EL PAPEL DE LA INDUSTRIA Y LA DISTRIBUCION ALIMENTARIA EN LOS CAMBIOS DE DIETA EN ESPAÑA DURANTE EL SIGLO XX.

Alicia LANGREO (Saborá), Luis GERMAN (Universidad de Zaragoza)

A lo largo del siglo XX la alimentación ha sufrido cambios drásticos muy rápidos en los que confluyen multitud de elementos, que se han ido modificando a lo largo de los años. Para que esos cambios tuviesen lugar han sido necesarios cambios radicales en la producción, comercialización, transformación y distribución de alimentos, es decir, en el sistema alimentario. Esos cambios son los que han permitido poner a disposición de los consumidores nuevos alimentos y formatos, por lo tanto, los que han hecho posible y han fomentado ese cambio alimentario.

Los cambios -tanto en calidad como calidad o formato- en la oferta de alimentos están relacionados con la innovación, con la política agraria y alimentaria, con el desarrollo del mercado internacional, con la gestión de la información, el desarrollo logístico, etc. Los cambios del sistema alimentario son a la vez una respuesta de éste a los cambios sociales, demográficos y económicos que modifican la demanda de alimentos, pero paralelamente su oferta condiciona la demanda.

En principio, la innovación dentro del sistema alimentario se desarrolla en distintos ámbitos: el incremento de la producción, la reducción de los costes, la innovación de gama, la innovación en procesos, la innovación en cuanto a la durabilidad de los productos, la innovación en envases, la coordinación vertical, la organización de la producción, la información, etc. Esta innovación se nutre de la investigación y desarrollo llevada a cabo en los sectores suministradores de insumos al sector agrario y a la industria alimentaria: semillas, genética animal, bioquímica, agroquímicos, maquinaría, instalaciones, fermentos y aditivos, técnicas de frío, envases, etc.

Asimismo, los cambios en la alimentación están directamente vinculados a cambios empresariales en el sistema alimentario. Dentro de éste, los cambios en cualquiera de las fases obliga a cambios en las restantes. Este fenómeno se observa a lo largo de todo el siglo XX y se da forma generalizada en el conjunto del sistema, sin embargo los ritmos han sido diferentes según subsectores y en las diferentes etapas históricas han sido diversas las fases que han liderado los cambios habidos en el conjunto del sistema.

En este trabajo se intenta hacer una reflexión sobre cómo los cambios en el sistema alimentario han sido determinantes en los cambios en el consumo alimentario del siglo XX. Se han diseñado varias etapas y se ha trabajado con algunos de los sectores en los que se han experimentado algunos de los principales cambios alimentarios. La primera etapa se refiere a las primeras décadas del siglo, antes de la Guerra Civil, y la inmediata posguerra; la segunda abarca desde los primeros años 50 al inicio de la década de los setenta; y la tercera y cuarta, desde entonces hasta el final del siglo.

Antes de la Guerra civil española, los cambios fueron llegando poco a poco. El nuevo crecimiento intensivo agrario posibilitó un aumento de la producción y de la productividad. Asimismo, se produjeron mejoras en el sector industrial de la mano de empresarios que traían innovaciones. Los años de la guerra e inmediata posguerra supusieron una vuelta atrás, con la caída de los rendimientos, la disminución de los censos ganaderos, desabastecimiento de la industria de ciertos insumos, mercado negro, etc. Sin embargo, algunos sectores especialmente orientados a la exportación (vino, aceite o cítricos) se consolidaron, aunque con poca incidencia en el consumo interior español.

En los años cincuenta se retomaron los niveles productivos anteriores a la guerra y tanto la industria suministradora de insumos como la de transformación iniciaron un desarrollo acusado, liderando un cambió radical en la oferta alimentaria, que fue posible gracias a la entrada de algunas innovaciones y cambios en la organización productiva.

A partir de los años setenta se instalaron en España los primeros establecimientos de la gran distribución, que con bastante rapidez alcanzaron una posición preponderante en el sistema alimentario. Mientras, siguió creciendo la concentración de la industria alimentaria y el crecimiento de los mercados internacionales. La entrada en la CEE supuso un intercambio muy importante en lo que respecta a los modelos alimentarios con nuestros vecinos.

Iniciamos este recorrido a lo largo del siglo XX, con el estudio del periodo correspondiente al primer tercio del siglo XX y la inmediata postguerra.

1. De los avances durante el primer tercio del siglo XX al retroceso durante la Guerra e inmediata posguerra.

A principios del siglo XX la economía española seguía manteniendo un perfil abrumaduramente agrario y rural: en torno a las dos terceras partes del total de sus activos y de su población se centraban en dichos ámbitos.

Asimismo, contaba todavía con un nivel de consumo inferior al de las poblaciones de los países de Europa occidental. Durante el primer tercio del siglo en España creció el consumo de kilocalorías per cápita. Una dieta que siguió estando basada en el consumo de productos agrícolas frescos, rica en hidratos de carbono (cereales, patatas,…) y los tradicionales productos agroalimentarios de primera transformación. Asimismo, se iniciaron unos ciertos cambios en su composición, vinculados al avance del consumo de carne y lácteos (Cussó y Garrabou, 2007). Cambios en la dieta estrechamente relacionados con el crecimiento y la inicial diversificación de la oferta agroalimentaria y con el inicio de los cambios estructurales en la economía y sociedad españolas (para el caso de Cataluña. vid. Pujol, 2003).

Durante este periodo, la difusión de una nueva base energética inorgánica en España posibilitó las innovaciones del cambio técnico agrario (abonos químicos, aumento del riego mediante obras hidráulicas, maquinaria metálica, aumento de rotaciones más intensivas…) que promovieron el crecimiento y diversificación de la producción agraria, así como de los rendimientos y de la productividad agraria (Gallego, 1993). Este crecimiento intensivo agrario, además, pudo contribuir al crecimiento del resto de la economía, propiciando, por un lado, un decidido proceso de cambio estructural (en treinta años se redujo en algo más de veinte puntos el peso de los activos del sector agrario, en beneficio del peso de los sectores industrial y de servicios) así como del más moderado cambio en la estructura del poblamiento (la reducción del peso rural/ el aumento urbano en España fue solo de algo menos de diez puntos). Ello supuso ya un avance decidido de la industrialización (sobre todo del medio urbano, pero también aunque en menor medida del medio rural) y un menor avance de la urbanización. Estos cambios tendieron a concentrarse en la mitad septentrional peninsular.

A principios del siglo XX la industria española estaba protagonizada en gran medida por las Industrias de bienes de consumo (Alimentación y Textil). Ambos subsectores representaban en 1900 en torno a las dos terceras partes del total de la cuota industrial, reducida en 1929 al 45 % (Alimentación, pasó de un 40% a casi el 26 %). El declive alimentario –que, con todo, siguió manteniendo en estos años el predominio subsectorial- y, en menor medida del Textil, estuvo compensado con el crecimiento del Metal (Nadal, 1987; Betrán, 1998).

Casi la mitad de la cuota del subsector Alimentario de 1900 se centraba en los Molidos (18 %): sobre todo de granos (harinas, 13 %) y de aceitunas (aceites, 5%). Los destilados suponían casi

un 15 %, frente a las conservas (3 %) y los compuestos (4 %). Una industria, en su mayor parte de primera transformación de productos agrarios, que desde finales del siglo XIX había llevado a cabo la implantación de innovaciones tecnológicas en sus procesos fabriles que mejoraron su eficiencia productiva y la conservación de los productos. Desde finales de siglo se difundió el nuevo sistema "austrohúngaro" de molienda de grados mediante rodillos metálicos frente al anterior sistema de muelas de piedra y la posterior mejora en el sistema de cernido mediante la implantación de cernedores planos (Germán, 2006). La producción de aceite de oliva mejoró con la difusión de grandes molinos con piedras tronco-cónicas y la introducción de prensas hidráulicas movidas mecánicamente que sustituían a las tradicionales; así como con la posterior introducción del proceso de refinado vinculado a empresas exportadoras (Zambrana, 2000 y 2003). El impulso de las bodegas industriales vinícolas se apoyó en la difusión de las máquinas de estrujar y de las prensas hidráulicas y con la mejora de los proceso de elaboración del vino (Pan, 2003). En la rama de destilados (aguardientes y alcoholes), la destilación del vino mediante modernos alambiques continuos, con columnas de destilación, de rectificación, deshidratadoras, desmetalizadoras, hidroselectoras…(Puig, 1994). En las nuevas fábricas azucareras la extracción del jugo de la remolacha mediante difusores, así como su depuración y concentración (Biescas, 1985). En la rama de las conservas vegetales, la mecanización de los procesos de esterilización y enlatado (Martínez Carrión, 1989). En el ámbito de la leche y derivados lácteos (leche en polvo, condensada, papillas lacteadas, yogures, quesos…), las nuevas técnicas de pasteurización y esterilización; en el ámbito de las mantecas las nuevas máquinas de deslechado, melaxado, desnatadoras y amasadoras (Langreo, 1995). La nueva elaboración de embutidos en la rama cárnica, mediante la mecanización de las fases de trinchar, pastar y embutir (Pujol, 2002).

