

La industria alimentaria en Galicia

**Francisco Sineiro García
Fernando González Laxe
Jorge A. Santiso Blanco**



20



**Fundación Pedro Barrié de la Maza
Instituto de Estudios Económicos de Galicia**

FUNDACIÓN PEDRO BARRIÉ DE LA MAZA

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DE GALICIA PEDRO BARRIÉ DE LA MAZA

La industria alimentaria en Galicia

**Francisco Sineiro García
Fernando González Laxe
Jorge A. Santiso Blanco**



**Fundación Pedro Barrié de la Maza
Instituto de Estudios Económicos de Galicia**

FUNDACIÓN PEDRO BARRIÉ DE LA MAZA

PATRONATO

PRESIDENTA

Carmela Arias y Díaz de Rábago

VICEPRESIDENTE

Joaquín Arias y Díaz de Rábago

VICEPRESIDENTE

José María Arias Mosquera

VOCAL SECRETARIO

Vicente Arias Mosquera

VOCALES

Amelia González de la Maza

María Luisa Martínez Poch

Loreto Arias Mosquera

Pilar Arias Romero

Pilar Romero Vázquez-Gulías

Antonio Barrera de Irimo

Francisco José Hernando Santiago

Carlos Martínez Alonso

Joaquín de Fuentes Bardají

Francisco Galván Cabanas

Miguel Sanmartín Losada

DIRECTORA

Marta Rey

DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN Y CONTROL

Juan Rioboo

DIRECTORA DE ASUNTOS SOCIALES

María Isabel Pérez

DIRECTORA DE COMUNICACIÓN

Suzana Mihalic

Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza (IEEG PBM)

El Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza (IEEG PBM), creado por la Fundación Pedro Barrié de la Maza y el Banco Pastor en 1994, es una actividad de la Fundación que, desde la independencia de criterio, tiene como fines el avance de la ciencia económica de Galicia, la mejora del conocimiento de su realidad socioeconómica y el desarrollo de su capital humano en esta disciplina. Más información en www.fbarrie.org/ieegpbm

DIRECCIÓN

Guillermo de la Dehesa

SUBDIRECCIÓN

Fernando González Laxe

RESPONSABLE DE INVESTIGACIÓN Y PATRIMONIO DE LA FUNDACIÓN

Cristina Vivero

DISEÑO GRÁFICO Y MAQUETACIÓN

Tórculo Artes Gráficas, S.A.

DISEÑO DE CUBIERTA

Imago Mundi

IMPRIME

Tórculo Artes Gráficas, S.A.

ISBN

84-95892-43-X

DEPÓSITO LEGAL

C-2394/05

© 2005 FUNDACIÓN PEDRO BARRIÉ DE LA MAZA

© 2005 del texto: Francisco Sineiro García,
Fernando González Laxe,
Jorge A. Santiso Blanco

La publicación por parte de la Fundación Pedro Barrié de la Maza del presente trabajo no implica responsabilidad alguna sobre su contenido ni sobre la inclusión en el mismo de documentos o informaciones facilitados por los autores.

ÍNDICE

13	PRÓLOGO
17	PRESENTACIÓN
21	RESUMEN EJECUTIVO
49	EL SISTEMA ALIMENTARIO: MARCO CONCEPTUAL
49	1 EL ENTORNO GENERAL: LA INDUSTRIA COMO ESLABÓN DEL SISTEMA ALIMENTARIO
51	2 EL SISTEMA ALIMENTARIO
53	3 LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES EN EL SISTEMA ALIMENTARIO
57	4 LAS COMPONENTES DEL SISTEMA ALIMENTARIO
59	5 EL ENTORNO ESPECÍFICO: LA INDUSTRIA EN EL COMPLEJO ALIMENTARIO
64	6 EL COMPLEJO ALIMENTARIO DE GALICIA. EVOLUCIÓN 1959-2000
68	7 LOS CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA
71	8 LA DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA EN ESPAÑA Y GALICIA
79	9 EL CONSUMO ALIMENTARIO
97	EL SISTEMA ALIMENTARIO. Una perspectiva a través de la oferta y demanda agregada
97	1 COMPONENTES DE LA OFERTA
102	2 COMPONENTES DE LA DEMANDA
109	ANEXO 1
115	LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN LA ECONOMÍA DE GALICIA. Una perspectiva histórica
115	1 INTRODUCCIÓN
117	2 LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y EL EMPLEO A PARTIR DE 1959
117	2.1 CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN
126	2.2 CAMBIOS EN EL EMPLEO

131	3	LOS CAMBIOS EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA CON RELACIÓN AL SECTOR INDUSTRIAL Y AL SECTOR PRIMARIO EN EL PERÍODO DE 1959-1993
135	4	LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN EL PERÍODO 1986-2000
138	5	LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN LA ENCUESTA INDUSTRIAL EN EL PERÍODO DE 1978-2000
163		ANEXO 2
167		LA INDUSTRIA ALIMENTARIA DE GALICIA. SITUACIÓN ACTUAL
167	1	ALGUNAS CONSIDERACIONES RELATIVAS A LA LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL
169	2	LA INDUSTRIA ALIMENTARIA DE GALICIA EN EL AÑO 2000: UNA VISIÓN DE CONJUNTO
185	3	EL ESFUERZO INVERSOR
186	4	DESTINO GEOGRÁFICO DE LAS VENTAS
190	5	EVOLUCIÓN EN EL PERÍODO 1993-2000.
197		ANÁLISIS DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD
197	1	INDUSTRIAS LÁCTEAS.
220	2	INDUSTRIAS CÁRNICAS Y DE ALIMENTACIÓN ANIMAL
220	3	LA INDUSTRIA CÁRNICA
249	4	LA INDUSTRIA DE PIENSOS
255	5	ELABORACIÓN Y CONSERVAS DE PESCADO
284	6	INDUSTRIA DEL VINO
295		LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN BRETAÑA
295	1	INTRODUCCIÓN
296	2	LA FORMACIÓN DEL MODELO ECONÓMICO BRETON: LA EXPERIENCIA DEL PERÍODO DE 1950-1980
300	3	LA SITUACIÓN RELATIVA DE BRETAÑA CON GALICIA
305	4	EL COMPLEJO ALIMENTARIO EN LA ECONOMÍA BRETONA
311	5	EL DESARROLLO DEL COMPLEJO ALIMENTARIO EN EL PERÍODO 1950-1980
315	6	LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA: 1980-2000
324	7	LA BAJA GENERACIÓN DE VALOR Y LA DEGRADACIÓN DE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA
331	8	LA EMERGENCIA DE LOS GRANDES GRUPOS INDUSTRIALES
336	9	EL ANÁLISIS POR LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD

338	9.1. LAS INDUSTRIAS CÁRNICAS
348	9.2. LAS INDUSTRIAS LÁCTEAS
352	9.3. ALIMENTACIÓN ANIMAL
355	9.4. INDUSTRIAS DE PESCADO
356	9.5. TRANSFORMACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS
358	10 LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN EL COMPLEJO ALIMENTARIO DE BRETAÑA
362	11 EL GRADO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA BRETONA
364	12 LA DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA EN FRANCIA
367	13 EL CONSUMO ALIMENTARIO EN FRANCIA
368	14 CONCLUSIONES SOBRE LA EXPERIENCIA DE BRETAÑA
373	PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA DE GALICIA
373	1 LAS VARIABLES EXTERNAS CONDICIONANTES DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA
375	2 LA CAPACIDAD DE RESPUESTA CON BASE A LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA GALLEGA.
383	CONCLUSIONES
387	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

economía

Prólogo



PRÓLOGO

Los profesores González Laxe, Sineiro y Santiso han realizado, por primera vez y a través de este libro, un análisis de la situación y perspectivas de la industria alimentaria de Galicia pero comparándola con la de Bretaña, región de Francia que posee elementos geográficos, estructurales, climáticos y productivos similares a los de Galicia. Esta es la originalidad de este estudio, en el que puede observarse la importancia que tiene en el desarrollo, especialización y éxito de una industria primaria, o de las empresas que la conforman, el haber sabido reaccionar a tiempo introduciendo reformas, consolidación y tamaño eficiente para adaptarse al cambio. Este mayor o menor éxito no ha dependido tanto de la estructura societaria de cada empresa cómo de la capacidad de liderazgo de las personas que están a su frente y la de las autoridades políticas que se ocupan de desarrollar su ámbito regional. La única diferencia fundamental de este ejercicio comparativo reside en el distinto nivel de renta por habitante de Bretaña y de Galicia ya que la primera se encuentra en el 98 por ciento de la media de la Unión Europea actual de 25 miembros (la misma proporción que la media española) mientras que la segunda sólo alcanza el 75 por ciento de dicha media.

Es indudable que en el caso de Galicia ha habido ciertas empresas que han sabido hacer frente a los retos que, en las dos últimas décadas, han supuesto el estancamiento del consumo alimenticio básico, los cambios en los hábitos de consumo, la creciente competencia de la producción importada de otros países o el creciente poder de negociación de compra de las grandes empresas de la distribución. En unos casos, como el de Pescanova, en la cadena pesquera o de Calvo o Jealsa en la conservera, se trata de sociedades anónimas; en otros, como Coren en la de los productos cárnicos o Feiraco en los lácteos, se trata de cooperativas. Sin embargo, se echa de menos en Galicia, por un lado, el que la capacidad de iniciativa, de innovación y de anticipación a los cambios de tendencia de los mercados y por tanto de conseguir crecer más rápido y alcanzar un mayor tamaño de éstas y otras empresas líderes no haya sido copiada o seguida por otras y, por otro que las autoridades políticas regionales no hayan creado los incentivos suficientes para ayudarlas a hacerlo.

En el caso de Bretaña, ha sido su política activa y decidida de agruparse y conseguir un mayor tamaño en las actividades de los distintos agentes de su cadena alimentaria, por medio de agrupaciones de productores y de cooperativas e integrar al máximo la producción primaria y la industria la que ha permitido que los grupos cooperativos bretones hayan podido actuar como grandes cadenas productivas integradas. A su vez este tamaño mayor les ha permitido tener, por un lado, un mayor peso a la hora de hacer frente a las grandes cadenas de distribución, por otro, tener cadenas especializadas por distintos productos dentro de la cadena productiva y, finalmente, tener filiales especializadas en la financiación, el marketing, el diseño, la innovación, el desarrollo, y la tecnología.

Creo que este libro es un excelente ejemplo de cómo se pueden aprender lecciones de lo que se hace en otros países para mejorar, para lo que todavía se está a tiempo, dado que el clima y las condiciones naturales de Galicia aún permiten desarrollar ciertas cadenas alimentarias integradas en aquellas actividades en las que existen ventajas comparativas estructurales que pueden renovar el sector primario gallego. Felicito por tanto a sus autores y espero que este estudio tenga la atención y relevancia que merece.

Guillermo de la Dehesa
Director del Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza

economía

Presentación



PRESENTACIÓN

El objetivo del estudio es el análisis de la situación actual y las perspectivas de la industria alimentaria gallega basadas en su evolución reciente, en su posible capacidad de respuesta a los cambios en la demanda de los productos alimentarios y en las variaciones en las condiciones del entorno.

