

Los grandes capitales salen  
a la caza de los productos  
ecológicos

## SOBRE LA RECIENTE COMPRA DE VEGETALIA POR LA TRANSNACIONAL EBRO FOODS

*Del arroz, la pasta y las salsas al seitán, el tofu y el tempeh. De la agroindustria a la agricultura ecológica. De las transnacionales a los huertos. Del consumo voraz al sosegado. De los acaparamientos a los cuidados. La adquisición realizada por la transnacional Ebro Foods de la empresa de alimentación ecológica Vegetalia no es una operación financiera al uso; es el ejemplo más evidente de la entrada de los grandes capitales financieros en formas de consumo que apuestan por una alimentación basada en la soberanía alimentaria y en la ecología.*

**E**l nombre suena cercano, fresco y natural, pero Ebro Foods esconde un conglomerado que opera en más de una veintena de países y que está formado por otras tantas empresas con sede en Varsovia, Teruel o Nueva Delhi. El 'dónde estamos' de la compañía suma una nueva chincheta en la comarca barcelonesa de Moianès, la sede de Vegetalia, con masía de piedra incluida y paneles solares para la autogestión. Una de las grandes empresas de la agroindustria del Estado español se ha hecho con la pionera de la

alimentación ecológica. Y no es casual.

Allá por 1986, Salvador Sala Druguet decidió «dar un nuevo sentido a su vida» y compartir su «camino de desarrollo» con los demás, como cuenta en una entrevista de la Asociación Vida Sana. Con esa filosofía fundó una de las primeras empresas de alimentación ecológica, vegetariana y vegana en España, que comercializa alrededor de 1500 productos, que es pionera en la fabricación de proteína vegetal, que cuenta con más de 80 personas empleadas y que facturó

11,5 millones de euros en 2016, dos más que en el ejercicio anterior.

Ebro Foods ha pagado 15 millones de euros por hacerse con ella. Por entrar en el mercado de lo que representa. Un año antes, ya había mostrado su nueva estrategia empresarial al comprar el grupo francés Celnat, «pionero en el campo de la alimentación biológica y uno de los fabricantes de cereales orgánicos más importantes de Francia», según la nota informativa que difundieron en su día. Por la francesa, que facturó unos 22 millones de euros en 2015, pagaron 25,5 millones para «reforzar su posicionamiento en el ámbito de la salud, otorgar una mayor relevancia al papel que la categoría Bio va a desempeñar dentro del grupo y situarse estratégicamente en el marco de las nuevas tendencias en alimentación», explicaron entonces.

Va quedando claro: más que compartir una filosofía de entender la alimentación y el consumo, la compra de estas dos importantes firmas busca entrar en unos mercados ajenos a su quehacer diario. Es decir, quieren ganar más dinero. Sus cifras de negocio así lo confirman: en el primer trimestre de 2017, Ebro Foods ha obtenido unos beneficios de 51,6 millones de euros, un 19 % más que el año anterior. Unos guarismos «positivos», explica en una nota de prensa la empresa, que no ha respondido a las preguntas de este medio: «El acierto en el posicionamiento de todas nuestras grandes marcas, europeas y norteamericanas, en los segmentos de la alimentación orgánica y el *healthy food* está posibilitando la apertura de una nueva vía de crecimiento para el grupo, situándonos a la vanguardia de las nuevas tendencias en alimentación. En este sentido, destacamos la incorporación de la sociedad Vegetalia, el pasado mes de enero, a la división Bio de la compañía».

### Un sector en aumento

Los datos oficiales confirman que el consumo de productos ecológicos crece en España. En 2015 se acercó a los 1500 millones de euros (un 24,5 % más con respecto a 2014): «El gasto en productos ecológicos ha crecido mucho más intensamente que el gasto en alimentación y bebidas convencionales, crónicamente estancado en los últimos años», recoge el informe «Caracterización del sector de la producción ecológica española, en términos de valor y mercado, referida al año 2015», publicado por el Ministerio Agricultura, Pesca, Alimentación y Medio Ambiente.

El documento añade que «es indudable que esta evolución de la demanda interior de alimentos ecológicos terminará por animar a toda la gran distribución y a muchas grandes industrias alimentarias a interesarse por tomar en consideración y atender, con cada vez mayor competitividad y promoción, este creciente segmento del mercado agroalimentario español». Lo de Ebro Foods no es casual.

