

PROBLEMAS ESTRUCTURALES DE LA INDUSTRIA LÁCTEA EN ESPAÑA EN LOS AÑOS NOVENTA

Cayetano Espejo Marín *
Universidad de Murcia

RESUMEN

En este trabajo se analizan los problemas de la industria láctea española en la actualidad. A pesar de constituirse en una de las de mayor relevancia en la industria agroalimentaria de nuestro país, con una facturación que se acerca al billón de pesetas para el año 1996, está afectada por una profunda crisis como consecuencia de la falta de una estructuración ordenada desde la producción a la comercialización. Fuerte endeudamiento, minifundismo industrial, subvenciones por parte de las Administraciones y la participación agresiva del capital de las multinacionales, son unos de los rasgos estructurales que acarrea este sector.

Palabras clave: Industria láctea, endeudamiento, comercialización.

Structural problems in the Spanish dairy industry in the nineties

SUMMARY

This study analyses **current** problems in the Spanish dairy industry. In spite of being one of the biggest industries in the food and agriculture sector in Spain, with a **turnover** of nearly one billion pesetas in 1996, it is undergoing a **severe** crisis as a **result** of its lack of organised structure from point of production to commercialisation. Heavy debts, industrial **small-level** producers, subsidies from **various** authorities and the aggressive participation of multinational capital are **some** of the **structural features** that this sector presents.

Key word: Milk industry, debt, commercialisation.

Desde comienzos de los años 90, un término caracteriza al sector lácteo español, es el de crisis. A la hora de intentar una aproximación a la crisis del sector lácteo en España en los últimos años, resulta difícil la distinción para poder ver si nos encontramos ante una situación que es general, y que por tanto interesa tanto a industriales como a ganaderos, o si por el contrario presenta un carácter parcial y afecta solamente a algunas industrias y a

Fecha de Recepción: 10 de mayo de 1996.

* Dpto. de Geografía Física, Humana y Análisis Geográfico Regional. Facultad de Letras. Universidad de Murcia. Apto. 4021 - 30080 Murcia (España).

productores a los que el tamaño de sus explotaciones o la localización geográfica de las mismas les impide la integración en una realidad en continua mutación', y que viene caracterizada por factores tanto internos como externos.

Ante la imposibilidad de poder abordar, por la limitación de espacio, las dos vertientes del sector lácteo: la productiva en el campo y la industrial, nos centramos en esta última, con el apoyo de la información obtenida directa e indirectamente tras un sexenio de experiencia laboral en la mayor y más moderna industria láctea de nuestro país.

El sector de la industria lechera es uno de los que tienen mayor relevancia en la industria agroalimentaria de España, con una facturación que supera los 700.000 millones de pesetas. Pero igualmente es uno de los más conflictivos, debido a la inexistencia de una estructura ordenada desde la producción a la comercialización. Esto ha provocado en los últimos años graves problemas de endeudamiento en un gran número de empresas que han derivado en diversas quiebras o suspensiones de pagos, y en general, en un tejido industrial caracterizado por mostrar graves problemas de endeudamiento.

Durante los últimos años se ha pretendido, tanto por parte de la Administración como del propio sector su ordenamiento y reestructuración, pero la realidad es que hasta la fecha no se ha adoptado una sola mediada en esta dirección, aunque las declaraciones de intenciones nunca han faltado.

Aunque sólo 15 firmas controlan más del 60 por 100 de todas las ventas de leche en España, la realidad es que este sector industrial sufre uno de los mayores minifundismos, con medio millar de empresas en una batalla que mantiene desde la producción a la comercialización, y cuyos efectos se traducen en resultados económicos muy ajustados o negativos para las empresas.

Las industrias lácteas nunca se han puesto de acuerdo para racionalizar las rutas de recogida de la leche, llegando en ocasiones a comprar leche en un mismo municipio hasta cuatro empresas diferentes. Esto supone que los precios altos en origen se vean incrementados por el propio enfrentamiento de los industriales para hacerse con el mayor volumen de cuota (leche) que está en poder de los ganaderos. España tiene asignada una cuota de 5,4 millones de toneladas, cifra inferior en un millón al consumo y que está obligando a realizar altas importaciones de la Unión Europea.

Las industrias lácteas tienen además, en el momento actual, una capacidad para producir el doble de las cantidades que realmente envasan. Se da así un grave sobredimensionamiento de las plantas, y se hace necesaria e indispensable una ordenación de su capacidad instalada.