Bajo la denominación de industrias alimentarias se incluyen todas las actividades económicas de transformación relacionadas con los alimentos y bebidas (código 15 CNAE), que junto con las de tabaco conforman la agrupación de las industrias de alimentación, bebidas y tabaco (código DA).

El estudio se centra en la estructura industrial y empresarial, su situación actual, evolución y perspectivas. Acorde con su ubicación en la cadena alimentaria, presta atención a aquellos aspectos que condicionan su localización y desarrollo: las producciones agrarias y pesqueras como abastecedoras de materias primas, y la demanda alimentaria como destino de su producción; el análisis del Comercio Exterior complementa la perspectiva de conjunto.

Además, incluye un estudio comparativo sobre el complejo alimentario de la Bretaña francesa, que se ha elegido en función de ciertas características similares relativas a su orientación productiva y a la importancia del proceso de desarrollo de su agricultura e industria alimentaria en las últimas cinco décadas. Aunque en la propuesta inicial se incluía el estudio comparado de las industrias alimentarias de Bretaña, Irlanda y Portugal, se ha optado por reducirlo a la Bretaña, compensando la reducción de casos de estudios con una mayor profundidad y alcance del mismo.

Como estudios previos orientados al conjunto de las industrias alimentarias se pueden citar para el conjunto de España los de la serie de la industria alimentaria y por principales ramas de actividad del MAPA (1993), de la industria alimentaria de Martínez López (1995) y del MAPA (2004) para el conjunto de España y para Galicia, los de CA (1988) sobre la situación de la agroindustria, de CPADR (2002) sobre las industrias de alimentación animal y de González Gurriarán et al (2002), publicación del Instituto de Estudios Económicos de Galicia, sobre las industrias de pescado.

Fuentes de información.

Se han tratado de utilizar las principales fuentes de información disponibles, buscando un equilibrio entre las de ámbito estatal y las referidas específicamente a Galicia.

- Las variables agregadas de oferta y demanda se analizan a partir de la Contabilidad Nacional, el Marco Input-Output y la Contabilidad Regional de España (INE), las Cuentas Económicas y el Marco Input-Output de Galicia 1998 (IGE)

- La estructura y características económicas generales de la industria alimentaria actual se analizan a partir de la información obtenida de la Encuesta Industrial Anual de Empresas y la Encuesta Anual de Productos del año 2000 (INE); siendo estas mismas fuentes la información base para el estudio de su evolución reciente, desde su origen en el año 1993 por medio de la serie 1993-2000. La anterior Encuesta Industrial, Serie 1978-92 (INE), elaborada con una metodología sensiblemente distinta de la actual, se utilizará para el análisis sectorial en los años anteriores. En el análisis a más largo plazo se utilizan la información del Servicio de Estudios del Banco de Bilbao y otras fuentes de carácter más disperso. Para la serie 1993-2000 de las encuestas industrial de empresas y de productos se dispone además de un análisis original encargado al INE para la explotación de los datos por ramas de actividad por Comunidades Autónomas, pues sólo se publican para el conjunto de España o de modo territorial para el conjunto de la industria de alimentación, bebidas y tabaco.
- El estudio de la oferta de materias primas se basa en el Anuario Estadístico Agrario (MAPA), las Macromagnitudes Agrarias y el Anuario de Estadística Agraria (Consellería de Agricultura)
- Para las variables de demanda alimentaria interior se utiliza la Encuesta de Presupuestos Familiares (INE) y Consumo Alimentario de España (MAPA)
- Las variables de oferta y demanda exterior, a partir de las Estadísticas de Comercio Exterior (DGA, IGE, MAPA)
- La estructura empresarial y su evolución se analiza a partir del Directorio Central de Empresas (INE), el Directorio de Empresas de Galicia (IGE), las Cuentas Anuales de Empresas (Registro Mercantil), los directorios España 30.000 (Fomento de la Producción) y diversos estudios monográficos sectoriales, siendo de particular interés los publicados periódicamente por Alimarket.
- La base de datos homogénea sobre la evolución de la industria alimentaria en Bretaña para el período 1978-1998 ha sido cedida por su autor P.Ruffio en intercambio con la base de datos de la industria alimentaria gallega elaborada por nosotros.

Agradecimientos en el desarrollo del trabajo

Por la organización de los viajes a Bretaña y apoyo en la realización del trabajo por parte de P.Ruffio, J.Cordier y S.Gouin, todos ellos del Departamento de Economía Rural y Gestión del Pôle d'Enseignement Supérieur et de Recherches Agronomiques de Rennes; así como de J-P.Simier y L.Morin de la Chambre Régional d'Agriculture de Bretaña.

economía

Resumen ejecutivo



Resumen ejecutivo

1

El sistema alimentario

En las sociedades desarrolladas la función de alimentación es desempeñada por medio de un conjunto de actividades encadenadas e interdependientes que participan en la producción y distribución de los alimentos, denominando al conjunto como sistema o cadena alimentaria. Estas actividades abarcan la obtención de los productos de base agraria y pesquera, su transformación industrial en una amplia gama de alimentos, así como su distribución al consumo final realizado en el hogar o en la restauración.

El sistema alimentario ha registrado un intenso cambio estructural en el período de las últimas cuatro décadas con la modernización de la producción primaria y el desarrollo de la industria alimentaria y de la distribución. Al mismo tiempo el consumo ha pasado de una situación de cierta penuria alimentaria a su saturación, con estabilización de las cantidades consumidas. Además en las dos últimas décadas los mercados de los productos de origen agrario se han ido liberalizando progresivamente con relación al fuerte proteccionismo existente anteriormente.

El consumo actúa como el elemento motor del sistema alimentario, que es pilotado por las empresas de distribución, al haberse desplazado la posición dominante del sistema desde las industrias a la distribución en las tres últimas décadas.

El conjunto de las actividades de la producción primaria, de la industria y de la distribución alimentaria aportan el 12,6% del valor generado en la economía española, siendo contribuido en un 25% por la producción primaria, en el 35% por la industria y en el 40% restante por la distribución.

Las dificultades en la estimación de las actividades de distribución y de restauración llevan a centrar la mayoría de los estudios en el complejo alimentario compuesto por las actividades de producción primaria y su transformación en las industrias alimentarias. Este complejo alimentario contribuye con el 3,3% del VAB y el 5,9% del empleo en el conjunto de la Unión Europea (UE-15), aportando la industria alimentaria la mitad del VAB y sobre la tercera parte del empleo, aunque en los Países del Sur de Europa el complejo alimentario duplica su peso relativo en el conjunto de la economía en ambas magnitudes de valor generado y empleo.

El complejo alimentario aporta el 12,3 % del VAB y el 20,1% de los ocupados en la economía gallega, siendo su peso relativo considerablemente inferior en España con el 7,0%

y el 9,3%, respectivamente. La industria alimentaria aporta en Galicia el 72% del valor generado y el 16% de los ocupados en el sector primario, mientras que en España ya supera en un 8% al valor generado en la producción primaria y aporta el 39% de su empleo.

1.1 Los cambios en la distribución alimentaria

La distribución alimentaria tiene actualmente una posición dominante en el sistema alimentario de los países desarrollados por su alto grado de concentración económica y de poder de negociación, mientras que antes eran las industrias alimentarias quienes tenían una mayor dimensión económica y poder en la cadena alimentaria.

El cambio a este modelo de distribución moderna ha estado basado en la constitución de grandes grupos empresariales, con la integración de las actividades mayoristas y minoristas, en el desarrollo del formato del libre servicio, en la adopción de las tecnologías de la información y en las mayores posibilidades que le ofrece el control de parte de sus aprovisionamientos por medio de la creación de marcas propias del distribuidor, que en España tienen a una cuota de mercado del 17%.

La distribución moderna organizada con base a los hipermercados y supermercados controla el 60% del gasto alimentario en España, quedando el 40% restante para los establecimientos tradicionales de alimentación, las ventas directas, los mercados ocasionales y el autoconsumo.

El grado de concentración económica en la distribución alimentaria española es superior al existente en la industria alimentaria. Las primeras 50 empresas de distribución controlan el 88% de la cuota de mercado, mientras que para las industrias de bebidas desciende al 69% y para las de alimentación de productos perecederos al 44%. El grado de penetración del capital extranjero también es superior al existente en la industria alimentaria. Las empresas con una participación exterior superior al 50% de su capital controlan el 45% de las ventas de las 50 primeras empresas de distribución.

Los primeros cinco grupos empresariales de la distribución, esto es, Carrefour, Mercadona, Eroski, Hiperpor y Alcampo, controlan el 53% de las ventas en la distribución organizada, teniendo a la vez un elevado poder de negociación en las compras a las industrias alimentarias y en las ventas al consumo final. Por el lado de las compras el poder de negociación de la distribución con la industria aún es más elevado por ampliarse el grado de concentración económica de los anteriores grupos con el de las centrales voluntarias de compra, teniendo las dos primeras centrales, Euromadi Ibérica e IFA Española, una cuota conjunta del 39%, que eleva hasta el 92% la concentración conjunta del poder de compra estas dos centrales y de los anteriores cinco grupos empresariales en la distribución organizada.

El mayor porcentaje de gastos en consumos en las industrias alimentarias gallegas, que equivalen al 71,2% del valor de la producción y superan en 6,1 puntos a la media española, viene a reflejar también un mayor peso de las actividades de primera transformación.

El mercado gallego absorbe casi la mitad de la producción de las industrias alimentarias, mientras que otro 39% va dirigido al resto de España y sólo el 12% restante es exportado a otros Países. Hay una clara diferencia entre las industrias pesqueras y ganaderas, que destinan al menos del 50% de sus ventas fuera de Galicia, con las ligadas a las producciones agrícolas y de segunda transformación, que están orientadas a cubrir el mercado regional en más de las dos terceras partes de sus producciones. Las industrias de pescado son las más abiertas a los mercados exteriores, destinando al resto de España el 51% y otro 19% a la exportación.

5 **Análisis sectorial**

Este apartado revisa la situación de las principales ramas de actividad de la industria alimentaria en Galicia: las ligadas a la ganadería, industrias lácteas, cárnicas, alimentación animal, y las de pescado, incluyendo además a las del vino, debido a su activa dinámica reciente.

5.1 **Las Industrias Lácteas**

Incluyen los tres grupos de actividades principales de envasado de leche, de elaboración de quesos y de diversos derivados refrigerados.

El consumo total de productos lácteos en España asciende a unos 7,7 millones de toneladas de equivalente leche, de los que 0,6 millones son aportados por las leches de oveja y cabra. El 60% del consumo corresponde a leche envasada, el 24% a quesos y el 16% restante a otros derivados lácteos. En términos de valor se invierten esas proporciones equivaliendo la leche de consumo a tan sólo el 40% del valor, quedando el 60% restante para los quesos y otros productos lácteos. El consumo está estabilizado para la leche y crece moderadamente para los derivados frescos y quesos.

