

# CAPITAL EXTRANJERO Y COMPLEJOS AGROALIMENTARIOS EN AMÉRICA LATINA: HISTORIA Y ESTRATEGIA

Blanca SUÁREZ\*  
y Raúl VIGORITO\*\*

*RESUMEN: Los autores estudian la expansión del capital extranjero moderno en América Latina, dentro de la agricultura a través de las empresas transnacionales de tipo agroindustrial. A partir de un enfoque teórico sobre las modalidades de penetración actuales y sus diferencias históricas con el capital extranjero de las primeras décadas del siglo, se analizan sucesivamente los principales sistemas agro-alimentarios en América Latina, lácteos, carnes, cereales, frutas y legumbres y las formas específicas de la penetración transnacional en cada uno.*

“Ciento ochenta pueblos (en Suiza) han pasado a ser súbditos de Nestlé. Sus habitantes son aún propietarios de su tierra, pero ya no son campesinos libres”.

Kautsky, 1898.

## I. Transnacionalización y agricultura

1. La historia agroindustrial de América Latina está ligada a la del sistema agroalimentario internacional. Lo mismo sucede con la presencia transnacional en los referidos sectores. En consecuencia, la organización agroindustrial de la región debe estudiarse en función

\* Investigadora del Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET).

\*\* (†) Director de la División de Economía del ILET.

de las etapas de desarrollo del sistema agroalimentario a nivel internacional.

2. Como es sabido, existe una tendencia inmanente a la difusión del capitalismo en los diferentes sectores económicos; la agricultura no es una excepción. Pero, por otra parte, la expansión del capital no es absoluta: depende de las condiciones históricas concretas de cada actividad y país, sea central o periférico. La profundidad con que penetra el capitalismo es diferente en los distintos subsectores agrícolas e industriales. Los estudios concretos deben determinar las características específicas de esta propagación diferenciada. Las premisas anteriores son aplicables a la presencia de capital extranjero en la agricultura. El presente trabajo intentará establecer sus modalidades estudiando una gama de sistemas agroindustriales.

3. A lo largo de la historia han existido por lo menos dos modalidades principales de expansión internacional del capital. Durante la primera etapa, el eje de referencia de las relaciones internacionales era el capital comercial. En cambio, actualmente existe una tendencia progresiva al predominio del capital productivo (industrial) transnacionalizado.

La historia de América Latina muestra que siempre existieron empresas transnacionales (ET) vinculadas a la agroindustria. Pero sus características han variado en cada una de las etapas de internacionalización.

4. Durante el primer período, existía una organización centralizada del sistema agroalimentario mundial. En el segundo, se produce el traslado hacia la periferia de los sistemas alimentarios de los países centrales.

5. En la primera época, la expansión del capitalismo agrícola en América Latina estuvo asociada a la extracción de los recursos. Se trataba de ampliar la frontera agrícola para abastecer los mercados de las entonces economías avanzadas. Su desarrollo había presionado hacia el déficit de productos básicos como la carne y los cereales. Esta etapa respondía al estilo centralizado de funcionamiento de la economía industrial. Los grandes centros industrializaban las materias primas producidas en su propio territorio o en el exterior y sus mercados internos eran los principales consumidores de manufacturas. Estas sólo eran absorbidas por las economías periféricas en forma subsidiaria.

6. La agricultura capitalista de la periferia estaba sincronizada directamente con el ciclo del capital productivo de los países centrales. Existía un sistema alimentario básico centrado en torno a las economías avanzadas. La multiplicidad de flujos de materias primas

concurría en esa sola dirección. Paralelamente, los países de la región tenían circuitos alimentarios internos, generalmente en torno a la producción de las economías campesinas. El comercio exterior era el mecanismo de ajuste entre la producción básica de la periferia y la industrialización y consumo de bienes agrícolas en el centro. Al respecto se podía hablar de la existencia de una división del trabajo presidida por las leyes del intercambio y las ventajas comparativas. Pero, obviamente, esta división no era absoluta. Los países centrales conservaban su agricultura y la periferia era proveedora y compensatoria en la mayoría de los rubros agrícolas. En algunos casos —por ejemplo, el de los productores tropicales— las condiciones de clima concedían carácter menópólico a la producción de los países de América Latina.

