

Alimentos de marca vs. alimentos básicos**

Las Naciones Unidas publicaron a mediados de 1981, el primer estudio global de la industria mundial procesadora de alimentos y bebidas. La investigación se concentra en el análisis de la naturaleza de las inversiones de las corporaciones transnacionales (CT) en el sector alimentario de los países en vías de desarrollo; estudia el impacto de estas inversiones sobre el desarrollo de un

sector agroindustrial alimentario propio y mejor adaptado a los objetivos de crecimiento económico y exigencias sociales de esos países y, finalmente, las políticas establecidas por los gobiernos de estos países para mejorar los resultados de las CT en la agroindustria local.

El comportamiento de las CT es analizado en relación a dos variables: la estructura competi-

* Investigadora del IIEc-UNAM.

** *Transnational Corporations in Food and Beverage processing*. United Nations Centre on Transnational Corporations. Nueva York, ONU, 1981, 242 p.

tiva de la industria alimentaria a nivel mundial y nacional a que hace frente la CT (concentración, perspectivas de crecimiento, diferenciación del producto), y las políticas gubernamentales que afectan a este sector.

La información recabada por el trabajo permite, aparte de otros elementos más particulares, la determinación de las mayores empresas en las diferentes líneas del procesamiento de alimentos y bebidas, su posición en la industria mundial, ubicación de sus operaciones en el extranjero, y cuál es la relación de sus operaciones nacionales y extranjeras con sus operaciones globales. Un inconveniente aparente de la información, es que la mayoría de las estadísticas cubren sólo hasta 1975. Sin embargo, las tendencias que se desprenden del análisis estadístico son de largo plazo y la información delinea claramente la dirección de los fenómenos estudiados según el análisis de 1975, la producción mundial de alimentos y bebidas procesadas se estimaba en 695 mil millones de dólares que representaba cerca del 19% del valor de la producción total de las manufacturas. Esta industria empleaba directamente 22.5 millones de personas, es decir, 12.5% de la fuerza de trabajo en la industria y aportaba un porcentaje igual al valor agregado por las manufacturas.

Las economías capitalistas de-

sarrolladas producían el 54% de la producción total, aunque sólo absorbían el 37% del empleo total en esa industria, participación que a su vez constituía el 10% de la fuerza de trabajo total en la industria de esas economías.

La participación de los países en desarrollo en esta industria si bien aumentó en el lustro 1970-1975, aún sigue siendo marginal. La producción de los países en desarrollo representó cerca del 13.5% del total mundial de la industria alimentaria. Sin embargo, al interior de esos países, la industria procesadora de alimentos tiene mayor importancia que en los países desarrollados; representa el 25% de la producción total industrial y absorbe cerca de un 17% del empleo industrial, aportando un porcentaje igual al valor agregado de la industria. De los países en desarrollo, América Latina absorbe gran parte de la industria agroalimentaria. Su producción ascendió en 1975 a 51.5 mil millones de dólares, esto es, 55% del total de los países en desarrollo, 7.4% del total mundial, empleando 2.3 millones de personas, 23% del total para los países en desarrollo y 10.2% en relación al total mundial.

Uno de los hechos que se constatan en el estudio, es el creciente dominio de las empresas transnacionales en el sector alimentario paralelamente a la expansión de estas corporaciones hacia otros sectores de la economía. Según

esto, cerca de un tercio de la producción total de alimentos fuera de la economía socialista es producida por grandes empresas, es decir, aquéllas cuyos ingresos por procesamiento de alimentos en 1976, excedieron los 300 millones de dólares. Cerca de 189 firmas caen dentro de esta definición. Todas ellas pertenecen a las economías desarrolladas (excepto una, Bunge y Born). Todas ellas están sumamente diversificadas y la mayoría están involucradas en actividades transnacionales de procesamiento de alimentos. 100 de las 189 empresas, tuvieron al menos 1 000 millones de dólares como ingresos totales, alcanzando la cifra de 15 mil millones de dólares en el caso de Unilever. En total, esas firmas obtienen el 53% de sus ingresos totales del procesamiento de alimentos.

