte de las producciones agrícolas y pesqueras se encuentren reguladas por unas férreas reglas de juego diseñadas en las mesas de Bruselas (que deben simultáneamente proteger los derechos adquiridos de los fundadores, intentando a la vez servir los dispares intereses de, por ahora, doce países) se convierte en un alto factor de riesgo. Un acuerdo en un Consejo de Ministros comunitario puede, llanamente, hacer desaparecer todo un sector industrial (17).

El peligro es evidente, y tan sólo conjurable por las acciones de *lobby* que pueda realizar el propio sector ante los centros de decisión comunitarios o por la gestión directa de las autoridades y funcionarios españoles encargados de defender nuestros intereses en las instancias comunitarias. Esto convierte a la calidad profesional de nuestros gobernantes y funcionarios en un nuevo factor esencial de la competitividad de nuestro sector.

IV. EL PROBLEMA DEL TIPO DE CAMBIO

Cuando se trata de comparar precios en un mercado abierto, surge inmediatamente el que estos precios se convierten en monedas nacionales a través de unos tipos de cambio (18) que pueden no ser marcados por el mercado o, siendo marcados por éste, no lo sean por razones de competencia productiva, sino de especulación monetaria. También en este caso existe aho-

ra una rara unanimidad entre los estudiosos (que, sorprendentemente, no existió en su día, cuando los hechos ocurrían) para condenar la esterilizante política económica mantenida por el gobierno cuando impulsó artificialmente el valor de la peseta, haciéndola entrar en la parte alta del Sistema Monetario Europeo (19), con perjuicio claro para el sector real de la economía, y particularmente para el más competitivo; esto es, para los exportadores.

La influencia que el tipo de cambio puede tener en la competitividad de los productos y servicios llega a ser aplastante: de la gestión idónea de un determinado coste de producción puede derivarse una disminución de un

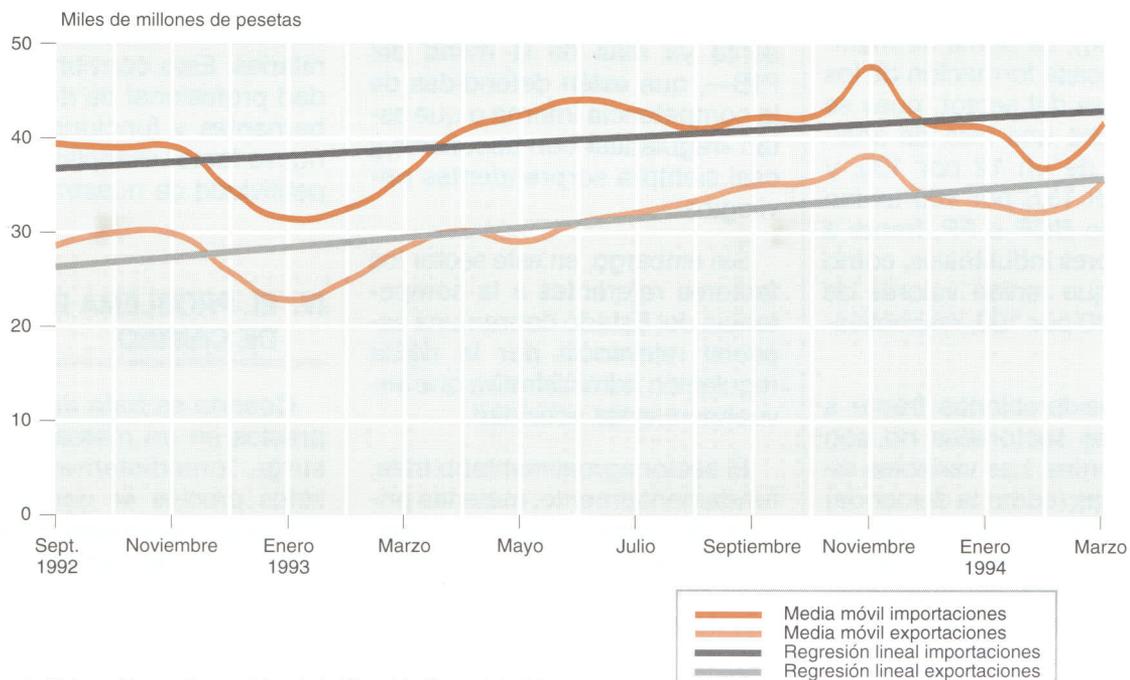
1 ó un 2 por 100 en el coste del producto, cuando un tipo de cambio puede devaluar o sobrevaluar ese mismo coste ¡hasta 40 veces más!