7. Durante ese período, la función de las ET era controlar el comercio exterior. En muchos casos, que se ilustrarán más adelante, se subordinaban al comercio exterior actividades de diversa índole: industrialización en diversos grados, transporte, financiamiento, etc. Pero el comercio externo organizaba el ciclo interno del capital de las economías agrícolas periféricas. La organización agroindustrial de la periferia estaba regulada por el intercambio internacional, que radicaba directa o indirectamente en manos de ET. Pero las ET se limitaban a actuar en las relaciones con la periferia. La internacionalización de la agricultura de América Latina era muy alta y se expresaba en el comercio exterior. Dentro de este esquema se observan diferentes variantes entre sectores y países. En algunos casos, toda la economía agrícola producía en la órbita del capitalismo: son los ejemplos excepcionales de Argentina y Uruguay. En otros, existían diferentes combinaciones entre el circuito interno, principalmente campesino, y el externo, directamente capitalista. En ciertas ocasiones existía subordinación de sectores campesinos al capital comercial o industrial vinculado a las economías centrales. En otras, la separación era más tajante, hasta llegar al ejemplo extremo, denominado enclave.

Pero en todos los sectores y países, la organización del capital agroindustrial obedecía al mismo arquetipo. La ET estaba presente en la periferia y se subordinaba al capital industrial no transnacional del centro.

8. El reparto del excedente entre grupos nacionales y extranjeros dependía de la estructura interna de los sectores, pero también de las características de los países. El carácter privilegiado de las tierras de América Latina permitía absorber rentas diferenciales. Estas se repartían entre el capital nacional, las ET y el Estado en propor-

ciones muy variadas. La historia económica de los diferentes países responde, en gran medida, a los conflictos y alianzas con respecto al control de la propiedad y al reparto de los excedentes.

Estas variaban en los distintos sectores agroindustriales. A veces las ET sólo controlaban el comercio, dejando parte de la propiedad del capital en manos de grupos nacionales. Es el caso de la producción de granos y de productos tropicales, como el café y en ocasiones el azúcar. En otros, como la carne había una combinación de las etapas comerciales y la industrialización primaria. El ejemplo más extremo es el del banano y otras plantaciones, donde existía integración vertical total de las ET y un mayor poder de maniobra. Pero siempre el poder de las ET estaba respaldado por sus propios países de origen.

9. En la segunda etapa se produce un cambio en los países centrales. La primera había tenido como norma de referencia el funcionamiento del capitalismo británico, mientras que la segunda se asemeja más a la características de la economía de Estados Unidos. La base de su funcionamiento es la existencia de espacios de acumulación relativamente cerrados por la protección efectiva o por la creación de diversas barreras a la entrada.

Junto con el proceso de concentración del capital, se produce una reorganización de los sistemas alimentarios. El antecedente de la etapa es el desarrollo de la corporación monopólica que unifica un mercado de escala continental. El proceso de concentración del capital encuentra sus condiciones más propicias para dar un salto cualitativo en la economía de Estados Unidos. Se produce un proceso de progresivo control de la agricultura por parte de las grandes corporaciones que producen para el mercado interno.<sup>1</sup> Al mismo tiempo, se observan profundas transformaciones en la agricultura. Los métodos intensivos y de alto empleo de insumos sustituyen a las prácticas extensivas. Por este camino, y con la ayuda del subsidio de la agricultura, se gesta la nueva organización agroindustrial, que tiene como centro a los sistemas productores de proteínas.