Phil Howard, profesor de la Universidad de Michigan e investigador en cuestiones de agricultura y alimentación, explica en conversación con este medio que «las grandes empresas se sienten atraídas por la innovación y las tasas de crecimiento mucho más altas en comparación con los productos alimenticios convencionales. Es más fácil para un gran conglomerado comprar una compañía que ha incorporado con éxito una nueva categoría de productos que invertir en innovación desde dentro. Las grandes quieren aumentar su poder en el futuro, y estas adquisiciones les dan el control sobre nuevos segmentos de mercado».

La tendencia no es territorial. En los 15 primeros años de este siglo, el consumo mundial de productos ecológicos se ha multiplicado casi por seis, pasando de 11.500 millones de euros en 2000 a los 65.000 millones de euros estimados para 2015 (fueron 60.600 en 2014), según el mismo informe. El Ministerio también estima que la tendencia seguirá en aumento porque habrá «una implicación cada vez mayor y más importante de la industria y la distribución convencionales en la elaboración y venta de productos ecológicos, ante la perspectiva de mejores ratios de consumo y ventas».

### Movimientos del sector

El cambio de manos de Vegetalia confirma una tendencia. La empresa propietaria de Cola Cao y Nocilla (Idilia Foods) compró Biográ. Ya antes, Natursoy, fundada por Tomás Redondo, socio inicial de Salvador Sala Druguet en Vegetalia, fue adquirida por el conglomerado francés Nutrition&Santé. La multinacional Danone comercializa en España yogures ecológicos tras adquirir una empresa de Estados Unidos. La lista es larga. De hecho, en Estados Unidos, que marca la tendencia, existe un gran movimiento de compraventa de empresas con etiquetas bio y ecológicas: Coca-Cola o Kellogg son algunas de las que ya tienen presencia en el sector. «Todas

las estadísticas indican que el consumo de ecológicos en España está en alza y el gran capital está viendo esto como una oportunidad de negocio. Estos productos son una vía de diferenciación que está adoptando para poder competir», explica a esta revista Diego Roig, director de la consultoría [Ecological.bio](#).

Las grandes empresas agroindustriales, los fondos de inversión y la gran distribución no escapan de esta radiografía. Es significativo que Amazon haya comprado, a cambio de 13.700 millones de dólares, Whole Foods, una cadena de supermercados con presencia de Estados Unidos, Canadá y Reino Unido, líder en la venta minorista de alimentos ecológicos. En el Estado español, Amazon ya comercializa platos ecológicos de la empresa Cocina Maruma. Y Carrefour abrió la pasada primavera su primera tienda Bio en España, en la que vende sus propios productos. Spar, por su parte, también ha abierto dos tiendas similares en Canarias, mientras que El Corte Inglés ha creado una «isla» de productos ecológicos.

Los cambios en la propiedad no son meramente operaciones financieras, sino que implican cambios en los principios que están detrás de la producción ecológica. ¿Qué pasará con la soberanía alimentaria, con la vertebración del territorio, con el respeto del medio ambiente, con los cuidados, con la cercanía...? «En el futuro, todos esos esfuerzos para crear alternativas a los productos de grandes empresas y sus impactos negativos serán absorbidos por las propias grandes compañías. Aunque temporalmente algunos de estos impactos pueden ser abordados», reflexiona Phil Howard.

Más optimista se muestra Diego Roig, quien considera que habrá espacios tanto para las personas que consumen productos más convencionales como para aquellas otras que tienen en cuenta los principios de la alimentación ecológica. Y matiza: «Es positivo el hecho de que haya productos ecológicos en grandes empresas, porque da visibilidad y significa la entrada en sitios que hasta ahora no era posible; aunque si eso supone que se equiparen a la forma de funcionar del sistema agroalimentario, puede ser un riesgo».

El reto no parece sencillo observando el caso de Ebro Foods. ¿Quién es esta empresa?, ¿qué principios la sustentan?

### Un perfil dudoso, Ebro Foods

Los datos confirman que el objetivo de Ebro

Foods es obtener más beneficios y sumar más y más ganancias cada año. Para lograrlo, sus estrategias han sido diversas, algunas carentes de ética y opuestas a los principios de la agricultura ecológica y de la soberanía alimentaria. De hecho, como agroindustria transnacional, la actividad y la forma de funcionar de Ebro Foods provocan una serie de impactos, como los de su [planta arrocera en Marruecos](#).