Pensemos que desde el otoño de 1992 hasta finales de 1993 la peseta se ha llegado a devaluar, respecto a algunas monedas, más de un 40 por 100. Ello significaba, simplemente, que antes de que se iniciara el proceso devaluador las exportaciones españolas se encontraban gravadas con un «arancel» monetario de ese 40 por 100, mientras las importaciones se encontraban subvencionadas en esa misma proporción. A nadie debe sorprender la dureza de la crisis industrial que hoy nos envuelve.

Todo ello supone que, con las citadas devaluaciones, la competitividad exterior de nuestros productos ha mejorado y, efectivamente, esto ha sido tan claro que las empresas de nuestro sector que tenían una cierta actividad exportadora pudieron salvar el ejercicio de 1993 gracias a eso. Como los contratos de suministro sólo suelen ser anuales, los efectos de la devaluación en 1993 motivaron un incremento de los ingresos, pero no un incremento de las cantidades; sin embargo, para 1994 se espera un importante crecimiento de ambas variables; efecto que durará mientras la inflación no devore lo devaluado.

En el gráfico 2, he recogido la tendencia mensual del co-

GRAFICO 2
TENDENCIA MENSUAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS TRANSFORMADOS



Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas.

mercio exterior de productos alimentarios transformados desde el otoño de 1992 hasta el último dato disponible (marzo de 1994). He tomado medias móviles de tres meses para intentar disminuir el efecto estacional, y las regresiones lineales calculadas llevan a una paulatina, pero clara, disminución del saldo negativo.

Sin quitar importancia a todo lo dicho hasta aquí, la penosa política económica sufrida por el sector industrial ha sido la causa principal, a corto plazo, de su falta de competitividad (20).

V. COMPLICANDO EL FUTURO

Posiblemente, el mayor problema que enmarca el futuro de este sector es el peculiar comportamiento financiero de la gran distribución comercial española. Es conocido por todos los juristas que el derecho mercantil napoleónico, aplicable a las ventas en Francia y en España, es diferente al que rige en casi todos los demás países desarrollados. La diferencia estriba en cómo se separa, en el acto de venta, la posesión y la propiedad del producto.

El derecho alemán, aplicado en los países sajones y anglosajones, permite *traspasar la posesión* de un bien pero *reservando la propiedad* en el vendedor hasta que éste no lo ha cobrado; ello impide la existencia de ningún aplazamiento de pago que vaya más allá del momento de la venta al consumidor final, pues en ese instante, si el comerciante no lo ha pagado al proveedor, no tiene la propiedad y, si no es suyo, no lo puede vender al consumidor.

Por el contrario, el derecho francés (aplicado por los países

mediterráneos) permite *traspasar la posesión y la propiedad* simultáneamente, sin necesidad de que se realice el pago efectivo, basta con que exista un «compromiso» de pago.

Este aparente matiz ha llevado a un comportamiento de los grandes comerciantes totalmente diferente en unos países respecto a otros, con un gran agravio comparativo para los sectores agroalimentarios francés y español. En los países sajones, los proveedores remiten sus productos a los comerciantes y mantienen la propiedad de aquéllos hasta que se venden al consumidor (21), cobrando con un aplazamiento medio de 25 días, equivalente al período de rotación de los productos. Por el contrario, el gran comercio francés y español busca como objetivo aplazar los pagos a los proveedores el máximo posible, habiéndose puesto en evidencia, según los propios estados contables de las grandes sociedades de distribución españolas, aplazamientos medios que han llegado ya a los 149 días.