El inicio de la diversificación de la oferta alimentaria durante el primer tercio del siglo se apoyó en el incremento de la demanda (en gran parte urbana) hacia productos de mayor elasticidad renta (productos cárnicos y lácteos). Para el abastecimiento urbano de estos productos se produjeron mejoras en el transporte (muy mayoritariamente ferroviario) aplicando pioneras técnicas de frío para la conservación de productos frescos en los desplazamientos. Asimismo, se inició el acercamiento de la producción cárnica hacia las ciudades (instalación de ganaderías en las cercanías de éstas, desarrollo de mataderos municipales…). Ciudades que contaron con crecientes medidas reguladoras municipales sobre higiene y control alimentario (Sanz, 2006).
El papel de algunas empresas agroalimentarias innovadoras en nuevas ramas fue esencial en su desarrollo. Ejemplos, en este sentido, son los casos de la instalación de la multinacional suiza Nestlé en la Cantabria rural (La Penilla, 1905) para la producción inicial de harinas lacteadas y posteriormente de leche condensada y chocolates (Sierra y Corbera, 2007); o el de la empresa Danone en Barcelona (1919) para la producción de yogurt industrial.

Con todo, los productos de primera transformación siguieron teniendo el protagonismo en este periodo, lo que posibilitó su preferente localización en el medio rural. Dentro de una generalizada estructura de pymes, de empresas familiares de tipo personalista (colectivas…), surgieron ya algunas nuevas sociedades anónimas destacando por su mayor tamaño las empresas azucareras-alcoholeras, con factorías asentadas próximas a las zonas de cultivo remolachero (durante el periodo de entreguerras, especialmente localizadas en el Valle medio del Ebro, Germán, 2003). En estos años todavía fue muy escasa la presencia del capital multinacional en la Industria alimentaria española, en contraste con su mayor presencia en el ámbito exportador alimentario.

El subsector alimentario español constituyó durante la primera mitad del siglo la base exportadora de la economía española: cítricos levantinos, aceites y vinos. En dichas actividades exportadoras ya fue muy relevante el papel de empresas comercializadoras extranjeras, tanto respecto de la comercialización de los cítricos, como en la del aceite o del vino (tradicionales circuitos desarrollados pioneramente en torno a los caldos de Jerez). En estas ramas productivas, cobró una creciente importancia la implantación de marcas y el embotellado.

La guerra e inmediata posguerra civil española supusieron un claro retroceso tanto productivo como en los niveles de consumo, que solo recuperaron los índices de preguerra en la década de los cincuenta. En la inmediata posguerra, durante los años cuarenta, se produjo una involución en el cambio estructural (medido en activos) de la economía española (García, 1957), su reagrarización; si bien prosiguió el proceso de urbanización.

A pesar de este proceso de reagrarización, retrocedió la producción agroalimentaria española (y su productividad). Un sector agrario, afectado de un fuerte descenso de su capitalización (grandes carencias de abonos, maquinaria…), que se mostró incluso en algunos años incapaz de alimentar a su población y donde el Estado se vio en la necesidad de importar grano para intentar garantizar la subsistencia de sus ciudadanos (Garrabou, 1997). Una industria alimentaria, también en retroceso productivo, afectada por problemas de abastecimiento de inputs (Catalán, 1994), pero también de falta de recursos energéticos y logísticos.

2. De los años cincuenta a la transición política.

Solo a partir de los años cincuenta se abrió un nuevo ciclo en el sector alimentario español, vinculado a un nuevo auge productivo agrario apoyado en la recuperación de su capitalización.

Un proceso de modernización agraria vinculado a su creciente integración con el sector industrial y que supuso la rápida crisis del segmento de agricultura tradicional (Naredo, 1971; Sumpsi, 1997).

En los años cincuenta se inició el incremento del consumo de carne, que respondía a una mejora paulatina de la renta (años del desarrollismo). En este marco hubo importantes cambios en la política económica de esos años que introdujeron modificaciones fundamentales en el sistema alimentario, especialmente el incremento del consumo de carne, sobre todo de pollo y cerdo. Fue especialmente relevante el diseño de una nueva política ganadera, iniciada en dicha década y consolidada en los años sesenta, que impulsó la creación de nuevos regadíos, la difusión de variedades más productivas de cereales y ganado y la utilización intensiva de nuevos tipos de maquinaria y energía inanimada (Rodríguez Zúñiga y Soria, 1980) que se basaba en los mecanismos de coordinación vertical en la cadena de producción (Langreo 1978). Esta política puso las bases del desarrollo del complejo producción de piensos - ganadería intensiva - producción de carne, que implicó cambios profundos en la política de cereales y de oleaginosas: se acabó la preferencia por el trigo y se potenció la producción de cebada y maíz, la producción total de granos entre 1940 y 1970 se duplicó y se introdujo la soja y el girasol en las rotaciones de cultivos. Asimismo se consolidó una corriente importadora de maíz y de soja que fue fundamental para la creciente producción de carne a un precio asequible (Viladomiú, 1985).

El desarrollo ganadero intensivo se basó en la introducción de razas especializadas en la producción de carne, con el consiguiente arrinconamiento de las razas autóctonas, en la incorporación de criterios científicos en la alimentación ganadera y en la expansión de nuevas empresas de piensos que incorporaron la producción ganadera. Como resultado, entre 1950 y 1970 la producción de carne se multiplicó así por casi cinco y el mapa ganadero español cambio de forma substancial: la ganadería intensiva se consolidó en Cataluña y las regiones vecinas, y en menor medida, en el entorno de Madrid, a la vez que las actividades de cría y cebo se separaron y dieron lugar a nuevas líneas de especialización. La cría se concentró en las regiones ganaderas tradicionales y el cebo se localizó en las zonas próximas a los grandes núcleos de población y los puertos de entrada de cereales. Las empresas de piensos jugaron un papel estratégico en la promoción de las nuevas actividades ganaderas entre los empresarios agrarios, con los que establecieron complejas relaciones de coordinación vertical. Este mecanismo permitió que el conjunto del sector tuviese un ritmo muy alto de incorporación de tecnología y un desarrollo económico y comercial muy importante, especialmente en los sectores avícola y porcino (Langreo , 1990 ; Rodríguez Zúñiga y Langreo, 1992). En los años cincuenta y sesenta se asentaron así las bases que han dado lugar a un sector ganadero muy eficaz que en la

actualidad conforma el principal complejo productivo dentro del sistema alimentario español e incluye la producción de piensos, la ganadería y la industria cárnica.

Paralelamente se concentraron el sector de los piensos, donde entró capital americano y francés, y se crearon grandes mataderos frigoríficos privados, de forma que la matanza de pollo y cerdo dejó de hacerse en los mataderos municipales. Asimismo creció la industria de transformación de carne y se hicieron nuevas gamas (fiambres cocidos, salchichas tipo alemán, etc.) que muy deprisa se integraron en la dieta de los españoles. Sin embargo, la distribución minorista se mantuvo inalterada.

