

Dos menos uno, dos. Quién decide el precio de los alimentos

Ferran Garcia

Coordinador de Investigaciones de VSF-Justicia Alimentaria Global

Hace unos meses Danone lanzó su línea de yogures ecológicos bajo el nombre *Las dos vacas* en medio de una intensa campaña publicitaria –aunque tienes que tener muy buena vista para detectar el logo de Danone. En ella se dice que «Desgraciadamente desarrollar productos ecológicos es más caro. Esto se debe a que los ingredientes ecológicos pueden costar hasta un 200% más». Por ingredientes, imagino, se debe referir a la leche (un yogur es leche y fermentos). Ese yogur en concreto nos cuesta el doble (0,5 €) que el convencional de Danone (0,25€), pero ¿cuánto se paga de más a una ganadería de leche ecológica respecto a la convencional? Unos 10-15 céntimos por litro. Ello quiere decir que cada yogur se puede encarecer 0,0125 € por el hecho de ser eco. Si se ha encarecido 0,25€, ¿dónde están los 0,2375€ restantes? Es decir, el 91% de lo que pagamos de más. Pues entre la persona que ordeña la vaca eco y yo que me he comido ese yogur. Y en ese tramo solo hay dos cosas: Danone y el supermercado donde lo he comprado. Ahí está el negocio, no solo de los yogures supuestamente ecológicos¹ sino de la alimentación, en general.

La industria alimentaria y la gran distribución son, literalmente, el negocio alimentario. Pero hay más y peor: son estos dos actores los que ostentan el poder de determinar qué se produce, dónde, cómo y a qué precio, y también, qué se come, dónde, cómo y a qué precio. El binomio gran industria alimentaria y gran distribución tiene el monopolio de la alimentación (y si no, que se lo digan a la empresa matriz de las dos felices vacas normandas).

Vamos a empezar por el final: la conclusión. La idea central de estas páginas es la siguiente: ¿existe alguna relación entre el precio que pagamos por un alimento y lo que recibe la persona que lo ha producido en el campo? La respuesta es: entre muy poca o nula. Y no es una opinión, es lo que dicen los datos y su análisis.

Vamos a ello.

¹ Los yogures eco de Danone que se venden en España se fabrican en Normandía, a más de 2.000 km de Madrid, por ejemplo.

La mano que mece la cuna es la mano que domina el mundo

Esta es la frase que decía Rebecca de Mornay en la película del mismo nombre. En ella, una siniestra y seductora niñera provocaba el caos en una familia idílica. Lo que de Mornay le dice al padre en cuestión es parte de lo que vamos a explicar aquí: yo tengo lo que más quieres (tu hija) y vas hacer lo que yo te diga.

En el actual sistema alimentario convencional existe un monumental desequilibrio de poder. Esto también es un hecho contrastado: los sindicatos agrarios lo denuncian y prueban un día sí y otro también, el Observatorio de precios del Ministerio de Agricultura ofrece datos claros sobre quién se queda con el dinero que pagamos por nuestros alimentos, a nivel europeo existen comunicaciones, resoluciones, declaraciones, grupos de trabajo que van en ese sentido y, finalmente, por si faltara algo, el relator de Naciones Unidas para el Derecho a la Alimentación ha expresado reiteradamente su preocupación por este tema y ha propuesto medidas correctoras.² Pero el hecho continúa inmutable. Quien tenga poder de coacción sobre quién produce los alimentos (la agricultura y la ganadería) y sobre quién los consume (el consumo) es quien moldea el sistema alimentario en función de sus intereses y ese poder de coacción lo da, básicamente, la cuota de mercado que tienes sobre los eslabones clave de la cadena alimentaria.

Empecemos por los precios y veamos dos datos que creo que son ilustrativos:

De media, un alimento multiplica por 4,5 el precio desde que sale del campo hasta que llega a nuestras mesas. Dicho de otro modo, por cada euro que pago por un alimento, solamente 0,2€ van a la parte productiva.³ Pero esto nos indica, solamente, cómo fluye el dinero por el sistema alimentario convencional. En realidad es mucho más interesante saber cómo se reparten los costes y, sobre todo, los beneficios entre los actores. En España el 60% del beneficio del precio final del producto alimentario se queda en la gran distribución (los supermercados, para entendernos). Ya que hemos empezado con los yogures Las dos vacas, sigamos con el sector lácteo para ilustrarlo. En España de cada euro que pagamos por la leche, según el Ministerio de Agricultura, la fase de producción se queda con un beneficio de 0€ (no es una errata), la distribución se queda con un 60-90% (alguno de los cinco supermercados que dominan el mercado) y el resto (10%-40%) se lo queda la industria láctea (una de las 3 que dominan el mercado). ¿Eso pasa en todos los países? No. Mientras en España la ganadería lechera no participa del beneficio de la venta de un litro de leche (vamos, que pierde dinero), en

² O. de Schutter, *Addressing Concentration in Food Supply Chains*, Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas, diciembre 2010. Disponible en: www.srfood.org/images/stories/pdf/otherdocuments/20101201_briefing-note-03_en.pdf.