Los super e hipermercados controlan sobre el 83% de las compras, tanto en la leche como en los derivados lácteos, siendo algo menor para los quesos. Las marcas de distribución tienen una cuota de mercado del 30% en la leche envasada, habiendo ampliado en los últimos años su presencia en los tipos básicos de yogures.

El comercio exterior arroja un saldo negativo de 1,3 millones de Tm., que representa el 20% del consumo interior de la leche de vaca. El 65% de las importaciones son en forma de productos elaborados para el consumo final y el 35% restante en consumos intermedios para las industrias alimentarias.

Galicia aporta la tercera parte de la producción de leche, pero su participación en la industria láctea española se sitúa muy por debajo, con 883 millones € de ingresos y 1,8 mil ocupados, que equivalen sólo al 12% de los ingresos y al 6% del VAB y del empleo de España. Además, sus industrias lácteas tienen una tasa de valor añadido del 9,3%, que es la mitad de la media española, siendo sus resultados muy sensibles al impacto de las materias primas, que equivalen al 60% de los gastos de explotación.

El desfase entre producción de materia prima e industrialización es debido a la exportación de la cuarta parte de la producción sin transformar y a la elaboración mayoritaria en un 80% de leche envasada de gama media y baja, con una escasa presencia en las líneas de productos de mayor valor añadido como el queso, los yogures, los postres lácteos o las leches enriquecidas de gama alta. La escasa participación en los derivados lácteos parece ligada en gran parte a la ausencia de grupos empresariales con capacidad suficiente para liderar el mercado nacional, factor que estaría agravado por la situación periférica de Galicia, como un elemento negativo adicional en las opciones de localización industrial para los derivados frescos que llevaría a su ubicación más próxima a los grandes centros de consumo.

El margen de beneficio sobre los ingresos en las industrias lácteas gallegas es bajo, siendo el valor mediano para el resultado neto sobre los ingresos del 0,7%, que se eleva hasta el 1,7% para las empresas del cuartil superior.

La industria láctea gallega ha protagonizado una expansión considerable desde mediados de los años setenta a finales de los ochenta. Leyma y Feiraco en el sector cooperativo, Complexa en el público (después integrada en Lactaria), la reunificación de las distintas empresas de la familia Rodríguez (Larsa, Argeriz, Vega de Oro, Iberolacto) y los nuevos proyectos de Leche Río, Besnier (Leche de Galicia) y Lagasa (Leche Celta) en el privado, formaron el núcleo de la industria láctea en la década de los ochenta orientado sobre todo a la producción de leche envasada.

En la década de los noventa se producen unos movimientos de concentración empresarial que van a definir el mapa lácteo actual, que sitúan a las tres mayores empresas lácteas gallegas (Larsa, Leyma y Lagasa) en la órbita de grupos con su centro de decisión fuera de Galicia, quedando los establecimientos gallegos orientados a la fabricación de leche envasada. Galicia mantiene una posición meramente pasiva marcada por la debilidad financiera de los grupos lácteos autóctonos y una tímida implicación institucional que contrasta con la llevada a cabo en otras áreas, como es el caso de Asturias con Capsa y el País Vasco y Navarra con Iparlat.

El grado de concentración económica, estimada por la cuota de mercado de las tres primeras empresas, es muy elevada en los derivados frescos con el 92%, es alta en el enva-

sado de leche con el 54% y es más reducida en los quesos con el 34%. El capital extranjero controla un grupo de empresas con un volumen de negocio equivalente al 39% del total.

El conjunto de empresas dedicado a la leche envasada está liderado por tres grupos, Capsa, Puleva y Leche Pascual, todos ellos con volúmenes de ventas superiores a los 500 millones €. Las principales empresas con sede social en Galicia se sitúan muy por debajo: Leche Celta (del grupo americano Dean Foods) en el sexto lugar con 240 millones € y Leite Río, Feiraco y Leche de Galicia (del grupo francés Lactalis) con ventas entre los 60-100 millones €. En las empresas elaboradoras de productos refrigerados, que están lideradas por Danone y Nestlé, no hay ninguna empresa gallega. En los quesos dominan dos empresas españolas dedicadas a la elaboración de quesos de mezcla de vaca y oveja y de los puros de esta última especie, que son García Baquero y Forlana con ventas en el entorno de 150-200 millones €, así como la multinacional Kraft y Mantequerías Arias, dependiente de Bongrain, basadas en la producción de queso de vaca. Las empresas queseras de Galicia son de pequeña dimensión, habiendo sólo nueve con un volumen de ventas superior a los 2 millones €.

Las estrategias de los grupos líderes en la leche envasada está basada en la potenciación de sus primeras marcas y en la innovación en leches enriquecidas o especiales, al tiempo que realizan una cierta diversificación a otros productos lácteos frescos. Las de los productos frescos se fundamentan sobre todo en la innovación, con lanzamiento de nuevos productos apoyados en un importante esfuerzo publicitario. Los grupos líderes españoles en queso ofrecen una amplia variedad de tipos, en gran medida de mezcla vaca/oveja.

Las empresas gallegas de envasado de leche tienen una baja cuota de mercado con sus primeras marcas, ofertando frecuentemente sus segundas marcas en el grupo de precios más bajos en la gran distribución. La producción de queso es realizada mayoritariamente por medianas o pequeñas empresas en tipos corrientes de queso de vaca, siendo la producción acogida a las cuatro denominaciones de origen muy reducida, con unas 4 mil toneladas.

5.2 Las Industrias Cárnicas

La industria cárnica presenta dos componentes, de abastecimiento de carne para su consumo directo (fresca o congelada) y de elaboración de derivados, que muestran comportamientos en buena medida independientes, aunque ligados en su origen por la disponibilidad de ganado para sacrificio, en especial de porcino, que es la principal materia prima en la industria de elaborados cárnicos

El consumo de carnes está estabilizado en su conjunto, creciendo en el porcino a una tasa anual del 3,0% y siendo ligeramente negativo en vacuno y en las aves.

El 49% del gasto en carnes y productos cárnicos se realiza en los super e hiper y otro 39% en las tiendas tradicionales, que al igual que ocurre en el pescado, han logrado retener una parte de su cuota de mercado, mientras que quedaban relegadas a menos del 15% en la leche y productos lácteos.

La utilización interior de carnes en España asciende a unos 4,930 millones de toneladas de equivalente canal, siendo el 53% aportadas por el porcino, el 22% por las aves y el 10% por el bovino. En el comercio exterior hay un ligero déficit en el ganado en vivo importado, mientras que es positivo en las carnes por un volumen equivalente al 8% de la producción.

El sacrificio de ganado en Galicia alcanza las 313 mil toneladas, siendo el 40% de aves y el resto aportado a partes casi iguales por porcino y vacuno con un 30% cada uno. Esta producción equivale al 6,3% de España, duplicándose este peso relativo en el vacuno y aves, pero quedando sólo en el 3,7% en el porcino. El volumen de sacrificios ha tenido una fuerte expansión en España en el período 1985-2000, con un crecimiento acumulado del 70% para el conjunto de carnes, que ha estado basado sobre todo en una fuerte expansión del porcino. Por el contrario, en Galicia el crecimiento de la producción de carne durante este período ha sido considerablemente menor, quedando en la mitad de España, siendo más elevado en el bovino y aves, pero muy reducido en el porcino.

La industria cárnica gallega tiene unos ingresos de 635 millones € y unos 3,0 mil ocupados, siendo su peso relativo en el conjunto de la industria láctea española equivalente al 5,3% de los ingresos y de 1 a 1,2 puntos menos en términos de empleo y del VAB. Estos valores son inferiores al peso de Galicia en el volumen de ganado sacrificado, que equivale al 6,0% de España y en los censos de ganado, en los que hay una diferencia de 3,8 puntos en el vacuno y de 1,4 en el porcino.

Este menor peso relativo en la industria cárnica es debido a la venta de animales en vivo para engorde en el caso del vacuno y al menor censo del porcino en Galicia, que reducen el volumen de ganado a sacrificar y llevan a un predominio de las actividades de sacrificio sobre las de fabricación de elaborados cárnicos, procediendo el 80% del valor de su producción de carnes y despojos, quedando sólo el 20% restante para elaborados cárnicos, que tienen un peso muy inferior al 36% registrado en España.

La tasa del valor añadido con el 12,4% es inferior en 3,2 puntos a la media española, diferencia que se reduce a 0,9 puntos en el resultado neto por el menor impacto de los gastos de personal, que es más elevado en las industrias de elaborados cárnicos.

El margen de beneficio sobre los ingresos es bajo, siendo el valor mediana del 0,5%, que se eleva hasta el 1,9% para el cuartil superior de empresas.

Las industrias cárnicas catalanas tienen una posición dominante en el mercado español con el 29% del VAB, pero también se sitúan por delante de Galicia las industrias cárnicas radicadas en Castilla y León, Levante, Centro y Sur.

Complejo alimentario: origen de los productos, España y Galicia

Cuadro 29

	España, 1997		Galicia, 1998	
	Mill. EUR	% s/ PB	Mill. EUR	% s/ PB
Productos agrícolas, ganaderos y pesqueros	33.474	30,6	2.625	30,3
Productos de la industria alimentaria	61.783	56,6	3.791	43,7
Importaciones	13.992	12,8	2.257	26,0
Total Oferta a precios básicos (PB)	109.249	100,0	8.673	100,0
Comercio y Transporte	27.507	25,2	1.307	15,1
Impuestos netos de subvenciones	4.337	4,0	381	4,4
Total Oferta a precios de adquisición	141.093	129,2	10.361	119,5

Fuente: Tabla Input-Output de España 1997 (Ine) y TIOGA 1998 (Ige)

A partir de esta visión general se analizan a continuación los componentes de las producciones del sector primario y de la industria alimentaria y de las importaciones, así como el origen de las mismas.

Las estructuras de la producción primaria (Cuadro 30) condicionan en buena medida las de la industria alimentaria (Cuadro 31). Así, la debilidad de las producciones agrícolas de Galicia (15% frente al 59% en España) explicaría el escaso peso de la industria transformadora de productos vegetales, del mismo modo que el peso de la conserva de pescado tiene su soporte en la fortaleza del sector pesquero.