Esto comporta dos efectos muy negativos para el sector productor. El primero es el gran riesgo que deben soportar los proveedores. La suma de las cantidades adeudadas por los comerciantes de productos agroalimentarios, según sus propias contabilidades, llega ya a alcanzar el billón de pesetas, acumulándose la mayor parte en un escaso número de esas grandes comercializadoras (22). Bastará que un gran distribuidor suspenda pagos para que la totalidad de la industria alimentaria se vea abocada a tener que hacer lo mismo, por un directo efecto dominó.

El segundo es la grave alteración financiera que este he-

cho introduce en el sistema agroalimentario. La distribución alemana o inglesa financia su expansión con base en la capitalización de sus empresas o acudiendo al mercado de capitales (23), debiendo para ello tener una buena rentabilidad empresarial en su actividad comercial. Ello obliga a que su plan de expansión deba ser muy meditado y ajustado a la capacidad financiera de la empresa, dada la imposibilidad legal de financiación a costa del endeudamiento con los proveedores.

Por el contrario, el sistema francés, también aplicado en España, descansa en un crecimiento explosivo financiado con las deudas a los proveedores, que se hacen crecer mediante la dilatación de los aplazamientos de pago. Ese sistema anómalo de financiación no exige ni un comportamiento económico responsable que genere beneficios ni una reflexión para que las nuevas aperturas de establecimientos no deterioren la rentabilidad, sino todo lo contrario. Se generarán más recursos cuanto más crezca el volumen de ventas y cuanto más tiempo se aplaze el pago de las deudas (24), lo que puede lograrse mediante una fuerte expansión continuada, autosostenida por la obtención de financiaciones adicionales que mantengan el mecanismo, creándose un peligroso proceso en bola de nieve.

Esa expansión se realiza, básicamente, detrayendo recursos financieros del sector agroalimentario, del que ya habíamos resaltado que tiene necesidad de financiación a corto. La existencia de esa anómala práctica, perfectamente legal por otra parte, hace crecer aún más las necesidades de circulante del sector, que se ve compelido a financiar a su costa la expansión del sector co-

mercial, lo que está complicando, de hecho, la concentración del sector productor.

El modelo francés rompe, por tanto, el equilibrio de la competencia, y no permite que los sectores productivos se concentren a una velocidad similar a la del comercio. A largo plazo, el sistema comercial habrá fagocitado al sistema productivo, al impedir que se alcancen las economías de escala óptimas. Por el contrario, en los países que disfrutaban del derecho sajón la concentración se produce en ambos sectores, guardándose un equilibrio entre las partes.

VI. CONSIDERACIONES FINALES

La industria alimentaria puede configurarse como un sector potente que, en gran parte, ha venido basando su desarrollo en ventajas comparativas derivadas de la abundancia e idoneidad de las materias primas obtenidas en el sector primario, en la posesión de un mercado interno suficientemente protegido o en la existencia de unos bajos costes relativos en algunos *inputs* importantes (singularmente, la mano de obra); ventajas comparativas altamente percederas en un mundo cada vez más interdependiente.

A largo plazo, los factores relevantes para el progreso económico serán la generación de ahorro, la formación bruta de capital, la investigación y el desarrollo, y la formación del capital humano; todo ello dentro de un marco institucional más eficaz, abierto y competitivo. La supervivencia de las empresas depende de tal número de variables que casi se puede afirmar que sólo prosperarán las empresas

que participen en redes de cooperación. La ventaja de las grandes compañías multinacionales existentes en nuestro sector es que, por sí solas, constituyen una red capaz de recibir la ingente información que se genera, procesarla y posibilitar la toma de decisiones adecuada.