³ En algunos alimentos el precio se multiplica hasta por once. Se pueden consultar todas la cifras en: www.magrama.gob.es/es/alimentacion/servicios/observatorio-de-precios-de-los-alimentos/default2.aspx

Canadá la ganadería se queda con el 54% del precio final de venta de ese mismo litro de leche. Las diferencias entre Canadá y el Estado español no existen por casualidad, veremos al final del artículo a qué se deben. En cualquier caso, ahora lo que destacamos es que existen herramientas para corregir el desequilibrio; es cuestión de decidir si se quiere hacer o no, y, por lo visto, no se quiere.⁴

Otro buen ejemplo es el del tomate. Sea cual sea el canal de venta (tienda tradicional o supermercado) el agricultor/a se queda con entre 4-5% del beneficio de lo que pagó por un tomate y el punto de venta con el 50-68%. Para más inri, los supermercados, a pesar de su mayor volumen de venta, tienen más beneficio porcentual por kilo que las pequeñas tiendas (50% vs 68%). Pero aún hay más. Estas cifras se refieren al kilo de tomate. La gran distribución comercializa muchas más toneladas de tomates que una tienda tradicional. Una de las reglas de la economía de escala nos dice que a medida que mueves más producto tu beneficio por unidad de producto puede bajar. Ganas menos por tomate, pero vendes muchos tomates y al final, ganas más. La gran distribución rompe esa regla por la sencilla razón de que tiene el poder casi absoluto de la cadena. ¿Por qué tiene que bajar el beneficio por tomate? ¿Quién se lo exige? El mercado no, porque lo controla ella. Es decir, gana más por tomate y, encima, vende más tomates. Negoción. Hagamos una comparativa para ilustrar de lo que estamos hablando: la producción media de una finca de tomates en el Estado español es de 168 toneladas al año. Con los márgenes de beneficio medios que nos ofrece el Ministerio de Agricultura, esa finca media tiene un beneficio neto anual de 1.680€. Si hacemos el mismo cálculo pero en la gran distribución vemos que una marca de supermercado controla el 20% de las ventas (uno de cada cinco tomates los compramos ahí), eso nos da más de 7 millones de euros de, recordemos, beneficio neto: 1.680€ contra 7 millones.

Dominatrix

Ya hemos visto quien se queda con el beneficio monetario de nuestra alimentación (los Danones, Nestlés, Pozos o Campofríos, y los Mercadonas, Carrefours o Dias para entendernos). Pero, ¿de dónde nace esta dominación hacia atrás (hacia el campesinado) y hacia adelante (hacia el consumo)? Hay diversas fuentes desde donde se origina esa dominación, pero en este artículo vamos a destacar uno, que, de hecho, es una de las características fundamentales que describen el actual sistema alimentario: la concentración de poder. Oligopolios y monopolios, como el juego, pero con dinero de verdad. Aunque no sea una gran novedad el decirlo conviene recordar que entre el campo y mi plato existen un puñado (puñado porque caben en una mano) de empresas que procesan el alimento y lo ponen a la venta. Son muy pocas y ese altísimo grado de concentración (o me vendes a mí o a nadie; o me compras a mí o a nadie) les concede

⁴ Políticas Públicas para la Soberanía Alimentaria: Barreras y oportunidades. Análisis europeo estatal y local, Emaús Fundación social, San Sebastián, octubre 2011. Disponible en: http://vsf.org.es/sites/default/files/docs/politicas_publicas_para_la_sa_analisis_europeo.pdf

un poder imperial sobre el resto de los actores de la cadena, básicamente el campesinado y los consumidores. O sea, la inmensa mayor parte de la sociedad. Lo controlan y condicionan absolutamente todo, también (aunque no solamente) los precios. Por ejemplo, pasar de un 10 a un 20% de cuota de mercado supone reducir un 5% el precio pagado a los mismos proveedores.⁵ Puede parecer poco, pero en los márgenes comerciales actuales es mucho. Además, las cuotas de mercado de las que hablamos en alimentación están entre el 60% y el 90%.