Producción del sector primario (*). España y Galicia

Cuadro 30

	España, 1997		Galicia, 1998	
	Mill. EUR	% s/ PB	Mill. EUR	% s/ PB
Productos de la agricultura	19.787	59,1	392	14,9
Productos de la ganadería	11.904	35,6	1.228	46,8
Productos de la pesca	1.783	5,3	1.005	38,3
Total Productos sin elaborar	33.474	100,0	2.625	100,0

(*) Excluidas las producciones forestales

Fuente: Tabla Input-Output de España 1997 (Ine) y TIOGA 1998 (Ige)

El nivel de desagregación de las dos fuentes de información empleadas, Tablas I-O de España y de Galicia, no permite una equivalencia completa de ramas, lo que no impide apreciar las principales diferencias:

- Las industrias directamente ligadas a la ganadería (cárnicas, lácteas y piensos) representan cerca de la mitad del total de la industria alimentaria gallega, el 47%, con 6 puntos porcentuales por encima del que se observa en España.
- Las industrias dependientes de las producciones agrícolas (aceites, vinos y tabaco¹⁰) no pasan, en su conjunto, del 8% en Galicia, mientras que representan el 24% en España.
- Las demás industrias alimentarias suponen el 35% en España y el 46% en Galicia, porcentajes que se reducen al 30 y 42 si no se incluyen las bebidas analcohólicas (envasado de aguas y refrescos, asentados en buena medida cerca de los centros de consumo bajo una estrategia de minimizar los costes de distribución). La desagregación de este grupo heterogéneo no resulta posible a partir de la información utilizada, salvo la constatación del peso de las conservas de pescado en Galicia (casi un tercio de su industria alimentaria), quedando reducido el de "otras" a menos del 10%. Este grupo de "otras" estaría formado, en Galicia, por un amplio número de pequeñas empresas dirigidas al consumo interno, básicamente panaderías, mientras que para el conjunto de España integraría, además, las conservas vegetales, fábricas de galletas, pastas y pastelería de larga duración, azúcar, café, platos preparados, etc.; todos ellos están relacionados con la industria alimentaria marquista cuya presencia en Galicia es escasa.

Producción de la industria alimentaria. España y Galicia

Cuadro 31

	España, 1997		Galicia, 1998	
	Mill. EUR	% s/ PB	Mill. EUR	% s/ PB
Productos cárnicos	14.848	24,0	592	15,6
Productos lácteos	5.220	8,5	759	20,0
Alimentos preparados para animales	5.085	8,2	441	11,6
Aceites y grasas, vegetales y animales	6.559	10,6	122	3,2
Vino y bebidas alcohólicas	6.940	11,2	127	3,4
Aguas y bebidas analcohólicas	3.045	4,9	126	3,3
Preparación y conservas de pescado	18.851	30,5	1.207	31,8
Resto productos de la Industria Alimentaria			357	9,4
Tabaco	1.235	2,0	60	1,6
Total Productos de la Industria alimentaria	61.783,0	100,0	3.791	100,0

Fuente: Tabla Input-Output de España 1997 (Ine) y TIOGA 1998 (Ige)

10 El nivel de desagregación de las TIO de España no permite la inclusión de otras industrias de transformación de productos agrícolas como las conservas vegetales, la fabricación de harinas o la industria azucarera.

Las importaciones de productos agroalimentarios (Cuadro 32) representan en Galicia el 26% de la Oferta total a precios básicos. Las elevadas importaciones de productos agrícolas (49% de la oferta) tienen su origen en una débil producción interior que obliga al recurso a las compras de productos frescos para consumo directo (frutas y hortalizas) y de materias primas para la industria de piensos (cereales y leguminosas). Las importaciones de productos elaborados cubren el 30% de la oferta, destacando algunos sectores en los que superan a la producción interior: vinos y bebidas alcohólicas con el 62% de la oferta, aceites y grasas con el 58% y otros productos de la industria alimentaria con el 53%.

El 72% de las "importaciones" se corresponde con compras procedentes del resto de España, por lo que las importaciones en sentido estricto procedentes de otros Países apenas representan un 28%, siendo equivalentes al 7,5% de la oferta agroalimentaria a precios básicos, muy por debajo del 13% de España (Cuadro 33).

Importaciones de productos alimentarios. España y Galicia (*)

Cuadro 32

	España, 1997		Galicia, 1998		% s/Oferta PB	
	Mill. EUR	%	Mill. EUR	%	España	Galicia
Productos sin elaborar	5.458	39,0	656	29,1	14,0	20,0
- de la agricultura	4.221	77,3	383	58,4	17,6	49,4
- de la ganadería	643	11,8	13	2,0	5,1	1,0
- de la pesca	594	10,9	260	39,6	25,0	20,6
Productos de la industria alimentaria	8.535	61,0	1.602	71,0	12,1	29,7
- cárnicos	888	10,4	368	23,0	5,6	38,3
- lácteos	849	9,9	100	6,2	14,0	11,6
- para alimentación animal	270	3,2	37	2,3	5,0	7,7
- aceites y grasas, vegetales y animales	728	8,5	166	10,4	10,0	57,6
- vino y bebidas alcohólicas	949	11,1	208	13,0	12,0	62,1
- aguas y bebidas analcohólicas	46	0,5	47	2,9	1,5	27,2
- preparados y conservas de pescado	4.555	53,4	200	12,5	19,5	14,2
- otros productos de la industria alimentaria			401	25,0		52,9
- tabaco	251	2,9	75	4,7	16,9	55,6
Total Productos Agroalimentarios	13.992	100,0	2.257	100,0	12,8	26,0

(*) Valores CIF. Para Galicia, incluidos los procedentes del resto de España

Fuente: Tabla Input-Output de España 1997 (Ine) y TIOGA 1998 (Ige)

Origen de las importaciones de productos alimentarios. Galicia

Cuadro 33

	Resto de España (%)	Unión Europea (%)	Resto del Mundo (%)
Productos sin elaborar	54,0	27,4	18,7
- de la agricultura	61,2	12,6	26,2
- de la ganadería	21,6	78,1	0,3
- de la pesca	45,0	46,6	8,4
Productos de la industria alimentaria	79,2	6,4	14,4
- cárnicos	98,3	1,3	0,4
- lácteos	78,1	21,9	0,0
- para alimentación animal	34,4	6,7	58,9
- aceites y grasas, vegetales y animales	66,7	3,5	29,8
- vino y bebidas alcohólicas	96,2	1,4	2,4
- aguas y bebidas analcohólicas	99,6	0,4	0,0
- preparados y conservas de pescado	11,3	21,1	67,6
- otros productos de la industria alimentaria	89,8	5,8	4,4
- tabaco	100,0	0,0	0,0
Total Productos Agroalimentarios	71,9	12,5	15,6

Fuente: TIOGA 1998 (Ige)

La traslación de la Oferta valorada a precios básicos a precios de adquisición (Cuadro 34) supone incorporar los costes de distribución (margen de comercio y transporte) y los impuestos sobre los productos, incluido el IVA, y deducir las subvenciones. La Tabla I-O de España 1997 estima los costes de distribución en un 25% de la oferta valorada a precios básicos, porcentaje que la TIOGA-98 rebaja al 15% (10% en los productos primarios y 18% en los transformados), lo que puede explicarse, al menos en parte, por las estructuras específicas de producción y destino de los productos. En la partida de impuestos netos de subvenciones correspondiente a los productos no elaborados juegan un papel importante las subvenciones sobre los productos agrarios, presentando en España un saldo neto del -5% sobre la oferta a precios básicos, saldo que en Galicia resulta prácticamente equilibrado por el menor volumen de las subvenciones percibidas en la agricultura.

Complejo alimentario. Oferta a precios de adquisición

	Oferta precios	Costes de		Impuestos netos		Oferta a precios	
	básicos	Distribución		de Subvenciones		adquisición	
ESPAÑA, 1997:	Mill. EUR	Mill. EUR	% PB	Mill. EUR	% PB	Mill. EUR	% PB
Productos sin elaborar	38.931	9.710	24,9	-2.061	-5,3	46.580	119,6
Productos elaborados	70.318	17.797	25,3	6.398	9,1	94.513	134,4
Total Productos agroalimentarios	109.249	27.507	25,2	4.337	4,0	141.093	129,1
GALICIA, 1998:	Mill. EUR	Mill. EUR	% PB	Mill. EUR	% PB	Mill. EUR	% PB
Productos sin elaborar	3.281	343	10,5	-3	-0,1	3.621	110,4
Productos elaborados	5.392	963	17,9	384	5,5	6.751	125,2
Total Productos agroalimentarios	8.673	1.306	15,1	381	4,4	10.360	119,5

Fuente: Tabla Input-Output de España 1997 (Ine) y TIOGA 1998 (Ige)

2**Componentes de la demanda**

Las tablas Input-Output de Galicia presentan la demanda valorada a precios de adquisición, mientras que las de España lo hacen a precios básicos. Las partidas que diferencian ambos criterios de valoración, particularmente el IVA y los costes de distribución, varían sensiblemente en función del destino, siendo más elevadas cuando éste está dirigido al consumo final, lo que limita la comparación de las estructuras de la demanda.

Con estas salvedades, la demanda de productos agroalimentarios en España se reparte entre el 47% de consumo final (incluidas las compras de hostelería y colectividades¹¹), el 40% de demanda intermedia (de la industria alimentaria, del sector primario y un residual 2% de otras industrias) y un 13% exportado (Cuadro 35). La producción primaria se emplea en su mayor parte como materia prima de la industria alimentaria (54%) del propio sector primario (7%) o de otras industrias como el textil (4%) mientras que su consumo directo sin transformar se reduce al 17%, exportándose un porcentaje similar. De los productos trans-

11 En sentido estricto, las compras de Hostelería y Colectividades son demanda intermedia; su tratamiento como parte del consumo final obedece a las características específicas del estudio.

formados, casi las dos terceras partes se destinan al consumo alimentario interior (42% en hogares y 22% en hostelería y colectividades), el 17% se reemplaza en el propio sector industrial (grasas, aceites, azúcares) y otro 7% en el primario (piensos), mientras que las exportaciones absorben el 11%.

Las tendencias del consumo con demandas crecientes de productos elaborados se traducen en un peso del 85% de productos de la industria alimentaria sobre el total de compras de alimentos y bebidas por los hogares españoles, porcentaje que se eleva al 92% en hostelería y colectividades.

Complejo alimentario. Destino de los productos a precios básicos. España 1997

Cuadro 35

	Oferta precios	Consumos intermedios			FBK,	Consumo		Export
	básicos	Primario	Ind.Alim.	Resto	Var.Exist	Hogares	Host-Colect	
Productos sin elaborar, Mill. €	38.931	2.778	21.123	1.423	564	5.103	1.391	6.550
%	100,0	7,1	54,3	3,7	1,4	13,1	3,6	16,8
Productos elaborados, Mill. €	70.318	5.158	11.965	787	-46	29.743	15.109	7.603
%	100,0	7,3	17,0	1,1	-0,1	42,3	21,5	10,8
Total Prod. Alimentarios, Mill €	109.249	7.936	33.088	2.209	518	34.845	16.500	14.153
%	100,0	7,3	30,3	2,0	0,5	31,9	15,1	13,0
% prod. elaborados s/ total	64,4	65,0	36,2	35,6		85,4	91,6	53,7

Fuente: Tabla Input-Output de España 1997 (Ine)

La estructura de la demanda alimentaria resultante de las Tablas I-O de Galicia (Cuadro 36) indican unas exportaciones que se elevan al 29% de la oferta (incluidas las que tienen su destino en el Resto de España) y un 44% al consumo final (37% hogares y 7% hostelería), quedando apenas un 26% para su utilización como consumo intermedio (20% en la industria alimentaria, 5% en el sector primario) Destaca especialmente la escasa transformación de los productos del sector primario (menos del 43%, porcentaje que en España pasa del 54%), indicativo de un bajo nivel de industrialización de los productos agrarios, en buena medida consumidos directamente (el 26%) ó exportados, mayoritariamente para su transformación fuera de Galicia (el 25%).