Un tercer problema con el que se encuentra el sector es que la gran distribución ha considerado la leche como un producto reclamo sobre el que se pretende haya siempre posiciones de oferta, lo que obliga a bajar al mínimo los márgenes hasta llegar a pérdidas.

El problema principal de las ventas de leche **UHT** es que van concentrando progresivamente la oferta en el canal de la gran distribución, que fija los precios, endurece las condiciones y sirve de referencia para la segmentación del mercado. Este producto,

I ESPEJOMARÍN, C. (1992): «Estructurade la producción del vacuno de leche en España», en *El medio rural español. Culturn, pnisnje y naturaleza. Homenaje a Don Ángel Cnbo Alonso*, Salamanca, Universidad de Salamanca, pp. 959-968.

utilizado como faro en un principio durante la época de excedentes, se ha convertido con el paso de los años en el producto en oferta permanente. El consumidor percibe cada vez menos la diferencia entre una marcas y otras, siendo el precio la más importante motivación de compra. Las ventas, primero en contribución marginal y la pérdida después, hacen que las ofertas de la gran distribución absorban las mejoras obtenidas en las industrias, con cuantiosas inversiones en el útil industrial o con los aumentos de productividad de las fábricas, realizadas mediante la concentración de las series de producción y las costosas y siempre complicadas reducciones de personal².

Varios han sido los acontecimientos que se han sucedido durante los últimos años dentro del sector industrial lácteo en nuestro país y que han tenido importantes repercusiones. A continuación pasamos a describir los más importantes.

A comienzos del año 1991 la Xunta de Galicia apoya un crédito sindicado con 17 entidades financieras por importe de 5.000 millones de pesetas a la empresa Lactoagícola **Rodríguez S.A. (Larsa)**. El acuerdo con la Consellería de Agricultura hace posible que el Gobierno gallego asuma 10 puntos del total de los intereses que debe afrontar la industria. Se pretende con esta actuación, por un lado **reflotar** definitivamente la empresa y por otro conseguir que la mayoría del capital sea gallego, ya que en estos momentos el 40 por 100 del capital social de **Larsa** está en manos de la empresa cooperativa francesa **Union Latière Normande (U.L.N.)**.

En agosto de 1991 se produce la venta por Tabacalera del 50 por 100 de Lactaria Española a la U.L.N. y a las cooperativas integradas en la confederación Copagro. Constituyéndose esto en un primer paso para la clarificación empresarial del sector, aunque se mantienen incógnitas sobre otras empresas nacionales, como **Puleva**.

Tras la compra del 24,5 por 100 del grupo Lactaria por parte de las cooperativas integradas en la sociedad financiera Sogescoop y la fuerza que le proporciona el actuar como socio con el grupo francés U.L.N., pasan a cobrar de nuevo un papel protagonista.

A excepción de algunas centrales lecheras importantes como Central Lechera Asturiana (Clas), que participa en el 50 por 100 de la cooperativa gallega Leyma, y el grupo compuesto por las cooperativas vasco-navarras en tomo a Iparlat, donde se integraron Beyena, Gurelesa e Inlena, la mayor parte de las pequeñas y medianas cooperativas lecheras del país se hallaban agrupadas en tomo a la Confederación de Cooperativas Agrarias, Copagro. No obstante, las cuotas importantes en poder de los miles de ganaderos que integran su estructura, más de 800 millones de litros, así como sus volúmenes de facturación diseminados por todo el territorio, no constituyeron en ningún caso motivos para que fueran consideradas en el sector como un grupo de peso y con capacidad para influir en cualquier decisión de la Federación de Industrias.

Esta situación de marginación y de falta de identidad como **grupo** empresarial varió durante los meses de primavera-verano de 1991, ya que las cooperativas lecheras integradas en Copagro procedieron a la constitución de la sociedad de inversión Sogescoop, de donde se elaboró la estrategia para acceder, junto con U.L.N., a la compra del 50 por cien del grupo Lactaria, en manos de Tabacalera.

² ARENAS RODRÍGAÑEZ, A. (1993): «La crisis del sector lácteo», *El Campo*, núm. 127. Galicia, pp. 152-153.