En los años sesenta también se inició la producción intensiva de hortalizas extratempranas destinadas a la exportación en el sudeste peninsular y en Canarias y, posteriormente, la de algunas frutas de temporada y de fresas. Su desarrollo se basó en elevadas inversiones, alta incorporación de tecnologías, nuevas variedades, aprovechamiento las condiciones agroclimáticas caracterizadas por unos recursos hídricos muy escasos y gran cantidad de sol, y, sobre todo, en el auge de un nuevo tipo de empresa muy capitalizada, capaz de integrar la producción agraria y la comercialización final. Como resultado, la exportación hortofrutícola creció muy deprisa y se consolidó como uno de los grandes recursos del sistema alimentario español. Sin embargo, las producciones intensivas de invierno tardaron en venderse en los mercados españoles, de forma que el cambio en la alimentación que supuso la disponibilidad de hortalizas frescas fuera de temporada no se produjo hasta finales de los setenta o principio de los ochenta. Esta prioridad a la exportación sobre el consumo nacional se encuentra en más productos y condicionó el consumo interno.

Por ejemplo, el aceite de oliva fue uno de los productos cuyas exportaciones primó por motivos estratégicos (obtención rápida de divisas), mientras, en consonancia con la política ganadera, se fomentaba el consumo de aceite de soja y de girasol, cuya torta se destinaba a aportar la parte proteínica de los piensos (Tió, 1982).

El vino y el aceite continuaron siendo sectores muy importantes y extendidos en el territorio español, con un papel activo en la exportación agroalimentaria. El hecho más relevante del periodo fue la creación, con el patrocinio explícito del Estado, de una amplia red de cooperativas locales encargadas de la primera transformación, que dejaban el embotellado, y la comercialización en manos de las grandes empresas con marcas propias. Esta división del trabajo en la cadena entre elaboradores y embotelladores es aún hoy el principal rasgo de ambos sectores. La producción masiva de graneles consolidó una baja calidad en una parte importante de la producción. El consumo español de vinos se dividía entre un escaso segmento de alta

capacidad adquisitiva que consumía vinos embotellados de marca, especialmente Rioja, a la que podía sumarse los vinos espumosos (más tarde cava, de consumo muy localizado en Cataluña) y los especiales (sobre todo Jerez, orientados a la exportación) y el resto de la población, que consumía vinos comprados a granel (pellejos), a partir de los años cincuenta una serie de empresas (SAVIN, CASA,..) empezaron a embotellar en envases de litro (botella de "5 estrellas"), sustituyendo poco a poco los graneles al consumo directo (Langreo, 2013)

Entre los sectores con fuerte desarrollo en los años 1950 y 1960, destaca el sector lácteo, definitivamente potenciado por el Plan de Centrales Lecheras, que a fuerza de proteger la leche pasteurizada y su distribución en exclusiva en cada ciudad, terminó empujando a las empresas de mayor dimensión situadas en la Cornisa Cantábrica a la producción de leche estéril (que más tarde se adecuó mejor a las necesidades de la gran distribución) y acabó volcando el consumo en ésta, especialmente cuando en los años setenta el método UHT solucionó los problemas organolépticos. El desarrollo del sector lácteo también incorporó un cambio en la base genética (generalización de la raza frisona, especializada en la producción láctea) pero no alteró la alimentación del ganado (Langreo, 1995).

Cabe resaltar que la nueva industria alimentaria, de la que aquí sólo en han citado algunos ejemplos, se benefició de diversas iniciativas políticas de apoyo, muchas de ellas en el marco de los Planes de Desarrollo. Por otro lado, la creación de la red de MERCA (la empresa pública MERCASA se constituyó en 1966) puso los cimientos para una mejora sustancial del comercio mayorista, sobre todo fresco, lo que repercutió en la mejora del suministro y de la calidad, permitiendo, por ejemplo, la distribución de más frutas y hortalizas en todas las regiones españolas.

El desarrollo experimentado por los sectores agrarios y alimentarios en los años cincuenta y sesenta y la evolución de la sociedad dejaron obsoleta la política agraria diseñada en la posguerra y favorecieron diversas iniciativas institucionales encaminadas a favorecer la modernización del sistema alimentario, cabe destacar el desarrollo de las normas de ordenación del comercio exterior, la creación del FORPPA (Fondo de Ordenación y Regulación de los Precios de los Productos Agrarios) y la revisión en profundidad de la política de precios y mercados, la pérdida definitiva de poder de la Organización Sindical, la disolución de la CAT y la modificación del SENPA (Servicio Nacional de Productos Agrarios, heredero del Servicio Nacional del Trigo) y la aprobación del Estatuto del Vino, de la Ley de APA (Asociaciones de Productores Agrarios) y del Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social.

3. Los cambios en la alimentación acaecidos desde la transición a finales de los ochenta: el protagonismo de la gran distribución.

Desde la segunda mitad de los años setenta España ha vivido cambios radicales que es imposible reseñar aquí. Se pueden citar: el incremento de la renta, la apretura de fronteras, la incorporación a la CEE, luego UE, la incorporación masiva de la mujer al trabajo, la llegada de la inmigración masiva, el aumento de la edad de la población, etc. Ese ha sido el escenario de los cambios en la alimentación.

Son muchos los factores que, desde el sistema alimentario, han colaborado en ese cambio en la alimentación: desarrollo de las tecnologías de la información, cambios logísticos sustanciales, desarrollo de la investigación en biotecnología, con amplias repercusiones en la producción directas de alimentos, pero también de fermentos, levaduras, etc., aumento del comercio mundial, globalización de las principales empresas, creciente importancia de la publicidad y las estrategias de marketing, regulación de la seguridad alimentaria, incremento en el ritmo de introducción de innovaciones, incremento en el crecimiento de la oferta de nuevos alimentos, desarrollo de alimentos funcionales, concentración del grupo líder, y un largo etc.

Sin embargo, en esta etapa en el sistema alimentario español juegan un papel fundamental las nuevas empresas de la gran distribución, que empezó a localizarse en España a principios de los setenta (aunque ya existían cadenas voluntarias con mucha menos incidencia). La gran distribución, formada por empresas con varios formatos y multitud de establecimientos, ha conseguido canalizar cifras superiores al 90% en la venta a los hogares de productos de larga duración marquistas y se ha situado en torno o por encima del 50% en productos frescos; sus opciones de situar unos u otros productos en lineal marcan en buena medida el ámbito de elección de los consumidores, conocen de primera mano las tendencias dominantes y optan por unos u otros productos, según su rentabilidad y su papel en atraer público a las tiendas. Su actuación condiciona a las empresas de todas las fases de la producción de alimentos y establece unos niveles de competencia desconocidos hasta ahora en el producto final (Cruz, Rebollo y Yagüe, 2003, Langreo, 2010).

El nacimiento de la gran distribución fue una forma de equilibrar la cadena de producción de alimentos dentro del sistema alimentario. Efectivamente, a lo largo del siglo XX éste había alcanzado un notable desarrollo y tanto la agricultura como la industria, e incluso en menor medida las redes comerciales mayoristas, habían dado saltos enormes hacia la mejora de su

eficacia, pero se veía obligado a convivir con una distribución minorista fragmentada y deficiente, poco eficaz, que no se adaptaba a los fuertes cambios habidos en la sociedad. Esa fue la clave de su rápido éxito. Más tarde, la concentración de sus decisiones de suministro y su excelente conocimiento del comportamiento del consumo, junto a la gran dimensión alcanzada, terminó haciendo de la gran distribución una fase dominante en el sistema alimentario, que determina en buena medida que se produce y como, establece protocolos a las etapas anteriores y obliga a todo el sistema alimentario a seguir su ritmo.

En los últimos 30-40 años la gran distribución ha protagonizado uno de los cambios fundamentales del sistema alimentario mundial, que ha coincidido con un salto adelante en la globalización del conjunto de la producción y distribución de alimentos y con fuertes tendencias a la homogeneización de determinados tipos de consumos y la extensión de marcas a nivel mundial, un enorme incremento de los flujos internacionales de alimentos, tanto de materias primas, como de alimentos frescos, elaborados y semielaborados, acompañados por los avances logísticos y las nuevas formas de organización y gestión que permiten las tecnologías de la información y la comunicación. Todos estos cambios están fuertemente vinculados entre sí y en ellos hay que situar el papel de la gran distribución, que ha sido en buena medida protagonista.