Los productos elaborados representan el 79% del consumo en hogares y el 82% en hostelería y colectividades, situándose por ello en conjunto unos 8 puntos por debajo de la media española.

La industria alimentaria de Galicia.

Situación actual

1

Algunas consideraciones relativas a la localización industrial

La posición central de la industria en el sistema agroalimentario supone una doble dependencia, del sector primario que le suministran las materias primas y del consumo, destino mayoritario de su producción.

La proximidad de las materias primas es determinante para la localización de la industria alimentaria tradicional, bien por su elevada relación peso / valor que encarecería su transporte a media o larga distancia, bien por su marcado carácter perecedero que obliga a su tratamiento rápido para evitar la pérdida de sus cualidades y la reducción de sus posibilidades de una transformación dilatada en el tiempo. Esta dependencia de localización ligada a las zonas de producción alcanza su máxima expresión en industrias de primera transformación de productos de origen vegetal como la vinícola, la del aceite, azúcar o conservas vegetales, y también en las que tienen su base en la pesca. La localización de las industrias ligadas a la ganadería parece presentar una menor rigidez, dadas las posibilidades del transporte de ganado en vivo o del transporte de leche cruda sin rotura de la cadena de frío. La localización de algunas industrias viene condicionada por centrar su actividad en denominaciones de calidad basadas en el origen geográfico; entre ellas se encuentran, junto a buena parte de las vinícolas, las elaboraciones de queso con denominaciones de origen y algunas producciones cárnicas de embutidos a las que se suman, en los últimos años, las carnes frescas acogidas a la denominación Ternera Gallega.

Los criterios de localización ligada a las zonas de producción primaria son substituidos por otros ligados a la aglomeración industrial o a estrategias de distribución y consumo cuando la industria procesa productos importados y/o semielaborados que no presentan especiales problemas de conservación, llegando a ser más perecederos los productos finales que las propias materias primas empleadas o con una relación peso / valor más elevada. En este grupo amplio y heterogéneo se enmarcan dos sectores que presentan características diferenciales claras: uno dirigido al mercado local o regional (pastelería, panadería, envasado de bebidas analcohólicas) y otro en el que predominan los grandes conglomerados alimentarios de carácter marquista y vocación de mercados nacionales (pastas, galletas, pastelería de larga conservación, café y chocolate, etc.).

El elemento institucional puede haber jugado un papel importante en la localización y desarrollo de algunos sectores agroindustriales, matizando los criterios señalados de proximidad de materias primas y/o estrategias de consumo. Las componentes institucionales

estarían relacionadas con las políticas de regulación de mercados, las políticas regionales de industrialización, el papel de los conglomerados industriales o el origen de los capitales en las primeras fases de desarrollo agroindustrial.

En este contexto, Galicia presenta una estructura del sector primario en el que las producciones ganaderas acaparan el 46% del total del valor y las de la pesca otro 40, mientras las vegetales, además de representar apenas un 14%, son dispersas y con una escasa especialización, salvo la viticultura, lo que condiciona un mínimo desarrollo de la correspondiente industria de transformación (Cuadro 72). Las industrias derivadas de la ganadería tienen puntos débiles derivados del escaso peso del porcino en el sector y de la tradicional exportación de terneros para su cebo y/o sacrificio en otras regiones de España, lo que ha limitado el desarrollo de una industria cárnica coherente con la importancia de Galicia en la producción animal. El desarrollo de la industria láctea, a pesar de producir más del 30% de la leche, ha estado condicionada inicialmente por la debilidad de la demanda interna y su posición periférica con relación a los mercados urbanos del Centro y Levante, agravado por la política de centrales lecheras de los años 50-60s y por la falta de una estructura empresarial sólida.

Cuadro 72

Valor de las producciones primarias

	Galicia		España		% G/E
	Mill €	%	Mill €	%	
Producciones vegetales, 1998	356	14,2	15.933	56,4	2,2
Producciones ganaderas, 1998	1.143	45,6	10.515	37,2	10,9
Valor de la prod pesquera, 1998 (1)	1.005	40,1	1.783	6,3	56,4
Total producciones primarias	2.504	100,0	28.231	100,0	8,9

(1) Para España, 1997, por falta de información homogénea

Fuentes: Anuario Galego de Estatística 2000 (IGE). TIOGA-98 (IGE) y Tablas I-O de España 1997 (INE), para la producción de la pesca

El peso en el sector pesquero, equivalente al 58% de España, ha propiciado, por el contrario, un fuerte sector transformador con base en una larga trayectoria histórica a lo largo de la cual ha ido incorporando las tecnologías del congelado a las ya tradicionales de la conserva. La situación periférica de Galicia con relación a las grandes áreas de consumo y a los grandes conglomerados industriales tiene su reflejo en el sector alimentario de segunda transformación, formado, en su mayor parte por pequeñas industrias dirigidas a los mercados locales (panadería, pastelería) o, en el mejor de los casos, regionales (envasado de vinos de mesa, bebidas refrescantes y cervezas).

2

La industria alimentaria gallega en el 2000

2.1 Tamaño y forma jurídica

En Galicia hay unas 2.800 empresas alimentarias, de las que tan sólo unas 173 tienen más de 20 asalariados, que equivalen al 6% de ellas, mientras que otro 6% tiene entre 10 a 20 asalariados y el 88% restante, menos de 10. De este último grupo algo más de la mitad no tiene asalariados, trabajando en ellas su titular u otros miembros de su familia (IGE, 2004) (Cuadro 73).

A la vista de esta mayoría de microempresas no es de extrañar que el grupo más numeroso por su condición jurídica sea también la de titular persona física, que agrupa a la mayoría de las empresas con menos de 10 asalariados (Cuadro 73).

La industria alimentaria de Galicia por forma jurídica y número de asalariados. Año 2001

Cuadro 73

Nº asalariados/empresa	Sin asalariados	1 a 10	10 a 19	>=20	Total	Total (Núm)
Condición jurídica empresa						
Personas físicas	59,2	39,2	1,3	0,2	100,0	1.516
Sociedades anónimas	13,8	22,4	16,8	46,9	100,0	196
Sociedades responsabilidad limitada	20,7	59,4	12,1	7,9	100,0	837
Comunidades de bienes	40,5	53,6	6,0	0,0	100,0	84
Sociedades cooperativas	26,9	50,0	10,3	12,8	100,0	78
Otras	37,1	58,4	2,2	2,2	100,0	89
Total	42,4	45,4	6,0	6,2	100,0	2.800
Total (Número)	1.186	1.272	169	173	2.800	

(Fuente: Directorio de empresas, IGE, 2003a.)

De las 173 empresas con más de 20 asalariados el 53% son sociedades anónimas, otro 38% de responsabilidad limitada y un 6% cooperativas. La sociedad anónima es la forma dominante en las de más de 100 asalariados, en las que agrupa a más del 70% de ellas (Cuadro 74).

La industria alimentaria de Galicia por forma jurídica y número de asalariados en empresas de mas de 20 asalariados. Año 2001

Cuadro 74

Nº asalariados/empresa	20 a 49	50 a 99	100 a 249	>=250	Total
Condición jurídica empresa					
Sociedades anónimas	38	20	28	6	92
Sociedades responsabilidad limitada	50	8	6	2	66
Sociedades cooperativas	7	0	1	2	10
Otras	4	1	0	0	5
Total	99	29	35	10	173

((Fuente: Directorio de empresas, IGE, 2003a.)

La encuesta industrial de empresas del INE estima unos 1.617 establecimientos en Galicia, que coincide prácticamente con las 1.614 empresas con asalariados del directorio de empresas, dado que son pocas las empresas que cuentan con más de un establecimiento.

En concordancia con la estructura de las empresas por número de asalariados, la gran mayoría de los establecimientos también alcanzan un bajo volumen de negocio. El 89% de ellos tiene una cifra de negocio inferior a los 3 millones de EUR con una media de 6,5 ocupados (Cuadro 75, Cuadro 76). Tan sólo hay 65 establecimientos con un volumen de negocio superior a los 15 millones de EUR, que siendo equivalentes al 4% de ellos aportan el 60% del VAB y el 40% del empleo, mientras que los más pequeños de menos de 3 millones de EUR controlan sólo el 21% del VAB y el 38% del empleo.

La industria alimentaria de Galicia por tamaño del establecimiento en miles de eur. Año 2000

Cuadro 75

Cifra negoc./establec. (millones €)	Establecimiento (número)	Cifra negocio (mill €)	VAB (mill €)	Ocupados (miles)	Nº ocupados/establec.	VAB/ocupado (Miles €/ocup)
<3	1.432	513,9	153,3	9,4	6,5	16,4
3 a 6	76	342,6	58,3	2,3	30,6	25,1
6 a 15	44	426,7	84,4	2,7	61,9	31,0
15 a 30	29	625,1	114,2	3,1	106,6	37,0
30 a 60	22	979,6	127,4	3,0	135,9	42,6
más de 60	14	1.345,1	201,3	4,5	320,4	44,9
Total	1.617	4.232,9	738,9	25,0	15,4	29,6

(Fuente: Encuesta industrial empresas, INE)

La industria alimentaria por tamaño del establecimiento en miles de eur. Año 2000. (En % s.total)

Cuadro 76

Cifra negoc./establec. (miles €)	Establecimiento	Cifra negocio	VAB	Ocupados	VAB/ocupado
<3	88,6	12,1	20,7	37,5	55,4
3 a 6	4,7	8,1	7,9	9,3	84,7
6 a 15	2,7	10,1	11,4	10,9	104,7
15 a 30	1,8	14,8	15,5	12,4	124,9
30 a 60	1,4	23,1	17,2	12,0	144,0
más de 60	0,9	31,8	27,2	18,0	151,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(Fuente: Encuesta industrial empresas, INE)

2.2 Principales resultados por rama de actividad

Con base a la encuesta industrial de empresas, que incluye sólo a las que tienen asalariados, la industria alimentaria gallega empleaba en el año 2000 a unos 25 mil trabajadores, con una producción y valor añadido bruto de unos 4.283 y 739 millones de euros, respectivamente. Tomando como base el conjunto de la industria, el sector alimentario gallego aporta el 16% de la producción y del empleo y el 12% del valor añadido (Cuadro 77).

Para tener una estimación del valor generado y de los ocupados por las pequeñas industrias alimentarias que no tienen asalariados se puede hacer una aproximación con base a la diferencia entre el valor atribuido al conjunto de las industrias de alimentación bebidas y tabaco en la contabilidad regional del INE y en la encuesta industrial de empresas, que aún siendo dos operaciones estadísticas con distinta metodología provienen de la misma institución. Los valores obtenidos¹⁷ son de 69,5 millones de euros y de 3,2 mil ocupados, que equivalen respectivamente al 9,3 y al 12,8% de los valores obtenidos en la encuesta industrial de empresas para el conjunto de las industrias de alimentación y bebidas.