Pongamos nombres y cifras a todo ello: ¿Leche? Cuatro empresas controlan el 60% del mercado. ¿Huevos? El 60% de los huevos los compramos en la gran distribución y ahí hay un 80% de marca del propio supermercado y un 20% de marcas de fabricantes. Las cinco primeras empresas controlan, aproximadamente, uno de cada 4 huevos que consumimos. ¿Frutas y verduras? En el Estado, cinco grupos controlan más del 45%. ¿Carne de pollo? Tres empresas la mitad del pollo consumido en el Estado, la primera de ellas controla casi un tercio ¿Productos cárnicos? el 70% lo controlan cuatro actores: la gran distribución (directamente a través de sus marcas) (34%), Campofrío (15%), El Pozo (8%) y Argal. Podríamos seguir hasta el infinito. Pero, lamentablemente, esta (la concentración de la venta de la materia prima alimentaria) es solamente una parte de las malas noticias. Hay más. Esas son las cadenas 'hacia adelante' en la cadena alimentaria. También las hay 'hacia atrás', aquello que necesita la agricultura y la ganadería para obtener sus productos.

Quien más quien menos ha oído hablar del oligopolio de las semillas (Monsanto, Syngenta, ADM y DuPont). De ellas depende nuestra vida (y no es un ataque de lirismo, lo digo en sentido literal) y están en manos de esas cuatro empresas. Pero menos conocida resulta la situación en el caso de los animales de los que obtenemos alimentos. La industrialización ganadera se basa, como *inputs* claves, en animales seleccionados genéticamente y en piensos. Esos animales son propiedad privada y están producidos, comercializados y controlados a nivel mundial por no más de 10 empresas. Cuatro empresas para el porcino (carne), cinco para el bovino (leche y carne) y cuatro para las aves (carne y huevos). Las dos mayores empresas de genética animal del mundo son Genus y Hendrix. ¿De qué grado de poder estamos hablando? Pues considerable. Veamos: la mitad de los huevos industriales del mundo los ponen aves Hendrix. También uno de cada dos pavos que se producen industrialmente en el mundo lleva el DNI de Hendrix en el pico. En España Hendrix (a través de su filial Hypor) es propietaria de la genética de uno de cada cuatro cerdos. Pero el rey indiscutible de la genética animal es Genus, líder mundial en porcino y bovino (leche y carne). Más: Una sola empresa (Nutra, su marca en el Estado es Nanta) controla casi el 20% del pienso que se produce en el Estado. De todas maneras, aunque esas empresas compren los componentes del pienso y los mezclan, en realidad la llave de la alimentación animal está aún más concentrada y transnacionalizada. En el Estado español los dos principales componentes del pienso (cereales y soja) son controlados

⁵ Datos de la Comisión de la Competencia de Reino Unido. Disponible en: www.competitioncomission.org.uk

por Cargill y Bunge. Todo el cereal y la soja pasa por sus manos y su destino se dicta en el mercado de *commodities* de la bolsa de Chicago. ¿Por qué inundo este texto con tantos datos? Básicamente para intentar poner de manifiesto que donde vemos una pechuga de pollo tenemos que empezar a ver a Cargill, donde vemos un huevo tenemos que empezar a ver a ADM, ¿Una chuleta de cerdo? Los mercados de futuros de la bolsa de Chicago. ¿Un huevo frito? A Hendrix. ¿Un café con leche? Además de Lactalis y Nestlé, pensemos en Bunge.

Hemos visto que hay un grupo minúsculo de empresas que controlan todo lo que necesita el agricultor/a para producir alimentos y hay otro grupo (vinculado al primero) que controla la compra de esas materias primas alimentarias y nos ofrece el alimento listo para su consumo. ¿Son ellas las que dictan cómo es y qué precio pagamos por nuestra alimentación? Sí, pero hay más.

Dominatrix (II)

Antes hemos dicho que en el mercado de la leche en nuestro país lo controlan cuatro empresas. Pero hemos omitido un detalle: la mitad de ese mercado lo controlan directamente los supermercados a través de sus marcas blancas. Los supermercados no solamente son una industria láctea más que ocupa la mitad de las 'marcas' de leche consumidas, es además, como en el caso del resto de alimentos, quien tiene también la llave absoluta del consumo. ¿Dónde compramos, realmente, la leche? Pues el 92% lo compramos en los distintos formatos de la gran distribución quedando sólo un 8% de ventas en tiendas tradicionales u otros.