En julio de 1992 se informa que la Administración Española ha recibido garantías de que la compra de U.L.N. por un grupo de empresas francesas comandadas por Bongrain y Sodiaal no pone en peligro, de momento, la actividad de las firmas españolas Larsa y Ato-Cebalsa, que agrupadas en Iberlat, suponían los intereses de U.L.N. en España. Ambas firmas atravesaban por graves dificultades financieras, con unas importantes pérdidas, por lo que estas dos empresas habían acometido en los meses precedentes algunos planes de reordenación y cierre de centros.

U.L.N. desembarcó en España tras el ingreso de nuestro país en la Comunidad Europea a través de dos empresas, Larsa y Ato, que ya presentaban en aquellos momentos serias dificultades.

En Larsa, los franceses contaban con una subvención directa del gobierno gallego de 750 millones, así como la subvención a los tipos de interés de un crédito de otros 4.000 millones de pesetas.

En Ato, U.L.N. tomó inicialmente una pequeña participación, para pasar posteriormente a adquirir la mayoría.

Por otra parte, U.L.N., intentó en el año 1991 el desembarco en Lactaria Española con la compra del 50 por 100 por más de 6.000 millones. Esta cantidad resultó superior a sus posibilidades, por lo que no pudo hacer frente a los pagos en los plazos previstos. La ofensiva de U.L.N. en España se produjo a pesar de que el grupo cooperativo en Francia estaba atravesando en aquellos momentos graves dificultades económicas.

En el verano de 1992 la situación general que se da es la siguiente: los grandes empresas españolas como Pascual, Clesa, **Puleva** o Central Lechera Asturiana han preferido mantenerse en sus cuarteles en lo que se refiere a la política de ventas que se ha desarrollado en los últimos tiempos, mientras que los grandes grupos exteriores han ido tomando posiciones. La francesa BSN controla Danone, la también francesa Sodiaal, a través de Sodiber se hizo cargo de la empresa Lauki, mientras no cuajaron los proyectos de U.L.N. para el control de Ato-Cebalsa y Larsa e incluso Lactaria Española— para convertirse en el primer grupo español.

Tras la venta del grupo U.L.N. en Francia con un pasivo de 74.000 millones de pesetas, un grupo de empresas encabezado por Bongrain se plantea la posibilidad de que tanto Larsa como Ato pasen a manos de Bongrain o Sodiaal.

En octubre de este año 1992 se hace pública la noticia de que España ha de pagar 28.500 millones de pesetas a la Comunidad Europea por haber pasado la cuota establecida. Se acaban de este modo los amagos de sanciones por la falta de aplicación de las cuotas lácteas en España desde 1986 hasta 1992.

A pesar de la intensa negociación por parte de nuestro Ministerio de Agricultura, la Administración española ha de hacer frente en los meses siguientes al pago de la sanción citada, impuesta por la Comunidad Europea a España por haber producido leche, 1,5 millones de toneladas por encima de la cuota asignada al país durante la campaña 1989-1990.

Llama la atención la dificultad para conocer con exactitud la producción de leche en España. Ni Administración, ni las industrias, ni los ganaderos conocen la cifra. Extraoficialmente se hablaba de unos siete millones de toneladas, cantidad de la que unos seis millones corresponderían a las entregas a las industrias.

En el año 1993 el principal acontecimiento que destaca en las industrias lácteas españolas es la crisis que se da en **Puleva**. En octubre de este año la láctea granadina **Puleva** Unión Industrial y Agro-Ganadera S.A. (UNIASA) solicita acogerse a la normativa comunitaria de abandono voluntario de la producción de leche, por lo que podría obtener alrededor de 3.000 millones de ptas. en indemnizaciones y otros 1.000 millones más por la venta y sacrificio de sus cerca de 9.000 vacas productoras. **Puleva**, con una cuota de producción reconocida de 49.385 Tm., la totalidad de recursos obtenidos, según la compañía, se destinarían a rebajar su endeudamiento. **Puleva** constituyó su división ganadera en 1982 y tenía previsto poco antes de estallar la crisis, reforzarla con la intención de situar su cabaña en 13.000 vacas en el año 1996, la totalidad situada en la provincia de Granada.

La dirección de **Puleva** diseña en estas fechas un plan para completar su saneamiento. Tras haber conseguido reducir su endeudamiento en 7.000 millones de pesetas, debido a las subvenciones de la Comunidad Europea por reducir la cuota lechera y a la compra de su cabaña ganadera por parte de la Junta de Andalucía, los responsables de la compañía andaluza temen que nuevos accionistas que entraron en la última ampliación de capital provoquen una situación hostil para hacerse con la gestión. La empresa láctea pretende entonces completar su saneamiento mediante la paralización de todas las inversiones previstas y la venta de activos.