Estos cambios a los que está vinculada directamente la gran distribución coinciden en el tiempo con otros de similar magnitud que han afectado (y continúan haciéndolo) profundamente al sistema alimentario mundial: el ritmo de la innovación, en procesos, productos e ingredientes, y su rápida extensión, junto a la continuación de la revolución verde, en un proceso que exige enormes inversiones y, por lo tanto, capitales, lo que deteriora la posición de las empresas de las primeras fases de la cadena de producción y a buena parte de la producción tradicional salvo que consigan un alto grado de organización, los cambios en las políticas agrarias, en un avance hacia la limitación a las intervenciones y mecanismos de protección, el aumento de la dimensión de las empresas líderes del sistema alimentario mundial, el aumento del comercio internacional, el aumento de la incidencia de las estrategias de los grandes inversores, los cambios en la alimentación de los países emergentes, etc.

Las tendencias globalizadoras generalizadas están dejando huecos para el mantenimiento de producciones locales que tienen que adaptarse continuamente a cada entorno y circunstancia y que se mantienen sostenidas por poblaciones locales que aman su gastronomía. En los países desarrollados, con fuertes tradiciones gastronómicas, se mantienen ámbitos de producción y distribución local con gran capacidad para valorizar sus producciones (aunque condicionada por la magnitud de la crisis) y en algunos países pobres las producciones locales con fuerte componente tradicional, y frecuentemente en manos de mujeres, están permitiendo limitar las

hambrunas. En la actualidad los sistemas de producción local, además, colaboran en limitar el consumo de energía y los efectos negativos medioambientales de la producción de alimentos y favorecen la diversidad genética agraria, por lo que se ven favorablemente desde diversas instancias políticas y sociales.

A estos cambios vinculados al sistema alimentario hay que sumar los cambios en el consumo, que incluyen también la forma de comprar alimentos. Estos cambios se sustentan en los enormes cambios económicos, sociales y demográficos de la segunda mitad del siglo XX, entre los que destacan la incorporación de las mujeres a la vida profesional – laboral, la disminución del tamaño de la familia, el aumento de la renta (y el deterioro reciente), el envejecimiento de la población, los cambios en el tipo de hábitat e incluso en el urbanismo, las migraciones, el aumento de la movilidad, la disminución del tamaño de los hogares y su mejor dotación en electrodomésticos, etc. Los efectos directos sobre la forma de consumir y comprar alimentos son muy diversos, pero cabe destacar los siguientes:

- La disminución del porcentaje de la renta necesaria para alimentarse
- La disminución del tiempo dedicado a comprar y cocinar alimentos
- La pérdida de importancia de las comidas principales, que los miembros de la familia con frecuencia no realizan juntos, y el incremento de comidas informales
- La participación de otras personas en las decisiones sobre la compra y la alimentación, frente al predominio de la mujer principal del hogar.
- El incremento de las comidas fuera del hogar
- El incremento del consumo de alimentos cocinados o de preparados gastronómicos.
- La pérdida de conocimientos tradicionales sobre el manejo de los alimentos en las nuevas generaciones y la interrupción de los mecanismos de transmisión tradicionales frente al auge de internet, libros de recetas, etc.
- La necesidad de trabajar sobre raciones poco numerosas
- La penetración de alimentos y formas de cocinar o preparar los alimentos de otros países.
- El incremento en este periodo del consumo de proteínas animales directamente vinculado a la mejora de la imagen de la calidad de vida en todos los países.
- La coexistencia de consumos muy distintos por parte de las mismas personas: comida “basura” y alimentos de calidad diferencial por ejemplo.
- Preocupación creciente por los efectos de la alimentación en la salud, que convive con una gran incidencia de todo tipo de patologías alimentarias (obesidad, bulimia, anorexia..)
- Generación de muchos segmentos dentro del colectivo de consumidores: consumidores de productos ecológicos, vegetarianos en sus diversas acepciones, consumidores de lo local, colectivos que conceden mucha importancia a la calidad diferencial, etc.

A todo esto hay que sumar una cuestión fundamental: el hecho de que la percepción de la alimentación para una gran parte de las nuevas generaciones se acerca a la de otros consumos (camisetas, gafas, …) con enorme influencia de la moda, la publicidad, la imagen, etc., algo que a lo largo de la historia ha tenido mucha menos influencia que ahora.

Los orígenes de la gran distribución minorista: El autoservicio y las primeras cadenas.

Las primeras formas de la gran distribución surgieron en España en la segunda mitad del siglo XX y muy pronto experimentaron un auge importante y empezaron a condicionar el resto de la cadena de producción de alimentos. El pronto éxito de las nuevas formas de la distribución moderna radica en que ofreció soluciones más eficientes y que se adaptaban mejor a la nueva situación económica y social. En aquellos años la producción agraria estaba experimentado cambios importantes de la mano de la revolución verde, incentivada por las empresas suministradoras de insumos, y de la industria transformadora de otra, de forma que el conjunto del sistema productivo estaba en condiciones de ofertar mayores cantidades a precios más bajos; sin embargo, los sistemas tradicionales de distribución minoristas se mostraban lentos, largos y caros, a la vez que manejaban la mercancía con serias deficiencias. Las nuevas formas de distribución pronto empezaron a mostrar más eficacia y encajaron mejor con el crecimiento y modernización de la producción de alimentos (Maixé, 2009).

Los modelos de autoservicio, con los que se revolucionó la distribución, habían empezado en la década de los veinte-treinta en países como Estados Unidos, el Reino Unido o Alemania y en todos los casos se vinculó la transformación del comercio minorista a la existencia de un mayorista que a la vez les servía los productos y les asesoraba en la nueva forma de vender. En España se produjeron tanto la transformación de comercios ya existentes como la instalación de otros nuevos ya como autoservicio. Cabe mencionar que estas fórmulas, al igual que paso con la modernización de la agricultura y de la industria, contaron con el apoyo de los Gobiernos, Cámaras de Comercio y otras entidades. La evolución de todo el complejo nuevo que iba surgiendo fue muy flexible y dio lugar a diferentes fórmulas que básicamente se concretaron en torno a los modelos asociativos y a los sucursalistas, y en todos ellos los antiguos mayoristas, con una u otra forma jurídica, tuvieron mucha importancia.

Desde un primer momento, la entrada de las formas de venta en lineal mediante autoservicio obligaron a cambios en la industria y el comercio suministradores que se vieron obligados a envasar el producto, alcanzar una cierta homogeneización y desarrollar las marcas. Esto sucedió por ejemplo con las legumbres, el arroz, los huevos, el azúcar, etc.; asimismo, en estos formatos de venta se movían muy bien las conservas y en general la alimentación seca envasada

y marquista. Es decir, se favoreció un mayor desarrollo industrial, la identificación de los productos y la incorporación de una nueva actividad, el envasado, a las tareas de comerciantes mayoristas e industriales, al igual que el crecimiento de la industria y de los suministradores comerciales, que también se vieron obligados a mejorar su logística.

En todo este proceso fue fundamental el hecho de que las cadenas compraban grandes cantidades para suministrar a sus tiendas propias o asociadas, lo que relegaba al comercio mayorista que no participaba en el proceso, y permitía llegar a acuerdos a medio plazo entre las cadenas y los industriales en cuanto a envasado, presentaciones, formas de entrega y pago, etc. Los ámbitos geográficos de actuación de estas cadenas en términos generales eran limitados, salvo algunas excepciones, y en general los acuerdos con suministradores abarcaban espacios concretos que fueron aumentando. Estos fueron los años de auge de la franquicia SPAR o del nacimiento de empresas regionales de distribución como Vegalsa (Grandío Dopico, Maixé 2008) o Caprabo.

El desarrollo de las nuevas formas de distribución tuvo un componente nacional muy fuerte: las empresas de la distribución mantuvieron su actividad durante mucho tiempo en su país de origen y, como mucho, se expandieron a los vecinos dentro de Europa; en este punto las diferentes normativas legales que regían el comercio colaboraron en la limitación de la expansión. Si en todos los países la venta en lineal fue una de las señas de identidad de las nuevas formas comerciales, los tipos y dimensión de los comercios fueron muy diferentes, mientras en Estados Unidos o en Francia surgieron los hipermercados al principio de los sesenta, en Alemania o en Italia se desarrollaron tiendas de menor dimensión, supermercados más integrados en las ciudades. Conceptualmente el hipermercado tiene un significado diferente, ya que obliga a usar el coche y desplazarse para la compra, cosa habitual en Estados Unidos pero no en Europa.