En el contexto de la industria alimentaria española Galicia representa el 6,9% de la producción y el empleo y el 5,6% del valor añadido bruto, porcentajes que son inferiores al

¹⁷ Se deducen 19,5 millones de euros y 0,3 mil ocupados para la industria del tabaco estimada de las cuentas económicas de Galicia del IGE.

El consumo de productos lácteos en España, al igual que en los otros Países del Sur de Europa, Portugal, Italia y Grecia, ha registrado una importante expansión con relación a su práctica estabilización en el conjunto de la UE-15. Entre 1990-1999 ha tenido un crecimiento anual del 2,7%, mientras que era sólo del 0,6% en la UE-15 (Eurostat, 2002).

Este crecimiento del consumo en España es el resultado de una fuerte expansión en los derivados frescos y quesos, en los que el potencial de crecimiento parece no haberse agotado aún, que compensa ampliamente el estancamiento en el consumo de la leche líquida (Cuadro 114). Por ello es de esperar que el crecimiento total de lácteos, expresado en equivalente leche, debería continuar en los próximos años, a un ritmo que, aún siendo más moderado que en la última década, sería superior a la media UE con la que mantiene todavía un diferencial importante (Santiso Blanco et al, 2003).

**Panel de consumo alimentario. Cantidades.
Años 1997-2001**

Cuadro 114

	Millones de unidades			Per cápita
	1997	2001	% Var	2001
Leche líquida (litros)	4.625	4.649	0,5	113,1
- Envasada (litros)	4.314	4.515	4,7	109,8
Derivados lácteos (Kg.)	1.165	1.416	21,5	34,4
-Yogur	441	519	17,7	12,6
-Queso	234	290	23,9	7,0
-Batidos de leche y Yogur	132	186	40,9	4,5
-Mantequilla	18	15	-16,7	0,4
- leche condensada ó evap.	25	24	-4,0	0,6
- leche en polvo	11	10	-9,1	0,3
-Otros productos lácteos	304	371	22,0	9,9

(Fuente: Panel de Consumo Alimentario (MAPA, 2001)

Los super e hipermercados controlan un 83% de las compras, tanto en leche como en los derivados lácteos, siendo algo más reducida en quesos. La gran mayoría de las compras, cerca del 85%, se realizan por los hogares (MAPA, 2003).

Las marcas de los distribuidores absorben el 35% de la leche envasada en volumen y sobre el 29% en valor, debido a su menor precio unitario. En los últimos años han ampliado su presencia en los tipos básicos de los yogures, alcanzando cuotas de mercado similares a los de la leche envasada, mientras son aún muy reducidas en los nuevos tipos de productos frescos y en las leches funcionales y enriquecidas (Alimarket, 2003d).

1.2 El balance de aprovisionamiento

Las cifras oficiales de producción y consumo no facilitan la confección de un balance coherente para la leche cruda y los principales productos elaborados, habiendo discrepancias importantes al establecer un balance de aprovisionamiento mediante la conversión de los diversos productos lácteos en equivalente leche, con base a las Encuestas Lácteas (MAPA) del Panel de Consumo Alimentario (MAPA) y de las Estadísticas de Comercio Exterior (Dirección General de Aduanas) (Santiso Blanco et al, 2003).

Desde el punto de vista de la producción las necesidades de leche para la obtención de los productos expresados en la Encuesta Láctea Anual son superiores en 500 mil toneladas a las entradas de leche a las industrias (Cuadro 115).

Balance de aprovisionamiento de leche y productos lácteos por la industria (disponibilidades y utilizaciones de leche) 2001

Cuadro 115

	Miles Tm	Equivalencia (kg/Ud)	Equiv. leche (Miles Tm)	Equiv. leche (kg per cápita)	% s.total
		De vaca	De ov+cabra	Total	Equivalen.
Entradas de leche y productos en la industria:					
De explotaciones agrarias	6.445	5.802	643	6.445	1,00
Nata y queso de explotac. agrarias	7	41		41	6,25
Leche y productos importados	164	213		213	1,30
Total entradas en la industria (Cuadro B):	6.669	6.056	643	6.699	
Productos elaborados:					
1.1 Leche de consumo	3.735	3.735		3.735	1,00
Leches acidificadas y fermentadas	615	570		570	0,93
Otros productos frescos (nata, batidos, postres)	550	506		506	0,92
Total productos frescos		4.811		4.811	
Queso, excepto fundido	265	1.197	643	1.840	6,94
Resto productos fabricados (1)		440		440	
Total productos fabricados		1.636	643	2.279	
Leche y nata cisternas exportadas	108	108		108	1,00
Total productos lácteos elaborados (Cuadro C)		6.556	643	7.199	
Diferencia Cuadros "C" y "B"		-500		-500	

(Fuente: Panel de Consumo Alimentario (MAPA). Equivalentes leche, estimados en base a Encuesta Láctea Anual del MAPA)

Así mismo también existen discrepancias en el balance de aprovisionamiento de los productos lácteos consumidos como resultado neto de la producción interior y del comercio exterior, existiendo un déficit de 707 mil toneladas en la leche envasada y superávit de oferta sobre el consumo de 157 mil y 378 mil toneladas en los yogures y quesos respectivamente (Cuadro 116).

Balance de aprovisionamiento de leche envasada, queso y leches fermentadas o acidificadas, 2001 **Cuadro 116**

	Leche envasada	Yogur+leche acidif.	Queso
Producción (Enc. Láctea)	3.735	615	265
Consumo (Panel MAPA)	4.650	519	290
Saldo interior (A)	-915	96	-25
Importación	288	203	132
Exportación	80	130	47
Saldo exterior (B)	-208	-73	-85
Diferencia (A-B)	707	-169	-60
Diferencia en equiv. leche (1)	707	-157	-378

(1) Equivalente leche estimado con base en la Encuesta Láctea Anual (MAPA)

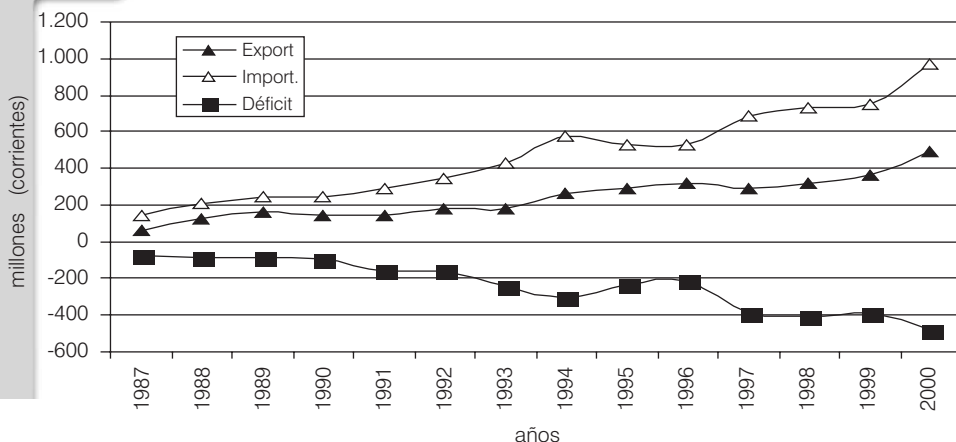
Fuente: Encuesta Láctea Anual (MAPA); Panel de Consumo Alimentario (MAPA) corregido por revisión de los datos de población; Estadísticas de Comercio Exterior (DGA)

Más allá de la precisión de las fuentes utilizadas, los balances comentados en los párrafos anteriores apuntan dos hechos importantes para la comprensión del mercado lácteo español: la existencia de una cantidad elevada de leche cruda recogida por la industria que no aparece contabilizada y la existencia de un déficit estructural de productos lácteos que se traduce en un saldo negativo en el comercio exterior. Según las estimaciones comentadas en los párrafos anteriores, la leche cruda no contabilizada estaría comprendida entre 0,7 y 1,2 millones de Tm; el límite superior corresponde a la aceptación de los desajustes en aprovisionamiento de leche cruda para la industria y de leche envasada para el consumo (500 y 707 mil Tm., respectivamente) y el inferior resulta de su corrección aceptando una sobreestimación de la producción de queso y yogures en la Encuesta Láctea Anual (-378 y -157 mil Tm., respectivamente).

El carácter deficitario de la producción de leche de vaca genera un déficit estructural que en el año 2001 se ha situado en los 525 millones de EUR, a pesar del crecimiento registrado en las exportaciones en los últimos años. Este déficit mantiene una tendencia creciente continuada, reflejo de un crecimiento del consumo y un mayor control de la producción interior. En la Figura 44 se aprecia esta evolución, destacando especialmente el salto cuantitativo del año 1992 en el contexto de la normativa de aplicación efectiva del sistema de cuotas y los correspondientes programas de abandono.

Comercio exterior leche y productos lácteos (Millones € corrientes)

Figura 44



Las importaciones de leche y productos lácteos llevadas a cabo en el 2001 suponen 2,3 millones de toneladas de equivalente leche, de las que los quesos absorben el 40%, la leche en polvo el 29% y la leche y nata al 22%. Para el mismo período, las exportaciones equivalen a algo más de un millón de toneladas, generándose así un saldo negativo de cerca de 1,3 millones de Tm., lo que representa el 18% del consumo interior de leches, incluidas las de oveja y cabra, o el 20% de la de vaca (Cuadro 117). El 65% de las importaciones son en forma de productos elaborados para el consumo final y el 35% restante en forma de leche cruda o en grandes envases para su uso como consumos intermedios por las industrias alimentarias.

**Comercio exterior de productos lácteos.
Cantidades. Año 2001**

Cuadro 117

	Miles toneladas			Equivalente leche (miles toneladas y %)				
	Import	Export	Saldo	Import	%	Export	%	Saldo
Leche y nata	472	237	-235	519	22,4	263	25,3	-256
Leche en polvo	73	49	-24	668	28,8	303	29,2	-364
Yogur+ o.leches fermentadas	203	130	-73	188	8,1	120	11,6	-68
Quesos	132	47	-85	927	40	328	31,5	-599
Mantequilla	16	25	9	16	0,7	25	2,4	9
Lactosueros y o.	73	13	-60					
Total				2.317	100	1.039	100	-1.278

(Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior (DGA) y estimaciones en base a la Encuesta Láctea Anual (MAPA)

1.3 La estructura industrial

Galicia produce unos 2.010 millones de litros de leche de vaca, de los se entregan para su procesado industrial unos 1.790. Es la primera Comunidad Autónoma, aportando el 33% de la producción, a considerable distancia de las que le siguen, Castilla y León con el 14% y Asturias y Cataluña, ambas en el entorno del 10% (MAPA, 2002) (Cuadro 118). Los datos de la Consellería de Agricultura asignan una producción más elevada con 2.181 y 1.969 millones de litros para la producción total y las entregas a industrias, respectivamente, que elevarían su peso relativo en otros 2 puntos porcentuales²² (CPADR, 2002).