10. Este proceso, observado a nivel internacional, se manifiesta por la tendencia a la repetición de un mismo patrón agroalimentario. Se registra una compartimentación de los mercados y, por lo tanto,

<sup>1</sup> Esto no significa que las tendencias se observen solamente en ese particular. La temprana referencia de Kautsky muestra que el proceso se estaba desarrollando en toda el área capitalista. Estados Unidos tenía las mejores condiciones para desencadenar masivamente un proceso que en Europa maduró más lentamente.

una descentralización del ciclo del capital. Pero se propaga una misma forma de producir y consumir. Algunos sectores agroalimentarios desaparecen, otros se transforman y además surgen nuevos encadenamientos productivos. Lo mismo sucede con las ET. La antigua empresa principalmente comercial es sustituida o eclipsada por la gran corporación productiva transnacional. La economía agrícola central se transnacionaliza en la producción de insumos, en el procesamiento agrícola y en la creación de pautas de consumo. La agricultura se encadena más fuertemente al ciclo del capital productivo, ahora transnacional. La nueva forma de transnacionalización es productiva y recorre el centro y la periferia. Las ET producen ahora los mismos tipos de alimentos con igual organización en las diferentes formaciones sociales. Las ET sincronizan ahora la circulación internacional del capital productivo entre países repitiendo el mismo procedimiento en diferentes países. El comercio regulado por las ventajas comparativas tiende a declinar. El mismo sistema agroalimentario se produce en espacios de acumulación que tienen diferentes relaciones de distribución entre agricultura e industria.

11. En los países de América Latina se aprecia esta difusión. Los nuevos sistemas agroalimentarios se superponen y en parte sustituyen a los anteriores. En la actualidad se observan ejemplos de complejos de las dos etapas. Estos cambios fueron de diversa entidad, según los países. Las diferencias obedecieron a la capacidad interna de los espacios de acumulación en cada uno de ellos. En primer término, no hubo mayores transformaciones en los países donde la proteína animal se producía y consumía en niveles altos (Argentina y Uruguay). En segundo lugar, la expansión está limitada porque el nuevo sistema trae aparejada una nueva agricultura y una nueva ganadería. En los países centrales, ambas son intensivas y están protegidas. En tercer lugar, los mercados internos de los países latinoamericanos son muy diferentes en volumen y dinamismo, lo cual condiciona la nueva penetración.

12. El propósito de este trabajo es contribuir al estudio de la historia de la presencia transnacional en la agroindustria de América Latina. Se han recogido los resultados de investigaciones realizadas por el ILET y de numerosos trabajos desarrollados recientemente en la región. Asimismo, se exponen en una síntesis apretada los rasgos principales en diversos sectores y épocas: su ingreso en la actividad, sus mecanismos de control de la agricultura y eventualmente los determinantes de su retiro.

El estudio se desarrolla desde una perspectiva sectorial y no considera las relaciones entre la presencia de las ET y el proceso de

acumulación en los diversos países, aspecto complementario que ha sido abordado en otro documento (Vigorito, 1981).

13. Se recoge una experiencia metodológica elaborada durante una experiencia previa de trabajo colectivo en Uruguay (Instituto de Economía, 1973) y aplicada para el estudio de la evolución del complejo ganadero en dicho país (Reig y Vigorito, 1976). Posteriormente fue desarrollada para el análisis de la presencia transnacional (Trajtenberg, 1977) y adaptada para el caso de la agroindustria (Vigorito, 1977).

El método elegido sustituye la clasificación tradicional de la economía por otra, denominada de complejos sectoriales. El complejo es un conjunto de actividades fuertemente interdependientes con respecto al proceso de circulación del capital y a las relaciones de poder. Las actividades que pertenecen a un complejo están más fuertemente cohesionadas entre sí que con las del resto de la economía. Es el caso de las relaciones entre agricultura, acopio y procesamiento industrial. Por otra parte, en un complejo el poder se distribuye en forma asimétrica, ya que existen núcleos o centros de control clave que irradian más poder e influencia de los que reciben. Los complejos se organizan y evolucionan en función de condiciones históricas concretas. Aparecen, cobran cierta importancia relativa y pueden ser subordinados y aún desaparecer o integrarse en otros.

14. Los complejos se pueden superponer a las fronteras de los países. En la primera época de la organización agroindustrial, predominaba este complejo abierto, con un núcleo principal en los centros del capitalismo y otro en la periferia. Las ET eran el nexo entre las fronteras de los países y ocupaban los núcleos, desde donde podían inducir decisiones a la agricultura de la periferia. En el caso de la carne, por ejemplo, las ET abandonaron dichos núcleos cuando se reorganizó y sustituyó parte de ese complejo.