La mayor parte de los factores de competitividad relativos a la estructura empresarial y a la sectorial sólo pueden corregirse debidamente si se actúa en vía cooperativa, creando con muchas otras empresas estructuras compartidas de información, subcontratación, distribución, I + D, formación profesional... *El futuro será de las organizaciones de empresas o de las empresas-organización.*

Por último, hay que dejar constancia de que, aunque las que compiten son las empresas, en la estructura de sus costes inciden aspectos institucionales de forma tan determinante que no es una aberración afirmar que la batalla por el mercado internacional se está librando entre cada uno de los sistemas sociales, entre cada una de las sociedades humanas. Los factores de competitividad relativos a los costes de producción, sistema económico y sector público difícilmente son manejables por una unidad productiva, ni tan siquiera por un sector. Todos ellos manifiestan la capacidad del sistema económico para hacer frente a otros sistemas económicos. La desventaja de los países más desarrollados es que tienen una historia económica más larga, y esto genera instituciones, tradiciones y privilegios que anquilosan al propio sistema. Es cuando se compete con las nuevas economías emergentes cuando se manifiesta esta esclerosis social, cuyo cambio, como todos, será doloroso.

NOTAS

(1) En 1990, se publicó el estudio *El sector alimentario español en la década de los 90*; estudio de opinión basado en el sistema Delphi y realizado por Arthur Andersen en colaboración con la Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB). En 1993 se conocen tres nuevos estudios: el *Estudio sobre la posición competitiva del sector de alimentación y bebidas en España*, realizado por Ernst & Young, con la colaboración de la FIAB y de la Secretaría General de Alimentación del MAPA, y financiado por esta última, el excelente análisis económico de la industria alimentaria (debido a Carlos Abad) contenido en el *Estudio sectorial de alimentación, bebidas y tabaco*, realizado por la Universidad de Salamanca, una vez más con la colaboración de la FIAB, financiado por el INEM y todavía no publicado, y las *Perspectivas del sector agroalimentario* hechas por el Instituto Klein de previsión económica, de la Universidad Autónoma de Madrid, editado en noviembre de 1993.

(2) No incluimos 1985, pues este año, conocidos ya la fecha de integración en la CEE y los términos del acuerdo, se produjeron diversos movimientos de comercio exterior —tanto importaciones como exportaciones— de carácter especulativo, que le restan representatividad.

(3) La nueva terminología comunitaria denomina «expediciones» e «introducciones», respectivamente, a las exportaciones e importaciones realizadas entre países comunitarios. En este cuadro se respeta esta denominación.

(4) Tanto las tres secciones como los datos están realizados por la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales, del Ministerio de Economía y Hacienda, e incluye a la totalidad de las partidas arancelarias de los 24 primeros capítulos del arancel. Diferentes instancias de la Administración, en una búsqueda de cifras mejores, vienen manipulando, con contumacia, estos datos, «fabricando» una balanza comercial agraria peculiar. Por ejemplo, unas veces no contabilizan la madera o las pieles (pues no son alimentarias), otras no contabilizan el café o el pescado (porque no pueden producirse en España). Como lo importante son las tendencias, y no los valores exactos, he preferido no alterar las cifras mensuales de Aduanas (aunque incluyan el tabaco entre los productos transformados de nuestro sector).

(5) Aun así, y ante el abrumador crecimiento del deterioro de la balanza comercial española, el responsable político a finales de los ochenta de esa área, el Secretario de Estado de Comercio Exterior, declaró no estar especialmente preocupado «porque salimos de una economía protegida y...». Con estos diagnósticos tan acertados, no debemos de extrañarnos de tener la tasa de desempleo más alta de los países, hasta ahora, desarrollados. Los españoles tenemos mala memoria.

(6) Destacamos en este sentido las publicaciones de José Antonio ALONSO (1991, 1992 y 1994).

