La cadena alimentaria: mitos y retos

Joaquín Olona Blasco. Decano del Colegio de Ingenieros Agrónomos de Aragón, Navarra y País Vasco.

Habitualmente se pone el acento en el desequilibrio de la cadena alimentaria y en la injusta distribución que hace del valor económico generado, dando por hecho que dicho valor es suficiente para remunerar correctamente todos los recursos aplicados. Así, expresa o implícitamente suele reivindicarse la redistribución de los supuestos excesos de valor añadido generados por los eslabones más avanzados de la cadena, concretamente la distribución.

Sin embargo, la realidad es que la cadena alimentaria añade, en su conjunto y a precios de mercado, un valor económico limitado que determina una baja rentabilidad para los factores. Por un lado, esta baja rentabilidad se traduce en bienestar social en la medida que se facilita el acceso a una alimentación que, además de segura y cómoda, resulta relativamente barata. Durante 2009, según los datos del Panel de Consumo del MARM, el gasto en alimentación de los hogares españoles fue de 4,05 €/persona y día.

La otra cara de la moneda son los problemas y tensiones que surgen de la estrechez económica a la que están sometidos todos los agentes de la cadena. Unas estrecheces sólo parcialmente resueltas por las políticas públicas y que ha terminado resolviéndolas el mercado mediante la acumulación y concentración de poder de negociación en torno a la gran distribución. Así, el desequilibrio de la cadena alimentaria no está motivado propiamente por la acumulación de "exceso de valor económico", sino por la acumulación de "exceso de poder" con la que gestionar, a favor del más fuerte, el escaso valor generado.



Durante el año 2009, de acuerdo con los datos del Ministerio de Agricultura, el gasto total en compra de alimentos en España ascendió a 90.596 millones de euros. A este importe, de acuerdo con los datos de la Contabilidad Regional (INE), le corresponde un tipo medio de IVA del 5,88% (5.031 M€). Sumando al gasto alimentario sin IVA (85.565 M€) las exportaciones netas (1.782 M€), se obtiene una cifra de 87.347 millones. Este resultado, suponiendo una variación de existencias nula y asimilando los precios básicos a los de mercado, se propone como aproximación al Valor Añadido Bruto del complejo agroalimentario español. Un complejo que integra la agricultura, la ganadería y la pesca, las industrias de alimentación y bebidas y la distribución.

Esta última, dominada por la gran distribución minorista, integra un amplio conjunto de actividades que prestan servicios directamente relacionados con la alimentación: comercio mayorista y minorista, transporte, almacenamiento y hostelería.

La Contabilidad Nacional (INE) ofrece el Valor Añadido Bruto, a precios básicos, para la agricultura, ganadería y pesca (24.298 M€). También ofrece el de las industrias de alimentación y bebidas (23.197 M€). Sin embargo, no lo hace para la "distribución alimentaria", que no es una actividad expresamente considerada por la estadística oficial. Su valor puede aproximarse, no obstante, como diferencia entre el total estimado para el complejo agroalimentario (87.347 M€) y el correspondiente a la agricultura, ganadería y pesca y a las industrias de alimentación y bebidas (57.495 M€). El valor así resultante es de 39.582 millones, que es el que se propone adoptar asimismo como aproximación del Valor Añadido correspondiente a la distribución alimentaria, entendida como agrupación de las actividades mencionadas. **(ver gráfico)**

La cadena alimentaria: una aproximación a la distribución del Valor Añadido en España



Cifras en M€.
Fuente. elaboración propia con datos de la Contabilidad Regional del INE y MAGRAMA.

Las cifras aportadas también permiten valorar cómo reparte la cadena alimentaria el Valor Añadido generado entre sus tres componentes: 28,40 % para el sector agrario y pesquero, 27,11 % para las industrias alimentarias y 45,62 % para la distribución. Así, el Valor se multiplica por un factor de 3,59 entre el sector primario y el consumo final y por 1,84 si se toma como punto de partida el conjunto del sector productor integrado por los agricultores, los ganaderos, los pescadores y los fabricantes.

Estos resultados, en una interpretación inmediata y superficial, vendrían a apoyar la habitual consideración de la distribución como eslabón de acumulación de "exceso" de Valor Añadido. Sin embargo, un análisis más detallado muestra que no es así.

La productividad del trabajo muestra la conocida desventaja de la agricultura frente al conjunto de las actividades económicas y de la industria en particular. A su vez, la industria alimentaria presenta una productividad ligeramente inferior a la productividad media del conjunto de la economía y sensiblemente inferior a la del conjunto del sector industrial. Quedaría por ver si la distribución pudiera tener una productividad más favorable, de modo que permitiera una comparación. Sin embargo, no es así. Las actividades que enmarcan la distribución alimentaria se caracterizan precisamente por todo lo contrario. En particular, el comercio minorista presenta una productividad incluso menor que la agricultura, tal y como puede comprobarse en la **tabla adjunta**.