En otros casos, como el de los productos tropicales, las ET se trasladaron o abandonaron ciertas actividades porque variaron los núcleos de control.

15. En los nuevos complejos, los núcleos se encuentran en la producción e importación de insumos para los mercados internos y en el procesamiento industrial. La característica de estos complejos es precisamente la interposición de sucesivas etapas de transformación entre la agricultura y el consumidor.

16. El estudio de la presencia transnacional y de sus estrategias a lo largo de la historia supone el análisis de los diversos complejos y sus transformaciones. Existe un orden de importancia entre los complejos agroindustriales. Como se indicó, en la actualidad el centro

de la agroindustria es la producción de proteínas, con nuevos mecanismos y nuevos productos privilegiados. La ganadería extensiva ha sido sustituida por la producción intensiva de aves, cerdos, carne de res y leche. El pasto natural y la pradera se han ido sustituyendo por los alimentos balanceados. El destino de los granos ha cambiado: ya no es más el consumo directo, sino la industria, para el consumo humano diferenciado o para la alimentación animal.

Por otra parte, se observan inversiones de ciertos flujos tradicionales. En algunos casos, la exportación de determinados granos fue sustituida en pocos años por su importación. La agricultura no ha podido mantener la proporcionalidad con la evolución de la industria de los diferentes complejos. Pero de todas maneras, a pesar de las transformaciones, las ET están presentes en el control de los procesos claves. En este trabajo se analizan preferentemente los cambios en la organización de los complejos y las relaciones entre el capital nacional, las ET y el Estado. Como se podrá observar, cada tipo de complejos tiene rasgos semejantes en los diferentes países; varían el grado de profundidad y el dinamismo de los procesos, pero no su modalidad. Se mantiene la misma lógica en el funcionamiento de los mismos.

17. La exposición ordena los complejos de acuerdo con su importancia en el desarrollo agroindustrial actual. El estudio comienza por los conjuntos de complejos productores de carnes y leche donde se observan las mayores transformaciones en materia de producción y consumo y en la manera de producir y consumir.

Posteriormente se estudian los complejos de cereales, grasas y aceites, parcialmente accesorios a la producción de proteínas en los países centrales, aunque de vital importancia para el consumo directo en América Latina.

Luego se analiza un complejo complementario en la dieta de los países centrales y progresivamente importante en las capas urbanas: el complejo de frutas y legumbres. Representa el prototipo de la nueva organización y tiene fuerte presencia transnacional, principalmente orientada hacia el mercado interno y secundariamente a la exportación. Por último, se estudia una familia de complejos de gran importancia en la historia de la extracción de excedentes y del dominio político de América Latina: los productos tropicales. En la época anterior eran el mejor ejemplo de las prácticas imperiales, pero actualmente han perdido parte de su importancia dentro de las economías de los países productores y como instrumento de dominación de las ET.

## II. *El complejo de carnes*

18. Existen dos etapas en el desarrollo y funcionamiento del complejo productor de carnes en América Latina. La primera se caracteriza por la presencia de las ET en la etapa de industrialización primaria, subordinada al comercio exportador. Fue la época en que las grandes empresas frigoríficas expresaban la expansión capitalista hacia la periferia durante el dominio británico de la economía mundial. La segunda etapa, se ubica a partir de la posguerra. Se caracteriza por el control y penetración de las ET en los mercados internos. El caso del complejo de carnes es un claro reflejo de los cambios en los sistemas de producción de las economías más desarrolladas. Se asocia al uso de determinados insumos y a métodos intensivos de producir proteína animal.

A continuación se examinan los rasgos más generales de estas dos formas de presencia transnacional y de organización de los complejos.