En España, hasta la llegada de los grandes hipermercados franceses en los años setenta y su auge en los noventa, la moderna distribución en lineal estaba protagonizada por empresas españolas con sucursales en territorios limitados o bien por cadenas asociativas siguiendo el modelo alemán (SPAR). En esta primera época se limitaban a productos de larga duración y sirvieron para potenciar el desarrollo del envasado y de las marcas. Sin embargo, su incidencia en el consumo no fue excesivamente relevante.

La distribución, de los años setenta al final de los ochenta: el auge de los hipermercados y las consecuencias en la industria.

El mensaje básico del hipermercado es “compre una sola vez por semana y compre barato” y se adapta muy bien a los productos marquistas de larga duración, pero no parece adecuado para los productos frescos, que más tarde han mostrado su importancia estratégica para el negocio de la distribución. Estos años fueron los de mayor crecimiento de la fórmula de hipermercado, aunque también existían supermercados, incluso algunas cadenas estaban especializados en ellos. Desde muy pronto los supermercados fueron mejorando sus cuotas de mercado y lograron situarse en los productos frescos, que nunca funcionaron bien en los hipermercados. Cabe mencionar que los supermercados mantienen la ventaja de la proximidad de las tiendas de barrio y con ella la mayor frecuencia de visitas, por el contrario sus costes logísticos son significativamente mayores y su gestión de suministro más complicada (Cuesta, 2004; Langreo, 2011).

Efectivamente, hasta los años ochenta y principios de los noventa el gran negocio de la distribución eran los productos de larga duración, ellos fueron el objeto de las grandes batallas por ganar clientes, consistentes en una reducción de los precios (PVP) bajando los márgenes y presionando a los suministradores, bien en estrategias globales o en operaciones de ofertas puntuales. En España uno de los mejores ejemplos fue la leche líquida para el consumo, en el que también se desarrollaron muy pronto las marcas de la distribución (Langreo 1995). También el pan, un producto considerado fresco y caracterizado por su peso en la pequeña distribución minorista, la inexistencia de marcas y la presencia de un número muy alto de tahonas, fue objeto de importantes ofertas por parte de las grandes empresas de la distribución, aunque está ha tardado mucho en alcanzar una cuota de mercado significativa (Langreo 2001). En ambos productos los efectos sobre los precios de venta al público fueron mayores a los correspondientes a la cuota que manejaban por entonces los hipermercados, poniendo de manifiesto la gran capacidad de arrastre de estos modelos comerciales.

Ambas ramas industriales se vieron obligadas a responder a la situación creada por la gran distribución para mejorar sus resultados: las industrias lácteas iniciaron el desarrollo de otras gamas que les permitía subir los precios (batidos, desnatadas, semidesnatadas y más tarde la gama de funcionales) y la industria panadera por un lado adecuó la calidad del pan a los precios y por otro poco a poco, al amparo de la liberalización de los precios, empezó a sacar productos más sofisticados y a diversificar su producción.

Ambos subsectores se vieron obligados a afrontar los efectos de la estrategia de la gran distribución a la vez que sufrían los efectos de cambios legislativos básicos:

- En el sector lácteo en los años setenta terminó de desarrollarse el plan de centrales lecheras, que mediante concesión administrativa otorgaba el suministro de leche pasterizada para las ciudades a empresas concretas situadas en su entorno, con objeto de evitar la venta de leche cruda, problemática sanitariamente. Esta medida favoreció el surgimiento de numerosas empresas pequeñas y medianas centradas en sus mercados de consumo cautivos y con un área de abastecimiento alejada frecuentemente de las áreas agroclimáticamente idóneas para la producción láctea. La leche pasterizada estaba sujeta a la Junta Superior de Precios y contaba con escasos márgenes, además su logística era engorrosa y cara. La estrategia de la industria láctea de la Cornisa Cantábrica y otras áreas productoras fue volcarse en la leche primero esterilizada por métodos tradicionales y luego UHT, que permitía mayores márgenes, no estaba sujeta a la Junta Superior de Precios y podía venderse en cualquier parte de España. Algo después, ya cerca de los años ochenta, la gran distribución también optó por la leche UHT, jugando un papel importante en el bajo consumo de leche pasterizada en España, e hizo de está leche uno de sus productos reclamo, estrechando sus márgenes hasta niveles que pusieron en cuestión el sistema productivo, a la vez que desarrollaba las marcas propias de la distribución. La respuesta de la industria abarcó desde un proceso de concentración que mejorase su capacidad negociadora a la diversificación de productos y, especialmente, de tipos de leche, lo que le permitió subir sus precios medios de venta y con ellos sus márgenes.
- En el caso del pan la estrategia de utilizarlo como producto reclamo por parte de la gran distribución coincidió con la liberalización del precio de venta al público de muchos de los formatos, de manera que la oportunidad de mejora de los márgenes industriales abierta quedó neutralizada por el efecto de los bajos precios ofertados por la gran distribución. La entrada en el mercado de la gran distribución consolidó la existencia de fábricas de pan de cierta dimensión, más allá de la tahona tradicional, aunque sin embargo nunca alcanzó un peso demasiado alto. La respuesta en forma de diversificación y mejora de la calidad tardó en llegar debido en buena medida a la escasa dimensión empresarial del sector. En este sector la reacción del sector productor se hizo esperar hasta la llegada de las “boutiques” del pan y las restantes iniciativas de panes de calidad.

En ambos casos, la estrategia de la industria y de la gran distribución acabó modificando y ampliando la oferta, es decir, lo que el consumidor tenía a su alcance, y el consumo.

En esta primera etapa la marca de la distribución se conceptuó sobre todo como un producto estándar más barato, que en algunos casos llegó a tener ciertos problemas de calidad. Fue

necesario bastante tiempo y una estrategia específica de calidad, así como la entrada de enseñas de la distribución de prestigio en ella para cambiar la imagen en el público.

Ya en esta primera etapa el desarrollo de las marcas de la distribución y las estrategias de "productos reclamo" alteró los sistemas de compra a las industrias por parte de la gran distribución, por ejemplo en leche llegaron a hacerse verdaderas subastas a la baja, jugando con las fechas de caducidad de la leche UHT. El segmento del sector lácteo especializado en leche líquida hoy está completamente dependiente de la gran distribución que tiene cuota de mercado superior al 90%.

De todos modos, aunque en algunos productos de larga duración y en los de importación se mantenía una gestión centralizada del suministro, las plataformas regionales o zonales de compra y, con frecuencia, incluso las tiendas realizaban en buena medida su propia gestión de compras y la dirección estimulaba la competencia entre los distintos estamentos para conseguir precios más baratos. Buena parte del suministro se realizaba desde grandes suministradores y los productos frescos, minoría en los hipermercados, se adquirían en los mercados mayoristas en destino, en España en gran parte en los MERCA.

Poco antes de la entrada en la CEE, en España convivían empresas de capital principalmente francés, que contaban con hipermercados y luego fueron instalando supermercados, con firmas españolas de distintos tipos y cadenas voluntarias (asociadas) que habían seguido el antiguo modelo. Entre las firmas españolas había alguna importante cooperativa de trabajadores y asociaciones de comerciantes junto a firmas regionales de capital familiar local. No hubo ninguna iniciativa ni desde el sector agrario ni desde el industrial para participar en el sector de la distribución. El panorama en la CEE ofrecía dos modelos con filosofías diferentes: el modelo francés, que se asentó en España, y el modelo alemán, más centrado en superficies comerciales menores y en cuya estrategia predominaban los precios bajos y la garantía sanitaria por encima de cualquier otra referencia; en el Reino Unido había un modelos que cuidaba más calidad y pagaba mejor a sus suministradores pero que durante bastante tiempo estuvo localizado en las islas. La Comisión Europea seguía prestando escasa atención a esta cuestión y cuando lo hacía siempre se enfocaba desde el punto de vista de la concentración de la oferta en el comercio minorista, hasta fechas recientes no se ha planteado el problema de la desigual capacidad negociadora dentro del sistema alimentario (Langreo, 2011)

Por aquella época una de las grandes alarmas que manifestó la Federación de Industrias de la Alimentación y la Bebida (FIAB) fue el problema financiero que causaban a la industria las fórmulas de pago diferidas (mientras la distribución cobraba en el momento) que incluían un

riesgo adicional sin los controles necesarios, lo que, ante una quiebra, podría poner en apuros a segmentos muy amplios del sistema alimentario español. Esta forma de pagos fue una de las claves en su financiación y facilitó un crecimiento muy rápido que encajaba con las necesidades de los ayuntamientos. Cabe mencionar que aunque se han hecho varias leyes para acotarlo, ninguna de ellas se ha mostrado eficaz.