El año 1994 presenta tres acontecimientos destacables: la fuertes inversiones de Pascual, el desarrollo del plan de saneamiento de **Puleva** y los conflictos entre las industrias del sector lácteo que denuncian presuntas ayudas públicas a varias empresas.

El grupo de empresas Pascual es el prototipo de industrialización endógena aunque se ha convertido en uno de los principales grupos agroalimentarios a nivel nacional por su producción y redes comerciales'.

En 1969 entra en el sector lácteo al adquirir la planta de la Cooperativa Lechera del Campo de **Aranda de Duero** dedicada a la elaboración de productos lácteos cuya distribución a través de la red comercial de Pascual Hermanos fuerza a un aumento de la producción y a la construcción de una nueva y moderna fábrica de leche. La introducción pionera del tetra bñk le permite una enorme expansión desde mediados de los setenta hasta convertirse en una empresa líder en el sector. En la actualidad cuenta con tres fábricas dedicadas al tratamiento y envasado de leche, la citada de **Aranda de Duero**, otra en **Outeiro de Rei** (Lugo) y una tercera comprada a **Puleva** en Montauban (Francia).

En el año 1994 anuncia la inversión de 3.500 millones en una nueva fábrica de postres lácteos en **Aranda de Duero**.

Una de las estrategias del grupo Leche Pascual se ha centrado en la gran diversificación de sus actuaciones, buscando siempre la posibilidad de negocio en sectores emergentes.

Desde comienzos de los noventa ha realizado fuertes inversiones en la ampliación de la fábrica de **Aranda**, en la planta de leche de Lugo, en la fábrica de Cereales Expandidos en Valladolid. Siguiendo su línea de inversiones, Pascual realizó igualmente mejoras en el

3 FEO PARRONDO, F. (1994): «La industria en **Aranda de Duero**: planificación, multinacionales y desarrollo endógeno», en V *Jornadas de Geografía Industrial. La industria en la planificación urbana*, Girona, Cniversitat de Girona, p. 178.

manantial de **Bezoya** (Ortigosa del Monte, Segovia) y en el de **Cardó** (Benifallet, Tarragona), además de construir una planta de ovoproductos y otra de postres de larga vida, ambas en **Aranda de Duero**.

En lo que se refiere a **Puleva** destaca el fuerte ingreso monetario que le supone la venta de la fábrica de Francia, que será adquirida por **Leche Pascual**, y de la división de nutrición, comprada por laboratorios **Abbott**. La empresa láctea andaluza, en suspensión de pagos desde el 25 de abril de 1994, con la venta de estos activos espera obtener una importante cifra de dinero que le permita hacer frente a la situación de endeudamiento por la que atraviesa.

A finales del año 1994 la patronal de la industria láctea denuncia presuntas ayudas públicas a varias empresas. La concesión de presuntas ayudas públicas tanto por parte de la Administración Central como por algunos gobiernos regionales a varias empresas lácteas desata un clima de críticas y enfrentamientos entre las industrias del sector. La Federación de Industrias Lácteas (FENIL) que agrupa entonces a 140 empresas y al 80 por 100 de la producción, denuncia que esta situación supone una competencia desleal.

Las acusaciones sobre estas presuntas ayudas ilegales, se centran en los grupos **Lactaria**, de Tabacalera; **Iparlat**, en el País Vasco; **Leyma**, en Galicia; y **Puleva** en Andalucía. Igualmente la FENIL sospecha que ha habido ayudas indirectas del Principado de Asturias a la cooperativa Central Lechera Asturiana.

Durante el último semestre de 1994, desde el Ministerio de Agricultura se sugiere la necesidad de una reordenación del sector de la leche en España, donde conviven más de 400 empresas. Para los responsables de la FENIL, es imposible proceder a una reordenación de la industria láctea, si antes no se eliminan este tipo de prácticas que permiten la subsistencia de grandes grupos con ventas a pérdidas bajando los precios al consumo, mientras otras muchas empresas tienen dificultades financieras para seguir en el sector.