Producción de leche. Año 2000

Cuadro 118

(Millones de litros)	Galicia	España	% G/E
Producción leche de vaca	2.010	6.107	32,9
- (Entregada a la industria)	(1.791)	(5.608)	(31,9)
Producción leche de oveja y cabra	—	831	—
Total producción de leche	2.010	6.937	29,0

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

²² En la producción de leche parece haber una infraestimación de la producción ligada al problema del control de las cuotas, habiendo estimaciones que sitúan la producción española entre 700 a 1.200 miles de toneladas por encima de las cifras publicadas oficialmente y sitúan a la producción gallega en las 2.300-2.400 miles de toneladas.

La evolución de las grandes cifras del sector a lo largo de los años 90 (Figura 46) refleja una cierta continuidad de la participación de Galicia en las variables de producción (11-12%) y VAB (6-7%, con tendencia a la baja) pero no así en la inversión, que cae del 12-13% de los primeros años 90s al 3-4% al final de la década.

Existen fuertes desequilibrios territoriales entre la producción de leche recogida por la industria y el VAB generado y las inversiones realizadas, que son un índice de su dinamismo actual. Galicia es superada ampliamente en estas dos magnitudes por las zonas de producción y Comunidades Autónomas incluidas en la Figura 47. Las principales áreas de consumo como Cataluña, Madrid y Levante concentran un peso considerablemente mayor que el que tienen en la recogida de leche. El Resto de la Cornisa Cantábrica, integrada por Asturias, Cantabria y País Vasco no tiene un desequilibrio tan importante como el existente en Galicia entre la producción y la industrialización de la leche, a pesar de que Cantabria tenga también un déficit en su transformación industrial.

El número de establecimientos industriales en Galicia son 103. Pueden dividirse en cuatro grupos en función de sus características. Los grandes grupos industriales, caracterizados por procesar más de 80 millones de litros anuales a su principal producción de leche UHT; son 10 establecimientos, de los que sólo 4 pertenecen a empresas con sede social en Galicia. Las queserías, que son unas 70 de las que casi las tres cuartas partes tienen carácter artesanal. Los Centros de recogida de leche, que son 15, en los que la leche recibe un primer tratamiento antes de ser reenviada a otros establecimientos industriales, perteneciendo en su mayoría a empresas no gallegas. El último grupo está compuesto por pequeñas industrias, unas 12 de las que la mayoría son cooperativas, siendo sus principales producciones la leche pasteurizada y el queso (Gómez Álvarez et al, 2001).

1.4 La estructura empresarial

La industria láctea gallega ha protagonizado una expansión considerable desde mediados de los años setenta a finales de los ochenta. Leyma y Feiraco en el sector cooperativo, Complexa en el público (después integrada en Lactaria), la reunificación de las distintas empresas de la familia Rodríguez (Larsa, Argeriz, Vega de Oro, Iberolacto) y los nuevos proyectos de Leche Río, Besnier (Leche de Galicia) y Lagasa (Leche Celta) en el privado, formaron el núcleo de la industria láctea en la década de los ochenta, con el que coexistía un amplio número de pequeñas empresas especializadas en leche pasteurizada y/o elaboración de queso.

En la década de los noventa se producen unos movimientos de concentración empresarial que van a definir el mapa lácteo actual. Galicia mantiene una posición meramente pasiva marcada por la debilidad financiera de los grupos lácteos autóctonos y una tímida implicación institucional que contrasta con la llevada a cabo en otras áreas, como es el caso de Asturias con Capsa y el País Vasco y Navarra con Iparlat. De las grandes operaciones empresariales de la década destacan:

La compra de LARSA, primer grupo lácteo gallego, por la francesa ULN-CLE y su integración en IBERLAT (1990), que más tarde pasaría a formar parte de la asturiana Corporación Alimentaria Peñasanta (1998)

La compra de buena parte de los activos de Lactaria Española por LEYMA (1995) y su posterior absorción por la andaluza PULEVA (1999)

La compra (2000) de Leche de Galicia-CELTA por la estadounidense SWIS FOOD (actualmente DEAN FOOD)

Aunque las instalaciones en Galicia de los grupos afectados continúan su actividad industrial, salvo reajustes operativos que han llevado al cierre de algunas plantas como la de LARSA en Vigo y QUEGALSA en Ferrol, las estrategias de los grupos matrices le han asignado un papel secundario que se traduce en la falta de inversiones, apenas compensado por la instalación de una planta UHT de PASCUAL y una segunda planta de LAGASA, ambas en la provincia de Lugo.

En las Figura 48 y Figura 49 puede seguirse la formación de dos de los actuales grupos líderes en las empresas lácteas, Puleva y Capsa, que han absorbido a Leyma y Larsa, respectivamente.

Procesos de concentración en la industria láctea: el grupo PULEVA (integrado actualmente en EBRO PULEVA)

Figura 48

1986	Fact ^a 1986	1990s	2002
UNIASA	109,7	UNIASA → PULEVA	PULEVA → EBRO PULEVA → PULEVA FOODS
SCLG LA MERCED	12,6		
CO. LE. MALAGUEÑA	18,0		
CL HUELVA (PROLAN)	15,9		
CL SEVILLA (PROLAN)			
LEDESA-AVILACTA	18,0		
Ind Lac Montelarreina	8,4		
LEYMA	33,6	LEYMA	
LACTARIA (p) -RAM	90,2		
COMPLESA - RAM	35,9		
GRANJA CASTELLO	64,2	Gr CASTELLO	
LENOSA			
TAUSTE GANADERA	5,8	TAUSTE	
Total	412,3		502,8
Cuota s/ Ind envasado	27,5%		16,0%
Cuota s/ Ind láctea	15,3%		7,8%

Facturación en millones EUR corrientes

(Fuente: Elaboración propia con base a información cuentas y Alimarket)

El grupo Puleva está actualmente integrado en Ebro Puleva, que es la principal empresa alimentaria española por volumen de negocio con unos 2.313 millones de euros y tiene sus actividades principales en el azúcar, la leche y el arroz. El grupo Puleva surgió de la crisis de la empresa granadina de Uniasa a finales de los ochenta. A finales de los noventa se convirtió en uno de los principales grupos lácteos después de la incorporación de Leyma, que a su vez había adquirido Lactaria tres años antes, y del Castillo.

El grupo Capsa (Corporación Alimentaria Peñasanta) consolida también una posición de liderazgo después de la incorporación de Iberlat a mediados de los noventa, que era la empresa matriz de Larsa y de Ato, que a su vez habían sido adquiridas por ULN (Unión Lechera Normanda) a comienzos de los noventa, justo antes de la crisis de esta empresa, que bajo la denominación de CLE (Compañía Lechera Europea) pasó a ser gestionada por el grupo francés de Bongrain.

Procesos de concentración en la industria láctea: el grupo CAPSA (Corporación alimentaria Peñasanta)

Figura 49

1986	Fact ^a 1986	1990s	2002
CL ASTURIANA	111,4	CLAS	CAPSA
LARSA	50,2	IBERLAT (ULN -- > CLE --> BONGRAIN)	
GR ARJERIZ	23,5		
VEGA DE ORO	8,4		
CELBASA-ATO	68,0		
CL DE GIJON	29,1		
QUESERIAS DEL ESLA	6,9		
Total	297,5		676,0
Cuota s/ Ind envasado	19,9%		21,5%
Cuota s/ Ind láctea	11,1%		10,5%

Facturación en millones de euros corrientes
(Fuente: Elaboración propia con base a información cuentas y Alimarket)

En las empresas lácteas podemos considerar tres grupos de actividades principales: de leche envasada, de refrigerados lácteos y de quesos. Las empresas del primer grupo tienen una facturación próxima a la mitad del sector, mientras que las otras dos se distribuyen en partes casi iguales el resto, habiendo avanzado unos 3 puntos cada una en el período de 1986-2002 (Cuadro 126). El capital extranjero controla un grupo de empresas que representan el 39% del volumen de negocio con un alza de unos 12 puntos en los últimos

quince años. Su presencia es especialmente importante en los derivados frescos, donde controlan el 80% del volumen de negocio.

Empresas lácteas por actividad principal y participación extranjera en su capital (en % facturación industrias lácteas. Años 1986 y 2002)

Cuadro 126

	Fact 1986	Fact 2002
Actividad principal		
Envasado leche	55,7	48,9
Elaboración de quesos	21,1	24,9
Derivados (frescos y polvo)	23,2	26,3
Total sector	100,0	100,0
Capital Extranjero		
Envasado leche	8,5	24,8
Elaboración de quesos	20,7	22,9
Derivados (frescos y polvo)	78,0	80,2
Total sector	27,2	38,9

(Fuente: Elaboración propia sobre Alimarket 2003a)

Empresas lácteas por actividad principal: cuotas de mercado por primeras empresas (en % facturación industrias lácteas. Años 1986 y 2002)

Cuadro 127

Cuotas de mercado, por facturación	1986	2002
Envasado leche		
q1	12,4	21,5
q2	22,8	37,6
q3	30,8	53,5
q10	64,2	92,0
Derivados (frescos y polvo)		
q1	46,9	58,2
q2	75,3	75,4
q3	87,9	92,2
Elaboración de quesos		
q1	8,6	12,2
q2	17,2	24,3
q3	23,2	34,1
q10	54,0	66,3

Q₁ , Q₂...Q₅₀: cuota de mercado de la primera, dos primeras o 10 primeras empresas.

Fuente: Elaboración propia sobre Alimarket)

5.1.5. Definición de los modelos atractivos y las posiciones competitivas

Cualquier actividad exige para su análisis estratégico la evaluación de la posición competitiva de su medio local, esto es, su capacidad de competir y el componente derivado de su capacidad de atracción en el mercado, esto es, su potencial de crecimiento.

Por la primera expresamos la capacidad de competir en función de las estrategias empresariales del medio local a largo plazo. Y por la segunda, definimos cuales son las oportunidades futuras que brinda el entorno en un mercado como el actual que es más internacionalizado y liberalizado. Así definida la cuestión, podemos proceder a desglosar las estrategias de cada modalidad de pesca.

5.1.5.1. Pesca costera

Está situada y posicionada en un mercado atractivo con posibilidades de crear potencialidades en el futuro y con bases suficientes para generar valor económico.

Para ello requiere mantener y desarrollar ámbitos para seguir y continuar siendo competitivo y mejorar los niveles de competitividad. Sin embargo, existen entornos que dificultan tales oportunidades. Los más significativos son:

i) en un entorno local no basta con tener una diversificación de actividades, sino que debemos sostener una actividad principal que garantice la explotación potencial en la actualidad y que suponga asimismo un atractivo para la creación de potencial en el futuro.

En este sentido, si las dificultades provienen y se derivan de las condiciones definidas por la sobre-explotación pesquera en las áreas habituales de acceso y captura; y de la mayor competitividad de productos pesqueros procedentes de la apertura de los mercados y de los intensos procesos de liberalización; se infiere un reducido atractivo y un futuro escasamente consistente. Dicha tendencia se agrava si se llega a constatar una caída de las subvenciones y un descenso atenuado, pero disminución al fin y al cabo, de las ayudas a los pescadores de esta modalidad.

ii) otra de las dificultades radica en evitar que aquellas situaciones por las que la capacidad interna del medio local garantiza la generación de valor en la actualidad pero posee una menor incidencia en lo que respecta a la capacidad de crear potencial en el futuro. Es decir, estamos en una fase en la que la capacidad de mercado está situada en el máximo, próxima a la saturación. Por tanto, los costes de oportunidad van descendiendo y las opciones de rentabilizar el capital se concentran no solamente en otras actividades con mejores perspectivas, sino también en otras localidades poseedoras de una base productiva más diversificada y más acomodada a las nuevas circunstancias económicas y geográficas.