Un [informe de Veterinarios Sin Fronteras](#) se hace eco de la denuncia de las comunidades campesinas de la localidad marroquí de Chlihate sobre la ocupación de tierras y de recursos naturales por parte de la transnacional arrocera: «En una zona de una alta riqueza agrícola, con tierras muy fértiles, la población no solo se ha quedado sin trabajo, sino también sin tierras para producir alimentos. La ocupación por parte de Ebro Foods de las pocas tierras que rodeaban el pueblo fue la gota que colmó el vaso de una clara vulneración del derecho a la alimentación de la población local provocada por la empresa y auspiciada por el gobierno marroquí». El resultado de esta industria ha sido, recoge la oenegé, más pobreza y emigración.

Maite Navalón Gómez relata en su [trabajo de fin de grado](#), publicado por la Universitat Politècnica de València, que «uno de los impactos más importantes que ocasiona este gigante es el control que ejercen dentro del sector y que hace imposible la competencia de productos autóctonos o ecológicos». De hecho, en 2013 fue [condenada por pactar precios](#). *El País* recoge que «ser el líder mundial en arroz y el segundo en pastas permite a Ebro estar en óptimas condiciones para negociar precios de los cereales básicos para sus productos». Y en sus conclusiones, Navalón apunta que «las agroindustrias no generan bienestar social ni riqueza para la sociedad, no generan empleo digno ni respetan la soberanía alimentaria».

Tampoco generan vertebración de territorios rurales, ni fomentan relaciones basadas en los cuidados, ni sostenibilidad; sus prácticas están regidas por principios neoliberales, como las que aplican los fondos de inversión o las complejas telas de araña formadas por intereses empresariales y especulativos.

Ebro Foods es una sociedad participada y dirigida por [Antonio Hernández Callejas](#). Entre sus [accionistas](#) destaca un 10,3 % de fondos estatales públicos, a través de la Sociedad



Quesería Vista Alegre en Karrantza (Bizkaia). Exposición *Nuestras raíces unidas a la tierra*.

Foto: Nuria González

Estatal de Participaciones Industriales (SEPI); el 10 % de la familia March (mediante Corporación Financiera Alba); y otro tanto de Damm. Esta cervecera pertenece a una de las familias, los Carceller, que aparecen en la lista Forbes e hizo su fortuna durante la dictadura franquista, habiendo sido condenada por varios delitos contra la Hacienda pública, y está igualmente vinculada a los papeles de Panamá, según algunas informaciones. El actual vicepresidente de Ebro Foods, Demetrio Carceller, eludió la cárcel tras pagar una multa.

Siguiendo con el accionariado, destaca también el 7,9 % que está en manos de los herederos de Juan Luis Gómez-Trenor Fos (fallecido recientemente, fue uno de los hombres fuertes de Coca-Cola en España y uno de los más ricos del país, según Forbes), así como la presencia de la familia del presidente Hernández Callejas: por un lado, a través de Heralianz Investing Group (que controla al menos parte del Instituto Hispánico del Arroz y está representada en el Consejo de Administración por Félix Hernández Calleja, hermano del director de Ebro Foods) y, por otro, por el Grupo Tradifin (vinculado también al Instituto Hispánico del Arroz y representado por Blanca Hernández, exconsejera de Prisa). La también presidenta de la Fundación Ebro gestiona el fondo de inversión que controla Soixa, la sicav familiar, instrumento financiero con el que solo pagan un 1 % de impuestos.

La vinculación con fondos públicos de esta transnacional no llega solo a través de la participación del Ministerio de Hacienda con la SEPI en su accionariado, sino también con subvenciones directas como las de la Política Agraria Común (PAC). La familia Hernández se embolsó en 2016 más de 28 millones de euros, mientras que la familia Carceller sumó más de 9 millones.

Hasta el año 2010 no se publicó por primera vez la lista de las personas o entidades beneficiarias de estas ayudas europeas, y se hizo con mucha oposición teniendo en cuenta los nombres que escondía. Las familias presentes en Ebro Foods se llevan parte del pastel de estos fondos, que nacieron para apoyar las estructuras agrícolas y ahuyentar el fantasma de la falta de recursos en la posguerra mundial. La experta en política ambiental y agraria de la Asociación Trashumancia y Naturaleza, Concha Salguero, explica que «la PAC se ha convertido en una política financiera, hay muchos grupos de interés detrás de las subvenciones. Si escarbas en las empresas, al final está detrás el sector financiero».

*M.ª Ángeles Fernández y J. Marcos*

*Periodistas freelance*  
[www.desplazados.org](http://www.desplazados.org)

Nota: En la publicación de este artículo en nuestro sitio web se encuentran enlazados los documentos de referencia.