Según la información que se dice sobre el sector, el grupo **Lactaria** mantiene desde hace varios años pérdidas, pese a los planes de modernización impuestos por **Tabacalera**. Uno de los grupos que ha atravesado mayores dificultades en los últimos años ha sido la empresa vasco-navarra **Iparlat**. La existencia de fuertes pérdidas llevó a los gobiernos vasco y navarro a inyectar importantes ayudas, con una doble finalidad, la de cubrir sus números rojos y para contribuir a la financiación de una nueva fábrica con una inversión de varios miles de millones de pesetas.

Por estas fecha preocupa igualmente el viejo proyecto del grupo lácteo gallego que propugna la **Xunta**. Años atrás se concedieron ayudas a la firma francesa **U.L.N.** para adquirir y **reflotar** **Larsa**. Los problemas del grupo francés hicieron fracasar el proyecto.

No obstante la idea de la constitución de este grupo sigue viva. Algunos autores⁴ resaltan la importancia de la constitución de un Grupo Lácteo Gallego de base cooperativa, proyectado por la integración de las actividades industriales de **Leyma** y **Larsa** y de las cooperativas de **comercialización** integradas en **Colaga**. La nueva empresa resultante transformaría unos 500 millones de litros de leche al año, con lo que se convertiría en la primera empresa española por volumen de recogida y tendría una facturación en torno a los 35.000 millones de pesetas, como base para poder consolidar en un futuro una mayor

4 BARCELÓ, L.V., COMPÉS, R., GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J.M. y TIÓ, C. (1995): *Organización económica de la agricultura española. Adaptación de la agricultura española a la normativa de la Unión Europea*, Madrid. Fundación Alfonso Martínez Escudero, pp. 374-385.

diversificación de actividades. Las razones que avalan la importancia de la creación de un Grupo Lácteo Gallego son las siguientes:

1. La leche es un producto estratégico en la economía de Galicia: contribuye con el 29,5 por 100 a la producción final agraria y dependen de su comercialización más de 65.000 familias campesinas.

2. Las industrias lácteas instaladas en Galicia no son capaces de recoger y comercializar toda la leche que se produce en su territorio, sólo entre un 70 y un 75 por 100. Hay leche suficiente para abastecer el nuevo grupo, que más que nada sería una potenciación de la capacidad industrializadora de las cooperativas lácteas gallegas, sin peligro de que las industrias existentes resulten desabastecidas.

3. El grupo debe formarse integrando las industrias de base cooperativa que lo deseen: Leyma, Feiraco, Xallas, etc. justamente con los grupos cooperativos que no disponen de base industrial, de los que Colaga es hoy su máximo exponente.

4. Con la instalación de este Grupo Industrial, las cooperativas gallegas serían capaces de transformar y comercializar el 50 por 100 de la leche producida en Galicia, frente al 14 por 100 actual.

5. El Grupo Lácteo podría dedicar especial importancia a la elaboración y comercialización de una amplia gama de productos que incluyera productos de alto valor añadido.

6. Todo ello contribuiría a la creación de un sector lácteo competitivo y estable.

Durante el año 1995 tres son los acontecimientos que van a destacar sobre los demás: el desarrollo de la crisis de **Puleva**, la división interna dentro de la **FENIL**, y la venta de **Lactaria Española**.

En junio de 1995 se anuncia la preparación por parte de **Puleva** de otro plan de viabilidad. Dos años después de que se pusiera en marcha un proceso de cambios en la estructura y funcionamiento de la empresa granadina, ésta sigue inmersa en la crisis y sobre todo presenta bastantes incertidumbres sobre su futuro. Las ventas bajan de 37.000 a menos de 25.000 millones de pesetas. **Puleva** vive una etapa de batallas internas desatadas entre los directivos y propietarios del grupo. Una vez vendida la división infantil a los laboratorios Abbott, la fábrica de Montauban (Francia) a Leche Pascual, además de la venta de vacas y cuotas, en la empresa se trata de poner en marcha sin éxito en los meses precedentes un plan de viabilidad para ajustar el grupo a la nueva realidad del mercado y sus posibilidades.

A comienzos de julio de 1995 los accionistas minoritarios dan un golpe de mano y se hacen por sorpresa con el poder de la empresa lechera andaluza **Puleva**, iniciando directamente, sin delegaciones externas, un chequeo punto por punto de la compañía con el fin de garantizar el futuro de la misma.