Si los Danones, Nestlés, Campofríos o Unilevers tienen un poder inmenso (y lo tienen), a medida que el alimento va acercándose al consumo, la carretera se estrecha dramáticamente y el número de actores es aún menor. El 75% de los alimentos que comemos los compramos a siete empresas (cinco corporaciones de supermercados más dos centrales de compra). El primero de ellos (Mercadona) controla el 23%. Es como si una persona (muy amable y con buenas formas, eso sí) viviera con nosotros en casa y tuviera en su bolsillo la llave del candado que ha puesto a la nevera y la despensa. Si quieres comer, acepta sus condiciones. ¿Y si no quiero? Bueno en ese caso tienes una opción, pero la veremos al final del texto.

Si la industria alimentaria es un matón de barrio (es una metáfora...) que condiciona la vida de sus habitantes, los supermercados son los X-men al completo. Ultrapoderosos. Intratables. Ni de coña puedes competir con ellos. Nos puede parecer que Danone o Nestlé condicionan mucho la cadena alimentaria (y lo hacen), pero nada comparados con Mercadona o Carrefour. Mercadona, el solito, nos vende uno de cada cuatro alimentos que compramos. Superpoder. Para Danone, Carrefour representa un porcentaje altísimo de sus ventas (pongamos que un 50%, y es una cifra que escribo a modo de ilustración), pero para Carrefour, Danone solamente representa un 3%. Superpoder. La industria alimentaria no existiría sin los

supermercados, les necesitan como Moriarty a Sherlock Holmes. Digo lo de Moriarty porque puede parecer que existen dos grandes nodos de poder: la industria alimentaria y los supermercados. Cierto. Y puede parecer también que no tienen los mismos intereses, al contrario, que se odian, que son competencia. Aquí nos equivocaríamos. Trabajan coordinadamente. Es la llamada cooperación capitalista, aunque suene a oxímoron. Se necesitan, se ayudan, cooperan, como confiesa el malo malísimo Moriarty al Sr. Holmes.

La gran distribución expresa como ninguna el poder del oligopolio en acción. Concentra el poder de decisión sobre el tipo de alimento, las variedades, el precio, la estacionalidad, el país de origen, el tipo de producción, el tipo de productor/a, etc. Todo. El supermercado decide cuál es la leche que se vende y cuál no, de qué tipo, cuántas marcas ofrece y cuáles, a qué precios, quién le produce esa leche, de dónde viene esa leche... en definitiva, lo decide todo. En su dominancia absoluta condiciona los precios campesinos, los sistemas de producción o su rentabilidad. El hecho incuestionable es que en el sistema alimentario predominante lo que no está en los lineales de un súper no existe por la simple razón de que apenas se compran o venden alimentos fuera de estos establecimientos. ¿Os imagináis un poder mayor? Difícilmente. Superpoder.

Siguiendo con el ejemplo del inicio, detrás del oligopolio lechero de Las dos vacas normandas está el oligopolio del supermercado, la pinza perfecta para el campesinado y para el consumidor, porque bajo el manto de diversidad ficticia de los lineales del supermercado se esconde la uniformidad de un puñado de empresas y unas prácticas que no benefician a ninguno de los dos. Así lo reconoció sin ir más lejos la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia y, con mayor vehemencia, su contraparte europea.

Final

Vamos terminando, pero antes necesito daros dos malas noticias más. Ni las corporaciones alimentarias ni las de la distribución alimentaria viven aisladas y desconectadas del resto de la economía. En su mayoría pertenecen (o cooperan, trabajan, invierten) en corporaciones aún mayores, conglomerados que controlan otros sectores económicos, normalmente con igual grado de oligopolio. Por ejemplo, la empresa que produce y vende uno de cada tres pollos que consumimos (Nutra) tiene entre sus accionistas a AXA Seguros, el banco ING, Allianz, JP Morgan o BNP Paribas. Es decir, la flor y nata del sistema financiero internacional. La segunda azucarera que opera en el Estado (ACOR, la C es de cooperativa, y sigan leyendo para ver como se ha pervertido el concepto primigenio de cooperativa) pertenece a la multinacional francesa Tereos, un gigante alimentario, líder absoluto en muchos sectores que une sus esfuerzos con Petrobras, la petrolera brasileña. Campofrío (la empresa líder en su sector en España) y que cada año nos regala un spot por navidad aclamando las virtudes de ser español/a, la necesidad de salir de la crisis con alegría, y que en un ejercicio de obscenidad como hacía