La expansión de las empresas transnacionales en los países en desarrollo va a estar determinada, de acuerdo al enfoque teórico adoptado en la investigación, al menos parcialmente por la gama de opciones rentables que las CT tengan o puedan asegurarse en otras líneas de negocios fuera de los alimentos. La expansión en tal o cual actividad es atribuida a la búsqueda de ingresos incrementados y flujos netos de ingreso, matizada por prácticas concernientes a la relativa vulnerabilidad de los diferentes tipos de negocios, medida en términos

de *flexibilidad*: acceso continuo a los mercados, al capital y oportunidades de inversión. La tendencia de todos modos, es la de una expansión básicamente en extensión, ampliando la diversificación de las actividades.

Uno de los principales factores que han estimulado la expansión fuera de la línea de alimentos y hacia los países en desarrollo es el lento crecimiento global de esa industria en la mayoría de los países desarrollados.

De las 188 empresas líderes, al menos 90 tienen líneas de negocios sin ninguna relación con los alimentos: acero, petróleo, publicidad, agencias de turismo, etcétera.

Para 1976, sólo el 17% de las empresas líderes no había diversificado significativamente sus actividades: recibían menos de 20 millones de dólares por otras actividades fuera del sector agroalimentario.

Esta situación nos señala cómo la transformación industrial de los alimentos a la par que se convierte en una actividad cada vez más dominada por las CT, se ve subordinada de manera también creciente a una estrategia multinacional y multiproducto de rentabilidad del capital. Con ello, las exigencias alimentarias de la población de los países en desarrollo difícilmente pueden ser tomadas en cuenta como criterios reguladores de esa estrategia.

Esto se manifiesta en los tres diferentes sectores de la industria alimentaria que se distinguen en el estudio: alimentos básicos, alimentos de marca y alimentos para la exportación; el primer sector presentando la tendencia a desaparecer en beneficio del segundo y a causa de él. El tercer sector se encuentra estancado.

Es el sector de alimentos de marca el que se ha desarrollado más y el que posee las mayores perspectivas de crecimiento (de cuatro a cinco veces la tasa de crecimiento de la población). Desde luego es aquí donde las CT tienen la más alta participación. Los principales productos de marca son la carne procesada, derivados lácteos (helados, básicamente), las frutas y legumbres enlatadas, galletas, alimentos para el desayuno, refrescos, cerveza y licores destilados.

Estos productos se caracterizan por la amplia publicidad de que son objeto y de la cual dependen para el éxito de su venta, sobre todo en los países de América Latina, aún más que en los desarrollados.

En cualquier caso, la influencia de las CT en el sector es determinante en su comportamiento, en especial en el sentido de inhibir el crecimiento de un núcleo industrial nacional, en la distorsión de la orientación de su

desarrollo y otros efectos negativos que se registran en la balanza de pagos de los países en desarrollo, pero, sobre todo, en la incapacidad para lograr la autosuficiencia alimentaria.

Los esfuerzos por corregir estas tendencias derivadas de los mecanismos de mercado y de la estrategia monopólica de las CT, recaerán sobre los gobiernos locales. En el capítulo final de la investigación se adelantan varias medidas de política económica para cada sector de la industria alimentaria. Se recomienda principalmente un mayor control de los reglamentos de importación y exportación y sobre la repatriación de ganancias e imposición de restricciones a ciertos métodos de mercado, que implicarían un control sobre la distribución de la producción en su totalidad; deberán evitarse también políticas aisladas de estímulos a ciertos productos, que bajo esas condiciones crearían hipertrofias en el sector. De aquí que la recomendación fundamental sea el establecimiento de una política alimentaria integrada que cubra a los diferentes sectores y que, sobre todo, elimine la fragmentación excesiva y falta de coordinación de las estructuras gubernamentales responsables.

RAÚL CONDE HERNÁNDEZ.*

* Investigador de la UAM-Xochimilco.