En octubre de 1995 comienza la cuenta atrás para **Puleva**. Dos años después de que se iniciaran las batallas internas y cambios de equipos directivos, con unos altos costes económicos, semanas después de que el consejo de administración diera luz verde a un nuevo plan de viabilidad basado en criterios industriales, esta empresa inicia la batalla definitiva de la que depende su supervivencia o su desaparición en el mapa lechero español.

En el verano de 1995, concretamente en julio, pretenden abandonar la FENIL cinco empresas lácteas: Central Lechera Asturiana, **Lagasa**, Leyma, Larsa y Cebalsa-Ato. Las industrias lecheras se enfrentan. **Puleva** trata de esquivar la quiebra; otras varias importantes firmas del sector están en pérdidas, compensadas en algunos casos con ayudas de administraciones regionales o estatales; la mayor parte de las compañías con graves problemas de endeudamiento, agravados por los pagos aplazados; y los precios presentando una tendencia a la baja por efecto de la gran distribución. Con un panorama así, las industrias lácteas se encuentran enfrentadas ante la falta de una política global para definir su futuro en un sector sobredimensionado y con exceso número de industrias.

Un grupo de empresas que cuentan con una importante cuota de mercado han sido acusadas por la otra mitad de recibir ayudas públicas para competir irregularmente en el mercado y claman por la eliminación de las mismas. La propia Federación de Industrias Lácteas toma parte en esta batalla, ya que encarga estudios para delimitar si existen o no estas ayudas que desvirtuarían la competitividad en el sector. No siendo éste el único motivo de división y enfrentamiento, la mitad de la industria se halla contra otra mitad por la indecisa política seguida desde la propia Federación para mejorar la calidad del producto, aumentar los controles en las empresas o llegar a acuerdos con los ganaderos.

Las cinco empresas citadas arriba, con el 35 por 100 de la recogida de leche en sus manos, protagonizaron un intento de ruptura con la Federación que al final se ha reconducido.

Desde la FENIL, varios son los industriales que tratan de impulsar una política de mayor calidad en origen y que consideran no es apoyada como sería necesario por la Federación. Esta falta de una política de calidad habría dado lugar a que, mientras unas empresas controlan a los ganaderos, eligen la mejor leche y la pagan a precio alto, otras siguen adquiriendo la peor leche a precios bajos para venderla al consumidor a precios similares al resto. Una parte de las industrias lácteas propugna una actitud de la Federación más contundente para evitar que se puedan hallar restos de antibióticos en el producto final, lo cual sólo se logra si hay control en la recogida de la leche.

Las empresas más críticas propugnan una racionalización en las rutas de recogida para evitar costes excesivos a las industrias, el funcionamiento correcto de los laboratorios interprofesionales y la posibilidad de que actúen con eficacia y el desarrollo de acuerdos donde se negocie con los ganaderos unos precios estables.

En diciembre de 1995 se produce la venta de Lactaria Española (Lesa) a la oferta presentada por el grupo cooperativo gallego Leyma, en coordinación con la sociedad también cooperativa Iparlat, en el País Vasco y Navarra, lo que parece constituir de nuevo un intento en la ordenación de este sector.

La venta de Lesa, frente a una situación de predominante minifundismo industrial, se consideraba como uno de los últimos instrumentos en manos de la Administración para tratar de buscar soluciones. Lesa había llegado a controlar más de 400 millones de litros de recogida, lo que la situó en un tiempo por delante de Pascual, aunque hoy en día esta empresa se haya en tomo a los 500 millones de litros.

La Administración buscó siempre para Lesa una salida mediante un sólo comprador. La falta de un comprador nacional con capacidad para absorber en solitario el potencial de Lesa ha hecho que, aunque la compra sea solamente de Leyma, posteriormente la firma se fragmente, pasando una parte, los centros de Vizcaya, Cantabria y la **Rioja** para Iparlat.

A pesar de que Leyma e Iparlat se mantienen como sociedades independientes, la venta de Lesa supone poner en unas mismas manos 1.000 millones de litros de leche, de los que 400 corresponderían a Lesa, 220 a Leyma, 80 a la cooperativa Colaga, integrada en Leyma, y 290 de Iparlat.

Por último cabe comentar lo que supone la participación de las multinacionales en el Sector lácteo español. Con una facturación en productos lácteos superior a los 250.000 millones de pesetas, las multinacionales agroalimentarias tienen un papel muy destacado en el sector lácteo y productos derivados en España. Hubo un tiempo en que la propia Administración pensó incluso en esas empresas para lograr una reordenación del sector.