La cadena alimentaria afronta, por tanto, en todos sus eslabones, una limitada productividad laboral que se traduce en dificultades para la asignación de recursos en competencia con el resto de la economía.

Con sus ayudas financieras, la Política Agrícola Común (PAC) compensa parcialmente los resultados tan desfavorables que para los productores determina el mercado. El complemento de la solución adoptado por el mercado pa-

pasa a la **página 4**

AgroNegocios Staff

DIRECTOR: Jaime Lamo de Espinosa.
SUBDIRECTOR: Luis Mosquera.
COORDINACIÓN EDITORIAL: Alfredo López.
REDACCIÓN: e-mail: redaccion@eumedia.es
Arancha Martínez, Alejandro Vicente, Luis Ramírez, Elena Mármol, Alex Blas.
ANALISTA AGROALIMENTARIO: Vidal Maté.
DISEÑO GRÁFICO Y MAQUETACIÓN: Fernando Vazquez.
DPTO. PUBLICIDAD: e-mail: publicidad@eumedia.es
DIRECTORA: Nuria Narbón.
Alberto Rabasco, Alberto Velasco, Cristina Cano.

DELEGACIÓN DE CATALUÑA: Sergio Munill.
Teléf.: 93 246 68 84. Fax: 93 246 68 84.
DPTO. ADMINISTRACIÓN: Concha Barra.
SUSCRIPCIONES: e-mail: suscripciones@eumedia.es
Mariano Mero, Mercedes Sendarrubias, Veronica Casas.
Redacción, administración, publicidad y suscripciones:
C/ Claudio Coello, 16. 28001. Madrid.
Telf.: 91 426 44 30. Fax: 91 575 32 97.
Impresión: Imprimex.
Depósito Legal: M-16835-2012 **I.S.S.N.:** 1139-8256

EDITA: eumedia
PRESIDENTE: Eugenio Occhialini.
VICEPRESIDENTE: José Mª. Hernández.
www.agronline.es • www.agronegocios.es

AgroNegocios es miembro de Eurofarm, Asociación de las revistas agrarias más importantes de Europa.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta publicación solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de la misma»

Opinión

viene de la **página 3**

rece haber sido la concentración y acumulación de poder en el reducido número de empresas que configuran la gran distribución y que dominan el comercio minorista de alimentos. Una situación que es objeto de una creciente preocupación social, dada la posición de fuerza que supone sobre el resto de los operadores de la cadena, particularmente sobre los eslabones extremos y más débiles como son los pequeños productores y fabricantes, así como los propios consumidores finales.

La Comisión Nacional de la Competencia ha publicado un reciente informe sobre las relaciones entre fabricantes y distribuidores en el sector alimentario (2012). Destaca que los cambios ocurridos en la distribución alimentaria durante los últimos años en España han estado dominados por tres factores esenciales: la concentración de cuota de mercado en un reducido número de empresas, haciendo referencia expresa a que los cuatro principales grupos distribuidores alcanzaron una cuota del mercado alimentario del 58% en 2009; el crecimiento de las marcas propias de los distribuidores, o "marcas blancas", que alcanzaron en 2009 una cuota de mercado del 34 %, y el predominio de los supermercados e hipermercados, que concentran el 47% de las compras en alimentación de los hogares españoles (2009), sobre el comercio minorista tradicional, que en ese mismo año había reducido su cuota hasta el 27,7%.

Productividad. España 2008		VAB pb [1]	ETE [2]	% VABpb	% ETE	Product. [3]
Actividades vinculadas al Complejo Agroalimentario	Agricultura, ganadería y pesca	24.026	728	2,21%	3,79%	32.985
	Industria de Alimentación y Bebidas	23.710	430	2,18%	2,23%	55.165
	Comercio al por mayor	50.081	996	4,60%	5,18%	50.292
	Comercio al por menor	50.554	1.702	4,65%	8,85%	29.706
	Transporte y almacenamiento	43.940	935	4,04%	4,86%	46.985
	Hostelería	70.786	1.311	6,51%	6,82%	53.977
Toda la industria manufacturera		138.178	2.541	12,70%	13,21%	54.390
Todos los sectores industriales		169.330	2.579	15,57%	13,41%	65.650
Todas las actividades económicas		1.087.749	19.238	100,00%	100,00%	56.542

[1] Valor Añadido Bruto a precios básicos (Millones €). [2] Empleo Total Equivalente (Miles de puestos de trabajo).
[3] Productividad del trabajo: VABpb (€)/Empleo. Fuente: INE, Contabilidad Nacional.