5.1.5.2. Pesca industrial

Estamos en presencia de un mercado cada vez más abierto y con menores trabas y obstáculos para el comercio y los intercambios de productos pesqueros entre países. Las mayores posibilidades para la circulación de los productos pesqueros impulsadas por la liberalización han estimulado e incrementado la demanda de consumo. La modificación de los hábitos de consumo responde a una oferta cada vez más diversificada y específica por mor de los procesos de transformación e industrialización de ciertas especies y por la mejora de los canales de comercialización y distribución.

La reducción de los costes de transporte de las mercancías desempeña un papel trascendental a la hora de incrementar la movilidad de los intercambios de los productos pesqueros. Del mismo modo, las nuevas condiciones derivadas del nuevo orden jurídico alientan nuevos procesos de expansión de las empresas al amparo de los acuerdos pesqueros bilaterales o multilaterales.

En consecuencia, la pesca industrial está posicionada en mercados muy amplios y con el objetivo de satisfacer a la creciente demanda de productos pesqueros de la población mundial. Esta dinámica no tiene que estar obligatoriamente vinculada a un emplazamiento territorial concreto, sino que puede actuar de manera "satelitaria" o en forma de "redes".

5.1.6. Los cultivos marinos, el marisqueo y el mejillón

Las condiciones de los ecosistemas marinos gallegos son idóneas para el cultivo de ciertas especies dadas las riquezas planctónicas, las corrientes marinas y las temperaturas del agua. Aprovechando estas circunstancias se han desarrollado y consolidado en Galicia nuevas empresas de cultivos de peces, existiendo en la actualidad una integración del cultivo y dotándose de centros tecnológicos para continuar con el desarrollo y expansión de los mismos. Son relevantes las empresas de Stolt Sea Farm y los grupos de Pescanova e Isidro de la Cal. Destaca, por encima de todo, la producción de rodaballo que sitúa a Galicia como el primer productor mundial con más de 3.500 toneladas en 2002 y presentando una tendencia creciente en los últimos cuatro años (se ha duplicado la producción). La expansión de las plantas de cultivo de esta especie y la próxima entrada en funcionamiento de nuevas plantas con capacidades instaladas más elevadas (1.500 toneladas) supondrá la duplicación de la actual producción de manera inmediata.

Además del rodaballo la producción de cultivos marinos se extiende a un proceso de diversificación que incluye el lenguado, el besugo y el abadejo (*pollachius pollachius*) cuyos resultados ya son evidentes y muchos de dichos productos se encuentran comercializándose y distribuyéndose por los mercados españoles.

El marisqueo constituye una actividad productiva dedicada a la explotación de los yacimientos naturales existentes en el perímetro costero. Representa un tipo de explotación muy tradicional y hasta hace bien poco regulada de manera consuetudinaria. Las nuevas disposiciones reglamentarias se orientan hacia un comportamiento más profesionalizado y con

orientaciones más empresariales, basadas en mejores y más potentes organizaciones de productores que proceden a enfocarla bajo un modelo de gestión integral, abarcando tanto los criterios de conservación como actuaciones sobre los ámbitos de la comercialización.

La puesta en práctica de las nuevas reglamentaciones y las distintas orientaciones para cada zona o ría de Galicia, hace que la especialización productiva se concentre en la extracción de berberechos (*C.Edule*); almeja fina (*V.Decussata*); almeja babosa (*V.Pullastra*); almeja rubia (*V.Rhomboideus*); almeja japonesa (*R.Phillippinarum*); navaja (*E.Ensis*); y ostra (*O.Edulis*), así como en otras especies de menor valoración económica como el carneiro (*V.Verrucosa*); el rabioso (*Glycymeris Glycymeris*) y el reloxo (*Dosinia Exoleta*). El total de las capturas de estas especies del marisqueo se sitúan en torno al 5-6,5% del total de la producción pesquera gallega, pero con un valor alrededor del 12-13%, (equivalente a cerca de 47 millones de euros). Las rentas obtenidas por los mariscadores dependen de las variaciones de la producción (gran estacionalidad) y de los comportamientos de los mercados nacionales, pues son especies sometidas a una elevada elasticidad precios/calidad. Y finalmente, la producción marisquera está concentrada en la ría de Arousa (más del 50%) seguida por las rías de Vigo y Pontevedra. La producción y el valor de los productos marisqueros, por tanto, disminuyen cuanto más al norte nos situemos.

Finalmente, el mejillón es el cultivo más desarrollado de Galicia. Desde la década de los años cuarenta se han ido implantando en las rías gallegas artefactos flotantes (bateas) que sirven para el cultivo de esta especie. En la actualidad más de 3.500 bateas se distribuyen a lo largo del perímetro costero. Se comercializan más de 240.000 toneladas, de las que un 60% son destinadas a la industria y el 40% restante al consumo fresco, obteniendo un valor en primera venta de 125 millones de euros. La mayor capacidad de ajuste y un comportamiento empresarial dirigido a garantizar una rentabilidad productiva más permanente y una estabilidad en los mercados son las actuaciones que guían a este sector productor. Resaltamos, además, que es un producto del que se puede esperar una mayor rentabilidad económica al existir grandes expectativas en incrementar tanto los mercados externos como la valorización del propio producto.

Existen asimismo, cultivos de ostra, berberecho y de almeja en régimen de concesión administrativas a empresas privadas bajo la fórmula de semi-cultivo, en áreas muy concretas principalmente en la parroquia de Carril (Vilagarcía de Arousa) con cerca de 1000 concesiones de las 1150 existentes en Galicia; son los que se denominan "parques de cultivo".

5.2 Estructura industrial

Las industrias de pescado destacan como principal rama de actividad de la industria alimentaria en Galicia equivaliendo al 30% de la producción y al 36% del empleo, al tiempo que lideran también de modo destacado esta rama en España aportando el 50% de la producción.

Las industrias de pescado gallegas estuvieron siempre en la vanguardia de esta rama de actividad en España, demostrando un considerable grado de adaptación a los cambios originados en el mercado, los recursos y la tecnología, con un comportamiento bien diferente de las otras ramas de la industria alimentaria que han carecido, salvo excepciones muy puntuales de este protagonismo y empuje. Las industrias de conservas de pescado dedicadas a la sardina formaron parte de la primera ola del proceso industrializador de Galicia entre finales del XIX y comienzos del XX. Posteriormente se fueron diversificando primero al mejillón desde mediados de siglo, sacando provecho de la expansión de su cultivo en las rías, y unas décadas después sobre las pesquerías de larga distancia del atún. La introducción de la tecnología del congelado marcó un hito en la industria del pescado, permitió la progresiva especialización en el atún y reducir la estacionalización de la producción en las conserveras y dio lugar al nacimiento y desarrollo del principal grupo empresarial, Pescanova, que ha tenido un papel pionero y de liderazgo en esta actividad, al tiempo que se desarrolló un grupo importante de almacenes frigoríficos, concentrados sobre todo en el área de Vigo, que han servido de soporte a la pesca congelada.

Industrias de pescado. Principales magnitudes en Galicia y España, 2000

Cuadro 179

	Galicia		España		%Galicia
	Mill EUR	% sobre Ingr Expl	Mill EUR	% sobre Ingr Expl	
Ingresos de explotación	1.287,35	100,0	2.598,74	100,0	49,5
Consumo materias primas	692,63	53,8	1.280,02	49,3	54,1
Consumo otros aprovisionam.	118,86	9,2	181,77	7,0	65,4
Consumo mercaderías	44,97	3,5	302,12	11,6	14,9
Serv ext y trab otras empresas	180,03	14,0	336,26	12,9	53,5
VAB	250,87	19,5	498,57	19,2	50,3
Gastos de personal	138,45	10,8	289,90	11,2	47,8
Dotación amortiz. inmovilizado	26,68	2,1	57,34	2,2	46,5
Excedente de explotación	85,74	6,7	151,33	5,8	56,7
Resultados del ejercicio	24,42	1,9	54,47	2,1	44,8
Inversión neta activos materiales	61,11	4,7	101,92	3,9	60,0
Ocupados (miles)	8,92		19,11		46,7
VAB/ocupado (miles €/ocupado)	28,1		26,1		107,9

Fuente: Encuesta Industrial de Empresas, año 2000 (INE)

Las industrias de pescado facturan unos 1.287 millones de euros y tienen unos 8,9 mil empleos, que equivalen a la mitad de esta rama de actividad en España en producción, siendo su peso relativo similar en el VAB e inferior en 3 puntos en el empleo (Cuadro 179).

La tasa de valor añadido con el 19,5% es casi el doble de la registrada en las industrias ligadas a la ganadería, teniendo un valor similar a la media española. El elevado peso de los gastos de personal con casi el 11% reduce el excedente bruto de explotación al 8,8%. El margen de beneficios sobre los ingresos es bajo con el 1,9%.

Resultados económico-financieros de las industrias de pescados de Galicia. Año 2000 Cuadro 180

	25% inferior	50%	25% superior
Resultado explotación (% s.ingresos)	0,3	2,4	5,0
Resultado neto ejercicio (% s.ingresos)	0,5	1,3	2,9
Recursos propios (%s.pasivo)	29,0	36,9	48,8
Rentabilidad económica (% res.neto s.pasivo)	2,5	4,9	8,6
Rentabilidad financiera (% res.neto s.rec.propios)	1,8	5,6	11,0
VAB/empleo (miles /ocupado)	7,6	22,4	29,1

50%: valor central o mediana; 25% superior: mediana de cuartil superior; 25% inferior: idem para cuartil inferior

Fuente: Central de Balances, (IGE) sobre 96 empresas

El 50% de las empresas tiene un margen de beneficio y una rentabilidad financiera superior al 1,3 y al 5,6%, respectivamente elevándose hasta el 2,9 y el 11,0% para el 25% de las que obtienen los mejores resultados (Cuadro 180).

Elaboración y conservas de pescado: distribución territorial año 2000 Cuadro 181

	Ingresos		VAB		Empleo		Inversión	
	Mill EUR	%	Mill EUR	%	Mill EUR	%	Miles	%
Galicia	1.287,4	49,5	250,9	50,3	8.916	46,7	61,1	60,0
Resto Cornisa	374,5	14,4	89,1	17,9	4.023	21,0	18,0	17,6
Cat+Valencia+Murcia	462,7	17,8	76,9	15,4	2.646	13,8	9,7	9,5
Andalucía	154,9	6,0	32,4	6,5	1.608	8,4	5,1	5,0
Resto	319,3	12,3	49,3	9,9	1.919	10,0	8,0	7,9
Total España	2.598,7	100,0	498,6	100,0	19.112	100,0	101,9	100,0

Fuente: Encuesta Industrial de Empresas 2000 (INE)