Las industrias lácteas españolas se han centrado tradicionalmente en primeras transformaciones, dejando las más complejas y con mayor valor añadido a las multinacionales como Danone⁵. Por su volumen de facturación, el principal grupo multinacional en el sector lácteo es Nestlé, con unas ventas solamente en productos de leche de unos 80.000 millones de pesetas. La multinacional suiza abandonó en su día su participación en Leche El Castillo y no tiene su principal actividad en la venta de leche líquida. Es la misma situación de Kraft, del grupo Philip Morris, y presente en El Caserío, o la firma Danone, que opera sobre todo en derivados.

La principal ofensiva de una multinacional en nuestro país en el sector de la leche fue la protagonizada por las cooperativas francesas de U.L.N. que actuaron a finales de los ochenta en Larsa, en Galicia, y posteriormente en Ato-Cebalsa, empresas que actualmente controlan. Un segundo paso fue su intento para hacerse en 1991 con Lesa. Sin embargo, tanto los malos resultados del grupo en Francia como en España a través de Iberlat, dieron lugar no solamente a la paralización de la compra de Lactaria, sino incluso a pensar en su salida total del sector lechero español. Durante los últimos años, el grupo francés presenta unos resultados negativos, y no se ha descartado su venta. El problema, como sucede en otros casos, es la falta de compradores.

Junto a U.L.N., igualmente se halla presente en el sector de la leche en España la francesa Sodiaal, a través de Sodiber, que desembarcó en Central Lechera Vallisoletana, con Lauki como marca insignia. Por último, entre otras de menor relevancia en la leche, también tiene una presencia discreta en España el grupo Besnier, con una planta en Lugo.

Próxima a la entrada en el sector se ha quedado la empresa italiana Parmalat, cuya marca utiliza en franquicia la asturiana Industrias Lácteas Asturianas (Ilas). Parmalat, con la oposición del Ministerio de Agricultura, no llegó a presentar una propuesta por Lactaria, sino solamente una carta de intenciones.

Como conclusión cabe afirmar, coincidiendo con Alicia Langreo⁶ que la industria láctea española se enfrenta en la actualidad a una situación muy difícil derivada de las dificultades en el abastecimiento de materia prima y la estrategia de la distribución frente a determinadas gamas, en especial la leche líquida. En estas condiciones las restricciones de la PAC a la producción láctea dificultan aún más la situación del sector español y pone en cuestión la pervivencia especialmente de las industrias situadas en las áreas menos

5 FEO PARRONDO, F. (1988-1989): «La industria agroalimentaria en España», *Boletín de la Real Sociedad Geográfica*, tomo CXXIV-CXXV, p. 116.

6 LANGREO NAVARRO, A. (1994): «La situación y los cambios recientes en el sistema lácteo español. Efectos en la industria», *Revista Española de Economía Agraria*, núm. 170. p. 131.

ganaderas. Los efectos de la situación son aún más negativos debido a las dificultades que atraviesa el **grupo** de empresas líderes, en especial las de capital español, entre las que hay algunas centradas en leche líquida. En cambio, el capital multinacional se ha situado en las gamas con mayores ventajas.

Producción de la leche para la industria. 1992

Comunidad Autónoma	Recogida Miles de Tm.	Empresas líderes presentes
Andalucía	437	Puleva, Lesa, Danone.
Aragón	87	—
Asturias	556	Ilas, Nestlé, Danone, Clas, Iberlat.
Baleares	113	Kraft.
Canarias	0	Danone.
Cantabria	467	Lesla, Nestlé.
Castilla-La Mancha	156	Iberlat.
Castilla-León	854	Pascual, Iberlat, Clesa, Ilas, Sodiber, Clas, Kraft, Puleva.
Cataluña	604	Nestlé, Iberlat, Danone, Lesa, Clesa.
Extremadura	67	—
Galicia	1.534	Nestlé, Pascual, Clesa, Iberlat, Kraft, Lesa, Clas.
Madrid	130	Clesa, Danone, Ilas.
Murcia	21	—
Navarra/País Vasco	354	Iparlat, Danone, Lesa.
La Rioja	19	—
Valencia	51	Danone, Clesa.

Fuente: Langreo Navarro, A. (1994).