En 1987, primer año del que se dispone de panel del consumo del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, la tienda tradicional detentaba una cuota muy alta en valor en toda la alimentación comprada en los hogares considerada fresca: 49% en huevos, 64% en carnes y transformados, 77% en pescado y derivados de la pesca, 60% en frutas frescas, 56% en hortalizas, etc.; mientras en los productos de alimentación seca la posición de la gran distribución era claramente dominante: frutas y hortalizas transformadas 63%, leche líquida 44%, arroz 58%, legumbres secas 48%, zumos 84%, pastas 60%, etc.; hay que tener en cuenta que entonces tenían cierta relevancia algunos canales paralelos.

La dinámica de la industria alimentaria desde la transición política al Mercado Único Europeo

En esta etapa la industria alimentaria tuvo que responder a los modificaciones de la distribución, que marcó buena parte de su estrategia, a los cambios sociales antes reseñados, a la sustitución del sistema español de organización de los mercados agrarios por las Organizaciones Comunes de Mercado (OCM) de la CEE, a la apertura del comercio exterior y al final de sistemas de protección propios, el cambio administrativo que supuso la formación de las Comunidades Autónomas por un lado y la cesión de funciones claves a la Comisión Europea por otra, etc. En estos años aumentó el flujo de capital internacional, y sobre todo europeo, hacia el sistema alimentario español, que se vio envuelto en algunos de los movimientos de las grandes empresas europeas. Aumentó la presencia de capital exterior en los sectores lácteo, vinícola, oleícola, etc. Muchas de las compras realizadas entonces han revertido.

Aunque no es posible en este trabajo reseñar con detalle esos procesos, merece la pena recalar en los que afectaron al conjunto de la industria. Entre ellos, cabe citar:

- La industria alimentaria se benefició de los cuantiosos fondos para su mejora (Reglamento CE 355/77 del Consejo), lo que influyó en todos los subsectores y permitió una puesta al día imprescindible para competir en el nuevo entorno. Afectó sobre todo a la industria de la primera transformación que mejoró sustancialmente y pudo ofertar mejores productos y más gamas.

- La actividad de normalización de frutas y hortalizas (Centrales hortofrutícolas) se benefició en los fondos operativos contemplados en su OCM
- La liquidarse la Junta Superior de precios acabaron los condicionantes para la leche líquida y el pan. En el sector lácteo además se liquidaron las limitaciones a la venta impuestas por el Plan de Centrales Lecheras.
- Asimismo, se eliminaron las ventajas para los mataderos municipales, que en buena medida no pudieron cumplir las exigencias sanitarias. Tras la entrada en la CEE se inició la liquidación de este modelo, que fue poco a poco sustituido por mataderos privados más próximos a origen y mercados de carne en los principales centros de consumo.
- En general, hubo un proceso de concentración de la industria alimentaria, necesaria para responder a la nueva situación, que incluía la nueva organización de la distribución.

4. De los años noventa a final de siglo.

En estos años se produjeron cambios muy importantes tanto en la industria alimentaria como en la gran distribución. La puesta en marcha del Mercado Único en la UE (antes CEE) cambió completamente las relaciones dentro de la Unión al allanarse mucho los inconvenientes al tráfico de mercancías, provocando un aumento de los intercambios de alimentos elaborados y semielaborados y los mercados de referencia de las empresas. Al final de esta etapa tuvo lugar el evento de las "vacas locas", que siguió a diversos incidentes alimentarios y provocó la entrada en vigor de las normas de seguridad alimentaria y de trazabilidad, que estableció una nueva forma de producir para el siguiente siglo y desencadenó una enorme susceptibilidad en los consumidores.

En estos años se planteó una reforma en profundidad de la Política Agraria Comunitaria (PAC), cuando el sistema productivo español aún no había terminado de adaptarse a la PAC "clásica", poco a poco se fueron estableciendo las exigencias medioambientales y la PAC incluyó el desarrollo rural.

En estos años se afianzó la utilización masiva por la industria y la distribución española de la informatización de procesos y de las comunicaciones y la gestión de clientes y se abrieron paso enormes mejoras logísticas que colaboraron a cambiar el panorama del sistema alimentario.

Gran distribución: la centralización de las compras y el auge de la imagen de las enseñas.

Los años noventa fueron una etapa clave en la configuración de lo que hoy es la gran distribución. En primer lugar, la entrada en vigor del Mercado Único dentro de la CEE eliminó una serie de barreras comerciales y supuso un empujón para la gestión conjunta de las empresas a nivel de la Comunidad, a la vez que propiciaba los flujos comerciales y con ellos primaba la mayor concentración empresarial. En esos años las firmas de la gran distribución empezaron a extenderse por más países de la Comunidad Europea, rompiendo los viejos territorios dominados por los modelos alemán o francés, paralelamente, la distribución británica inicio su expansión más allá de las islas. Dentro del grupo líder industrial se daba un proceso similar, de forma que las empresas de rango europeo fueron centralizando sus direcciones y elaborando estrategias para el continente. La caída del Muro de Berlín a finales de los años 80 y con ella la expansión de las empresas a los antiguos países del Este también favoreció tanto la concentración empresarial como la formulación de acuerdos para penetrar los nuevos mercados con menos riesgo.

De cara a los efectos en la producción de alimentos las principales estrategias de la gran distribución con repercusión en la producción de alimentos y sus efectos son las siguientes:

- La competencia entre empresas obligó a buscar mecanismos que incrementasen las visitas a las tiendas y, con ellas, las ventas, entre las que destaca el auge de la fórmula supermercado dentro de las ciudades que se comporta como tienda de proximidad en detrimento de los hipermercados. Esto estableció un nuevo ámbito de competencia con el comercio tradicional.
- La entrada con fuerza en la alimentación fresca, más vinculada a la fórmula de supermercado y potenciadora de las visitas a tienda.
- La ampliación de las gamas adecuadas a la estrategia de cada empresa. Esto definió la entrada en productos como quesos, embutidos, derivados refrigerados, vinos, aceites de calidad, etc. Asimismo, se abrió el abanico de precios y calidades e incluso algunas empresas buscaron fórmulas y espacios para una alimentación de calidad diferencial, que en general han manejado con una estrategia confusa. Durante los años de bonanza económica se detectó una gran diversidad de estrategias a este nivel en la gran distribución.
- La multiplicación de las enseñas de una misma empresa con el ánimo de llegar a todo tipo de público con establecimientos en formas de hipermercados, supermercados de distintos tamaños, tiendas de conveniencia, etc.
- Revisión de las estrategias de la marca de la distribución, con una opción de calidad a buen precio basada en desarrollos sobre la investigación realizada por la industria. Esta estrategia puede poner en cuestión la inversión en I+D en diversificación de gama de la industria, ya

que apenas tiene plazo para su amortización, además de facilitar el cambio de suministrador en el ámbito mundial.

- El establecimiento de protocolos de producción que abarca desde la producción agraria y ganadera y los insumos empleados, a las técnicas industriales y comerciales o la exigencia de trazabilidad. Estos protocolos permiten transmitir rápidamente las tendencias del consumo a los productores, pero también a través de ellos la gran distribución acaba asumiendo decisiones empresariales de las fases anteriores de la cadena de producción, algunas fórmulas como las negociaciones a escandallo abierto muestran claramente esta cesión.
- La centralización creciente de las decisiones de compra, que aumenta exponencialmente la capacidad negociadora de la gran distribución frente a las restantes fases del sistema alimentario, obliga a disponer de grandes suministradores que manejen gamas enteras, limita el acceso al suministro directo de la gran distribución a pocas empresas y obliga a las fases anteriores a concentrarse y buscar alianzas para seguir en el mercado. Esta estrategia ha jugado un papel decisivo en la concentración en origen y sitúa a los operadores que no alcanzan las condiciones necesarias a mercados más estrechos o incluso marginales.
- La generalización, con el tiempo, de las formas de gestión por categoría, que han obligado a compartir información entre las empresas que colaboran en la cadena de producción y a ajustar su trabajo a las necesidades del cliente, con una revolución logística de primer orden y la consiguiente influencia en la adaptación de esos sectores.
- La entrada directa en el comercio exterior, primero intra y más tarde extracomunitario, jugando un rol creciente en los intercambios de productos finales y en la llegada a los lineales de productos de terceros países.
- El recurso creciente a tratar directamente con grandes operadores concentrados de origen y grandes industriales, limitando el ámbito de actuación de los grandes operadores comerciales, que se adaptan a realizar funciones logísticas secundarias, a servir a segmentos minoritarios o desempeñar roles concretos incardinados dentro de la estrategia de la gran distribución.
- Inicio de una estrategia tendente a entrar en el capital de algunas empresas suministradoras o incluso creación de filiales en los escalones anteriores de la cadena de producción. Esta estrategia ha dado pie a que las grandes firmas de la distribución sean las propietarias de algunas de las mayores empresas de comercialización de frutas y hortalizas y ha restado oportunidades a las grandes cooperativas de segundo grado.