También se hace eco de la intensificación de los nuevos procesos de integración vertical y de creación de grandes centrales de compra llevadas a cabo por la distribución así como del creciente carácter restrictivo de la legislación comercial desarrollada por las administraciones desde mediados de los años noventa. Procesos todos ellos que, según la CNC, favorecen el aumento del poder de negociación de los distribuidores sobre los productores y fabricantes.

La CNC señala en su informe que, en el corto plazo, el mayor poder de negociación de la gran distribución puede favorecer el bienestar, siempre y cuando exista un nivel de competencia suficiente entre distribuidores y éstos trasladen total o parcialmente a los consumidores las mejoras derivadas de las ventajas negociadoras.

Sin embargo, en el largo plazo el Informe señala la existencia de factores de riesgo que hacen que, en términos netos, el mayor poder de negociación de la gran distribución resulte negativo para la competencia y el bienestar.

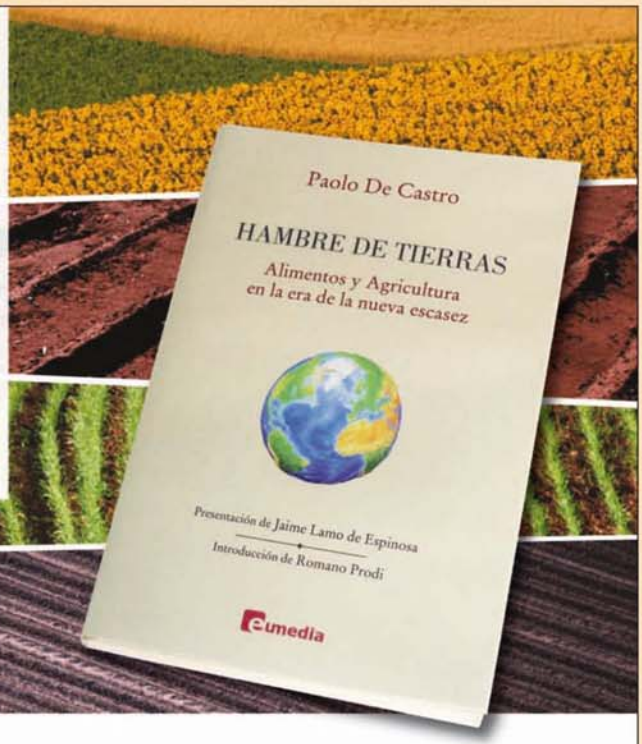
La investigación llevada a cabo por la CNC confirma la realización por parte de la gran distribución de prácticas comerciales perjudiciales para la competencia y, consecuentemente, para el bienestar. Entre las más extendidas, y potencialmente más peligrosas, son los pagos comerciales; la no fijación por escrito de las condiciones contractuales y la modificación retroactiva no pactada ni prevista de dichas condiciones; la excesiva antelación en la solicitud de información a los proveedores sobre determinadas características del producto; las cláusulas de cliente más favorecido, y la exigencia a proveedores de información comercial sensible sobre otros distribuidores con los que opera.

La promoción de las "cadenas cortas" o de los "mercados locales", que tanto parecen interesar al comisario de Agricultura Ciolos, y que tan atractivos resultan también para algunos grupos sociales minoritarios, pueden aportar algunas soluciones en el ámbito del desarrollo local o de la artesanía alimentaria.

Sin embargo, poco o nada suponen para dar respuesta a los problemas detectados por la CNC, que son los que ponen verdaderamente en riesgo el bienestar colectivo. Pero hacer frente al exceso de poder ya acumulado por la gran distribución reviste, naturalmente, una enorme complejidad. Porque no es fácil limitar dicho poder en un escenario de aguda insuficiencia estructural de medios, como es la que caracteriza al conjunto de la cadena alimentaria; tampoco lo es promover el desarrollo de un modelo alternativo que, siendo más seguro, resulte verdaderamente social y económicamente eficiente. Todo ello exige soluciones políticas avanzadas y ambiciosas que esperemos incluya la tan esperada Ley sobre la Cadena Alimentaria. ●

"Son muchos los que están dispuestos
a desembolsar miles de millones
para garantizarse
grandes superficies cultivables,
a menudo sólo nominalmente vírgenes,
marginales o despobladas, y hay quienes
están dispuestos a cederlas.
¿La ganga del siglo? La tierra"

Paolo De Castro es profesor de Economía y Política Agraria en la Universidad de Bolonia. Actualmente preside la Comisión de Agricultura del Parlamento Europeo. Fue ministro italiano de Políticas Agrícolas en el Gobierno de Massimo D'Alema y en el de Romano Prodi.



PVP:
15 euros
+ gastos de
envío

Información y pedidos: www.agronline.es
Tel: 91 426 44 30 suscripciones@eumedia.es

Una iniciativa de FOROPAC Horizonte 2020 *Patrocinado por* NEW HOLLAND AGRICULTURE REPSOL SIGFITO