(7) Carlos ABAD, *et al.*, en su aportación al «Estudio sectorial de la industria alimentaria», financiado por el INEM, que se encuentra en prensa, analizan la influencia de este factor concluyendo su nula influencia.

(8) Véase CAÑADA y CARMENA (1991).

(9) Con frecuencia, las barreras no arancelarias contra la importación no deseada de una producción pueden ser tan simples, eficaces y contundentes como quemar los camiones que la transportan.

(10) Sin esas estructuras organizativas, no se entenderían los éxitos de exportación del salmón noruego, la patata holandesa o los productos alimentarios franceses.

(11) Tratándose de productos de consumo marquista, ¿cómo es posible conquistar una cuota en un mercado, cuando el producto algunos años no puede estar? No es de extrañar que el excelente aceite español se vendiera a Italia y que, dentro de envases con marcas italianas, se adueñara de los mercados exteriores.

(12) Aunque en valor absoluto la exportación agroalimentaria es importante, superando los 1,3 billones de pesetas, la penetración de las exportaciones e importaciones de productos alimentarios (volumen en relación a la producción o al consumo) es débil, casi la mitad de lo que es normal en la industria manufacturera.

(13) Ignoro si ya se ha hecho, pero alguien debería estudiar a fondo las consecuencias que para el sector agroalimentario español ha supuesto el que se abortara políticamente el proyecto, dirigido por José Barea Tejeiro, de creación de una banca semipública especializada en el sector, mediante la fusión del Banco de Crédito Agrícola con numerosas cajas rurales. Se pudo constituir así una gran entidad especializada para financiar las grandes adaptaciones que nuestro sistema agroalimentario necesitaba, tal como sucede en Francia. Fue posible, pero no se hizo. A mi juicio, esto fue lo peor que ocurrió para el sector en la década de los ochenta.

(14) La negociación del Tratado de Adhesión fue tributaria del Acuerdo Preferencial. Primero, facilitando el que se nos aceptara como socios, pues la única forma de derogarlo era aceptando la petición española de integración. La segunda, porque, sorprendidos los comunitarios por el gran incremento de las exportaciones españolas agroalimentarias acogidas a los términos del Acuerdo, mitificaron la capacidad de respuesta de este sector, endureciendo tremendamente las cautelas y los términos de la adhesión para estos productos.

(15) Que no deja de ser, básicamente, el conocido «diamante de Porten» modificado.

(16) Especialmente clara es la exposición de Paulina BEATO (1993), en donde contempla el coste internacional comparado de diversos factores, que en algún caso llega a ser, en España, un 75 por 100 superior a la media de los países comunitarios.

(17) Como muestra, baste un solo ejemplo. Recientemente (abril 1994), se ha conocido el

proyecto elaborado por la Comisión para una nueva Organización Común del Mercado del Vino. En su redacción conocida, hace desaparecer el sector de destiladores de alcohol y la fabricación de brandies (también parece que hace imposible la elaboración del vino de Oporto).

(18) En el sector agroalimentario existe, en cuanto al tipo de cambio, la confusión añadida de los denominados «tipos verdes». Aunque en enero de 1993 se introdujo un nuevo sistema agromonetario, las turbulencias de ese verano y la ampliación de las bandas del SME condujeron inicialmente a la desaparición del *switch over*, y en octubre a la congelación de estos tipos. Todo ello provoca problemas adicionales de inseguridad, de burocracia, de insuficiencia presupuestaria en la UE y, sobre todo, graves distorsiones en los mercados interiores de los países cuyas monedas se devalúan, pues el precio de algunas materias primas de origen agrícola se fijan en ecus verdes y, por ejemplo, éste osciló en pesetas, en 1993, entre 166,075 en enero y 190,382 en diciembre. Esto significa que algunas producciones, como el aceite de oliva, aunque no se importen, se vieron encarecidas en un 15 por 100.

(19) Entre los innumerables artículos publicados, resalto aquí el realizado por Victorio VALLE, *et al.* (1993).