En conjunto, esta estrategia, que ha continuado y se ha profundizado ya en el siglo XXI, ha provocado cambios de enorme magnitud y profundidad, afectando sobre todo a la posición de la industria alimentaria. Quizás uno de los más relevantes sea el lugar ocupado por cada fase en el

imaginario del consumidor: antes del desarrollo del sistema agroindustrial la confianza de los ciudadanos se basaba en el conocimiento personal de los productores y elaboradores, más tarde fueron grandes industrias las que jugaron la baza de la garantía para los consumidores y hoy la gran distribución les está usurpando parte de esa confianza, de forma que ya no son tanto las marcas sino la imagen de la enseña lo que ofrece garantía y es la existencia de las grandes tiendas la que cumple el papel de la publicidad en las marcas industriales.

A finales de los años noventa la Comisión Europea se planteó el análisis de la gran distribución no sólo por sus efectos en el consumo o en el sector del comercio minorista, sino por su posición de dominio dentro de la cadena de producción de alimentos, aunque sólo recientemente (ya en el siglo XXI) ante la imposibilidad de mantener mecanismos clásicos de mercado en apoyo de las fases primeras de la cadena de producción, desde la Dirección AGRI de la Comisión se plantea que una de las principales vías de actuación para proteger el sector agroalimentario europeo es el reequilibrio de la cadena de producción, en especial las fases primeras, planteamiento en el que choca con las autoridades de Defensa de la Competencia.

La industria alimentaria: los cambios de los años noventa.

En términos generales, siguió modernizándose la industria alimentaria española durante estos años, se extendió el uso de la informática y, paralelamente, las empresas que no se adaptaban fueron cerrando. Algunos rasgos interesantes de estos años fueron los siguientes:

- En el sector aceitero, algunas cooperativas de segundo grado dieron el salto a exportar directamente, especialmente graneles, y empezaron a envasar en grandes cantidades, más allá del suministro al mercado local. Esto, junto a la decisión de la gran distribución de entrar en el mercado de aceite virgen con marca propia, cambió en poco tiempo el equilibrio tradicional en el sector, basado en la elaboración por parte de cooperativas o pequeñas almazaras privadas y la exportación, refino y envasado en manos de la industria. (Langreo, 2010).
- En el sector vínico se registró una mejora enorme de la calidad y se estabilizaron las cosechas, fruto de los planes de reestructuración y arranque del viñedo y de la fuerte inversión en las bodegas con apoyo de los fondos comunitarios. Sin embargo, las cooperativas elaboradoras de vino y las pequeñas bodegas no dieron el paso a la exportación directa, debido en buena medida a que la transformación en alcohol, amparada por la OCM, seguía siendo la salida más cómoda (Langreo, 2013). La mejora de la oferta de vino en España, donde siempre ha sido escasa la presencia de productos importados, ha sido fundamental en el cambio de consumo del vino.

- En la industria cárnica aumentó mucho la dimensión media de los mataderos, ya todos frigoríficos, aunque aun estaba muy lejos de la de países como Francia o Alemania. Sin embargo, se mantuvo con buenos resultados un pujante industria pequeña ligada a productos tradicionales (embutidos, salazones) (Langreo, 2005)
- En la producción de pan, la introducción del frío (congelación y/o refrigeración) cambió completamente el sistema productivo y permitió separar la fabricación propiamente dicha del horneado, dando lugar a las grandes firmas de masas congeladas. Paralelamente y como respuesta a la presión sobre los precios de la gran distribución se produjo un enorme aumente en la gama de productos y en el tipo de establecimientos que los venden (Langreo, 2001).
- En estos años ya está absolutamente asentado el consumo de pescado congelado, de cuyo auge son protagonistas las grandes empresas pesqueras – congeladoras, con o sin marca industrial propia, que ya venían trabajando desde antes de la transición y que consiguieron implantar el consumo de pescado congelado (algo que nunca se consiguió en las carnes). Estas empresas cambiaron el modo de pescar y toda la cadena de producción y lanzaron las importantes cadenas de distribución especialistas en congelado.
- En frutas y hortalizas la consolidación de los grandes grupos, situados en Canarias y el sureste peninsular y en Valencia, viene de la mano de los acuerdos con las firmas de la gran distribución europea, en primer lugar de la británica, a través de los cuales se estableció un sistema de producción y control que luego se extendió a las exportaciones a otros países y al mercado interior, donde ha convivido con una oferta muy diversa. Este desarrollo implicó una verdadera revolución logística.

En estos años se consolidó la entrada de capital multinacional del sector licores en el vínicola español, el sector lácteo, concretamente el segmento de leche líquida, vivió una concentración acusada que fue la principal respuesta a la presión de la gran distribución y fue objeto de entrada de capital sobre todo francés, mientras la oferta seguía diversificando dando lugar a los primeros alimentos funcionales, en buena medida también como respuesta a la estrategia de marca blanca de la distribución. Destaca también el crecimiento de los platos preparados y de los preparados gastronómicos, gamas en las que entraron industrias de diversos sectores (cárnicas, conservas vegetales y de pescados, etc).

En definitiva, en la última década del siglo XX hubo cambios de gran envergadura en la industria y en la distribución alimentaria, que se condicionaron mutuamente y a su vez condicionaron la oferta y el consumo de alimentos.

5. Conclusiones.

En esta comunicación, hemos reflexionado sobre la evolución secular de la Industria y de la Distribución alimentarias y su influencia en los cambios de dieta de la sociedad española durante el siglo XX.

Por un lado, hemos llevado a cabo un repaso a la creciente y diversificada oferta industrial de alimentos, apoyada en innovaciones tecnológicas que han posibilitado su conservación: inicialmente centrada en la transformación de algunos escasos productos agrícolas y, posteriormente, desde mediados de siglo, en el creciente protagonismo ganadero-cárnico; del protagonismo de los productos de primera transformación al creciente peso de productos con sucesivos procesos de transformación, los alimento-servicio (transformación, durabilidad, marca, envasado, economías de tiempo, valores nutricionales, dimensión social…).

Dentro del sistema alimentario, a lo largo de los tres primeros cuartos del siglo se produjeron importantes innovaciones tanto en el sector agrario como en el industrial, en contraste con una tradicional distribución minorista muy deficiente. Especialmente, en la tercera y cuarta parte de la comunicación hemos analizado los importantes cambios que se han producido en el ámbito de la distribución alimentaria y su creciente control de las cadenas del sistema alimentario, vinculados desde el último cuarto del siglo a la rápida expansión y creciente concentración de la gran distribución minorista, que ha promovido el creciente peso de las marcas blancas en su oferta alimentaria. Cambios que han condicionado los tradicionales hábitos de compra y de consumo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

BETRÁN PEREZ, C. (1998): "La Contribución Industrial y el desarrollo industrial en España, 1845-1936", en DE LA TORRE, J. y GARCÍA-ZÚÑIGA, M. (eds.), Hacienda y crecimiento económico: la reforma de Mon 150 años después, Madrid, Marcial Pons/Gobierno de Navarra, pp. 143-168.

BIESCAS FERRER, J. A. (1985) El periodo de industrialización en la región aragonesa en el periodo 1900-1920, IFC, Zaragoza.

CATALAN, J. (1994) "Industrialización difusa y desarrollo económico: el retroceso de 1939-58", en J. NADAL (ed.) y J. CATALAN (coord.) La cara oculta de la industrialización española: la modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX), LIANZA, Madrid, pp. 369-396.