tiempo que no veía, acaba de lanzar una campaña usando la lucha feminista para vender Pavofrío 0% grasa, esa empresa pertenece a la mexicana Alfa, dedicada entre otras cosas a la producción de petroquímicos, componentes automotrices de aluminio y alimentos refrigerados. También participa en la extracción de gas natural y crudo. Es la sexta compañía más grande de México. Con todo esto quiero decir que las decisiones de la industria alimentaria en nuestro país, de si pagan más o menos a la agricultura por unas naranjas o si hacen una oferta 2x1 de un yogur o no, dependen de intereses que, a menudo, están muy muy alejados de esa situación en concreto.

La segunda mala noticia es que en algunos alimentos el grado de dominación es tal que, directamente, no existe el campesinado. ¿Es posible una alimentación sin ellos/as? Tan posible como ni la carne de pollo ni los huevos ni la carne de cerdo que comemos ha pasado por las manos de ningún ganadero/a. Es el llamado proceso de integración vertical donde un actor de la cadena alimentaria controla prácticamente todo el proceso: es el propietario, o controla totalmente los pollos, su genética, sus piensos, su transporte, su sacrificio en el matadero, el fileteado, etc. El mal llamado ganadero es solamente un empleado de esa integradora que trabaja a comisión. Fenómeno conocido como la proletarianización del campesinado (convertido en trabajadores del sector industrial directamente) es un mecanismo más de dominación de quien controla el sistema alimentario y marca sus precios y condiciones.

Y acabo, reconociendo que acabo de mentir. En realidad, me faltaba por contar una tercera mala noticia. Quizás la peor de todas. Todo lo que hemos dicho hasta ahora se refería a la materia prima alimentaria. Fruta, verdura, leche, carnes, huevos, pescados, cereales, legumbres... cosas así. Pero en realidad no comemos eso. Comemos alimentos procesados (en mayor o menor grado, pero el 80% de nuestra dieta no son alimentos frescos, sino procesados). Incluso una manzana o un kiwi tienen un procesamiento considerable (ceras, fungicidas, irradiación, etc.) Es decir, que, en realidad, lo que pagamos por cada alimento procesado que compramos, lo que gastamos en nuestra dieta, tiene muy poco que ver con lo que recibe el sector productivo, además de todo lo que hemos dicho hasta ahora, porque hay poco de sector productivo en esa dieta. Hay poco alimento, para entendernos. Los costes se van por otros lados, no por la materia prima alimentaria que usa la industria.

Acabo con el dato que ejemplifica la conclusión con la que he empezado: según un reciente estudio de la Unión Europea, el porcentaje de variación de los precios en el consumo tiene que ver entre un 0% y un 10% con las variaciones de precios en origen (en el campo) y un cero patatero con los precios de las materias primas alimentarias. Vamos, que da igual que el precio en origen suba o baje, eso no tiene nada que ver con el precio final que pago yo al comprarlo. Ese precio final responde a otras lógicas e intereses. Otro dato: el precio de la materia prima alimentaria solo explica aproximadamente el 30% del precio final del alimento procesado.

Teníamos dos temas pendientes. El primero, Canadá y por qué allí el campesinado participa del 54% del beneficio de la venta de leche y aquí es un 0%. La razón está en que hay voluntad política de intervención pública. El precio de la leche se decide en la Comisión de Productos Lácteos del Canadá (CDC), una organización estatal creada en 1966 con el mandato de coordinar las políticas lecheras federales y provinciales. El precio de referencia se decide escuchando a todos los actores y priorizando el interés público. Igualito que aquí.

El segundo era la respuesta a la pregunta que hacíamos al individuo supermercadista que vivía (imaginariamente) en nuestra casa, con las llaves de la nevera y la despensa. Si no quiero aceptar sus condiciones puedo cambiar de sistema alimentario y acercarme al que defiende la soberanía alimentaria: sistemas alimentarios locales, de base campesina, de producción agroecológica y que comercializan alimentos en tiendas de barrio, en mercados municipales, en cooperativas de consumo. Hay mucho camino hecho, pero queda aún mucho más para seguir avanzando e innovando hasta que estos sistemas ahora alternativos sean realmente hegemónicos y populares, no minoritarios ni elitistas. Estamos cada día más cerca.