(20) Destaco la clara reflexión que, sobre los más importantes «disparates» observados en la dirección de nuestra política económica en los últimos años, realiza Cándido MUÑOZ (1994).

(21) Hasta el punto de que, en caso de quiebra, son devueltos a los proveedores, al contrario que en España, donde pasan a formar parte de la masa de la quiebra.

(22) Las cinco mayores compañías acumulaban más de 400.000 millones de pesetas en 1992, según sus balances. La mayor de ellas tenía en ese ejercicio una deuda a proveedores de 137.265 millones de pesetas.

(23) El índice más relevante de lo que aquí se afirma es la *ratio* que mide el porcentaje del inmovilizado total que está cubierto con recursos propios. La dicotomía entre los países en función de su derecho mercantil es clara: Las británicas Mark & Spencer y Sainsbury financian con recursos propios el 100 por 100 y el 71,1 por 100, respectivamente, de su inmovilizado. La alemana Karstadt lo hace en un 95,4 por 100. Por el contrario, las francesas Carrefour y Promodès tienen índices 38,0 y 30,3 por 100, respectivamente, y en España, Continente, llega al 37,8 por 100, encontrándose una, Mercadona, que apenas llega al 14,6 por 100 (datos obtenidos de sus balances).

(24) Lo que, a su vez, depende también del volumen de ventas, pues la presión para pactar aplazamientos largos con un proveedor está en proporción directa con el porcentaje de la producción de ese proveedor que vende cada una de ellas.

BIBLIOGRAFÍA

- ABAD, Carlos, y GARCÍA DELGADO, José L. (1990), «La agricultura y la alimentación: Una nueva etapa de cambio estructural», en *Economía española de la transición y la democracia*, CIS.
- ALONSO, José Antonio (1991), *Economía española: Especialización comercial y factores de competitividad*, Colegio de Economistas de Madrid.
- (1992), «Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos», en *Información Comercial Española*, número 705.
- (1994), «Efectos comerciales de la integración: Un balance», en *Revista Economistas*.
- ARTHUR ANDERSEN (1990), *El sector alimentario español en la década de los 90*.
- BEATO, Paulina (1993), «Competitividad y Desarrollo Industrial», conferencia leída en el Club Siglo XXI de Madrid.
- CAÑADA, A., y CARMENA, A. (1991), *La integración en la CEE y los cambios en el sistema fiscal-arancelario. Algunas repercusiones sobre la competitividad de la economía española*, Fundación Empresa Pública.
- CASARES, J., *et al.* (1990), «La distribución comercial en España», en *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 42.
- ERNST & YOUNG ASESORES, S. A. (1993), *Estudio sobre la posición competitiva del sector de alimentación y bebidas en España*, 23 tomos.
- FUNDESCO (1992), *Estudio DELPHI sobre el sector de la industria alimentaria*.
- INEM (1993), «Estudio sectorial de alimentación, bebidas y tabaco», 11 tomos. Coordinado por la Universidad de Salamanca para el INEM. En especial, en tomo I, capítulos 1 al 4, realizado por Carlos ABAD, *et al.*
- INSTITUTO KLEIN DE PREVISIÓN ECONÓMICA (1993), *Perspectivas del sector agroalimentario*, Universidad Autónoma de Madrid.
- JORDANA, J. (1991), «El resistible declinar de la industria alimentaria», en *Revista Economistas*.
- MYRO, R. (1990), «La recuperación de la industria española, 1985-1989», en *La industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*, Colegio de Economistas de Madrid.
- MUÑOZ, Cándido (1994), «Patología de una crisis excepcional», en *Revista Economistas*, número 60.
- RASTOÍN, J. L. (1992), «Vers des nouvelles formes d'internationalisation dans l'agroalimentaire?», en *Medit*, año 3, n.º 1.
- VALLE, V., *et al.* (1993), «La competitividad, problema pendiente de la economía española», en *Cuadernos de Información Económica*, número 70, enero.