CLAR MOLINER, E. (2008) "La soberanía del productor. Industrias del complejo pienso-ganadero e implantación del modelo de consumo fordista, 1960-1975", en Revista de Historia Industrial, 36, pp. 135-165.

CRUZ I., REBOLLO A. y YAGÜE M. J. (2003) ”Concentración y competencia en los canales de distribución de productos alimenticios” en Papeles de Economía Española, 96, pp.112-133.

CUESTA VALIÑA P. (2004) “Treinta años de Hipermercados en España. ¿Saturación o renovación?”, Distribución y Consumo, Madrid, 80, pp. 46-56.

CUSSO, X. y GARRABOU, R. (2007) “La transición nutricional en la España contemporánea: las variaciones en el consumo de pan, patatas y legumbres 1850-2000”, en Investigaciones de Historia Económica, 7, Madrid, pp. 69-100.

GARCIA GARCIA, T. (publicado con el pseudónimo Juan GOMEZ) (1957) La cuestión agraria bajo el franquismo, Editorial Ebro, París.

GARRABOU SEGURA, R. (1997) “Políticas agrarias y desarrollo de la agricultura española contemporánea. Unos apuntes” en Papeles de Economía Española, 73, pp. 141-148.

GERMAN ZUBERO, L. (2003) “Características del complejo remolachero-azucarero en España, 1882-2000”, en DI VITTORIO, A. y BARCIELA, C. (2003): Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX, Publicaciones Universidad de Alicante, pp. 335-356.

GERMAN ZUBERO, L. (2006) “La evolución de la Industria Harinera en España durante el siglo XX” en Investigaciones de Historia Económica, 4, Madrid, pp. 141-178.

L. GERMAN, R. HERNANDEZ y J. MORENO coords. (2009) Economía alimentaria en España durante el siglo XX, Mº. Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, Madrid.

GRANDÍO, A. y MAIXE, J. C., (2008) Vegalsa Eroski 1945- 2007. Homenaje a un emprendedor, Ventura González Prieto y la Distribución Alimentaria en Galicia, Ed. Vegalsa Eroski.

LANGREO NAVARRO, A. (1978) “Análisis de la Integración Vertical en España”, Agricultura y Sociedad, 9, pp. 187-205.

LANGREO NAVARRO, A. (1990) El ganado porcino y las casas de piensos en la Comunidad Valenciana. Sus fórmulas de coordinación y su desarrollo histórico, Ed. Generalitat Valenciana, Valencia.

LANGREO NAVARRO, A. (1995) Historia de la Industria láctea española: una aplicación a Asturias, MAPA, Madrid.

LANGREO NAVARRO, A. (2000) “Tendencias de futuro en la producción y la industria del aceite de oliva”. Distribución y Consumo, 54, Madrid.

LANGREO NAVARRO, A. (2001) “Harinas, panes, galletas y bollos”, en Distribución y Consumo, 56, Madrid.

LANGREO NAVARRO, A. (2002) “Nuevas formas de distribución de alimentos” en J, Mª GARCIA ÁLVAREZ-COQUE, Mediterráneo Económico, 2, La Agricultura Mediterránea en el siglo XXI, Almería.

LANGREO NAVARRO, A. (2002) “Los mercados de carnes en España, en el proceso de verticalización” Distribución y Consumo, 62, Madrid.

LANGREO NAVARRO, A. (2003) “Asociacionismo y Cooperativismo Agrario” en MAPA Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural. Cap. 4, Madrid.

LANGREO NAVARRO, A. (2005) “El sistema alimentario español desde la perspectiva de los sectores productivos” I y II. Distribución y Consumo, 81 (pp. 5-57) y 82 (pp.5-38), Madrid.

LANGREO NAVARRO, A. (2006) “Cereals in Spain” en J. M. GARCIA ALVAREZ-COQUE (coord.) Agri.Med. Agriculture, fisheries, food and sustainable rural development in the Mediterranean region, CIHEAM.

LANGREO NAVARRO, A. (2006) “El sistema alimentario mundial. Principales tendencias y efectos sobre los sistemas alimentarios locales.” Distribución y Consumo, 100, Madrid, pp. 258-274.

LANGREO NAVARRO, A. (2010) “La estrategia empresarial en el sector del aceite de oliva y su evolución desde la transición política”. Revista de Estudios Empresariales, Segunda época, 1, Madrid.

LANGREO NAVARRO, A. (2011) "Gran distribución en Andalucía y su influencia en el sistema alimentario andaluz", en Informe Anual del sector Agrario en Andalucía 2010.

LANGREO NAVARRO, A. (2013, en prensa) La estrategia de las empresas vinícolas en los últimos años, Madrid.

LANGREO, A. y PUJOL, J. (2007) "Evolución económica agroalimentaria", en VV. AA. Cómo vivíamos. Alimentos y Alimentación en la España del Siglo XX. Edit. MAPA & Fundación Triptolemus.

MAIXE- ALTES, J. C. (2009). "La modernización de la distribución alimentaria en España, 1947-1995", en Revista de Historia Industrial, Madrid, 41 (3), 109-144.

MARBAN FLORES, R. (2002) "Calidad y Estrategias de Competencia Vertical en el Sector del Aceite de Oliva y su Influencia sobre la Comercialización en los Mercados Internacionales". Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

MARTINEZ CARRION, J. M. (1989) "Formación y desarrollo de la industria de conservas vegetales en España, 1850-1935", en Revista de Historia Económica, Madrid, año VII-3, pp. 619-649.

NADAL OLLER, J. (1987) "La industria fabril española en 1900. Una aproximación" en J. NADAL, A.CARRERAS y C. SUDRIA (eds.) La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica, Ariel, Barcelona, pp. 23-61.

NAREDO J. M. (1971) La evolución de la agricultura en España. Desarrollo capitalista y crisis de las formas de producción tradicionales, Laia, Barcelona.

PAN MONTOJO, J. (2003) "Las industrias vinícolas espñaolas: desarrollo y diversificación productiva entre el siglo XVIII y 1960", en DI VITTORIO, A. y BARCIELA, C. (2003): Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX, Publicaciones Universidad de Alicante, pp. 313-334.

PUIG RAPOSO, N. (1994) "Modernización y regulación. La industria alcoholera española, 1856-1953" en J. NADAL (ed.) y J. CATALAN (coord.) La cara oculta de la industrialización española: la modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX), Alianza, Madrid, pp. 99-126.

RODRIGUEZ ZUÑIGA, M. y LANGREO, A. (1992) "Reestructuración y cambio tecnológico en el complejo cárnico. El sector porcino en España" *Revista de Estudios Agrosociales* nº 159, Madrid.

RODRIGUEZ ZUÑIGA, M. y SORIA, R. (1980) "El desarrollo ganadero español: un modelo dependiente y desequilibrado", *Agricultura y Sociedad*, nº 14, Madrid.

SANZ LAFUENTE, G. (2006) "Perspectivas de historia de la seguridad alimentaria: entre la ley y la práctica social de la inspección 1855-1923", Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros, Madrid, 212, pp. 81-118.

SIERRA, J. y CORBERA, M. (2007) "Chimeneas en la aldea: las transformaciones inducidas por la instalación de Nestlé en La Penilla de Cayón (Cantabria), 1902-1935", Scripta Nova, 11: 229-55.

SUMPSI VIÑAS, J. M. (1997) "La modernización de la agricultura y el desarrollo económico", en Papeles de Economía Española, 73, Madrid, pp. 149-159.

TIO SARALEGUI, Carlos (1982) La política de aceites comestibles en la España del siglo XX, Madrid, MAPA.

VILADOMIU, Lourdes (1985) "Análisis de la inserción de España en el complejo soja mundial", Agricultura y Sociedad, nº 34, Madrid.

ZAMBRANA PINEDA, J. F. (2000). "De grasa industrial a sector oleícola de mantel: transformaciones y cambios en el sector del olivar 1830-1986". Historia Industrial, 18, pp. 13-38.

ZAMBRANA PINEDA, J. F. (2003) "Continuidad y cambio en las industrias del aceite de oliva español, 1830-1996", en DI VITTORIO, A. y BARCIELA, C. (2003): Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX, Publicaciones Universidad de Alicante, pp. 279-312.