### A. *Estructura y funcionamiento tradicional*

19. Las actividades ganaderas en Argentina y Uruguay ocuparon desde el siglo pasado un lugar preponderante en sus respectivas economías. La producción pecuaria en estos países se destinaba a la industrialización de la carne y la extracción de cueros. Contribuían por un lado al abastecimiento del consumo en los mercados locales y por el otro, a la eventual exportación de cueros salados o carne seca. Esta última era principalmente consumida por los esclavos de Brasil, Cuba y Estados Unidos. (Sourrouille, 1980; Sarli, 1979).

En esa época el saladero tenía una importante función porque permitía sostener y hacer rentable la actividad pecuaria en estos países. Sin embargo, con la liberación de los esclavos en América, este mercado se fue limitando hasta desaparecer al finalizar el siglo XIX.

20. El auge de la actividad industrial en Europa, en la segunda mitad del siglo pasado, provoca un rápido desplazamiento de los recursos humanos y financieros hacia las manufacturas. Como consecuencia se observa una disminución de la importancia en las actividades rurales. Un acelerado proceso de urbanización amplió considerablemente la demanda de alimentos, creando brechas entre producción y consumo de algunos alimentos. El Reino Unido es uno de los principales ejemplos de dicho déficit en el sector carnes. Se requería ampliar la frontera agrícola mediante la importación de alimentos. (Sourrouille, 1980).

Tradicionalmente la carne importada por Inglaterra provenía de países como Suecia, Noruega y Dinamarca. Sin embargo, éstos, como consecuencia de su propio desarrollo se ven obligados a limitar sus exportaciones. Esto conduce a Gran Bretaña a buscar nuevos mercados fuera del continente. Así las exportaciones de carnes hacia Europa, comienzan a tener importancia creciente.

21. Inicialmente los envíos de carne vacuna y ganado en pie al Reino Unido procedían de Estados Unidos. Su cercanía relativa y su nivel de productividad en materia de carnes, lo colocaban en una posición favorable frente a otros países como Argentina y Uruguay. Además existía otro elemento que favoreció la posición de Estados Unidos. Este había desarrollado un plantel bovino de calidad que le permitía ofrecer mejor carne. En tanto los países potencialmente capacitados para competir en el mercado (Argentina y Uruguay), no habían desarrollado sus hatos. La mayor parte de éstos estaban integrados por razas criollas, lo cual limitaba la oferta de carne de calidad para abastecer la demanda del mercado británico. Así Estados Unidos por un breve período se especializó en exportar carne vacuna hacia Inglaterra, mientras que los países de América del Sur se dedicaron a abastecerlo en principio de carne bovina congelada y en pie. (Sourrouille, 1980).

22. Entre 1900 y 1910 la ganadería norteamericana experimentó una relativa disminución, como consecuencia de un amplio proceso de diversificación en el uso de la tierra. Se destinan parte de las áreas ganaderas a la agricultura. En esta situación se reduce su cuenta en las exportaciones hacia Gran Bretaña circunstancia que cambia radicalmente la estructura de la oferta mundial de bovinos.

23. Estos cambios en el mercado mundial modificaron sustancialmente la participación de Argentina y Uruguay. Hasta esos momentos su participación se limitaba al suministro de ovinos. El proceso de mejoramiento de los planteles bovinos de esas países, durante la última década del siglo pasado, les permitió competir en el mercado mundial de carnes vacunas. Dichos cambios, asociados al perfeccionamiento de los métodos para conservar la carne, convirtieron a Argentina y Uruguay en importantes fuentes de abastecimiento para el mercado británico. (Véase cuadro 1). Así en los primeros años del siglo se observa un considerable incremento de las exportaciones de carne vacuna procedentes del Río de la Plata.

En este contexto se produce la entrada de los frigoríficos en Argentina y Uruguay, moldeando una nueva organización del complejo de carnes.

CUADRO 1

## PARTICIPACIÓN DE LA ARGENTINA EN LAS IMPORTACIONES DEL REINO UNIDO

(%)

Años	Ovinos	Vacunos	
		Congelado	Enfriado
1901	40	59	1
1906	33	90	24
1907	27	78	22
1908	36	81	47
1909	26	66	82
1910	20	55	85
1911	27	66	95

FUENTE: Citado por Sourrouille, 1980 de Richelet (1913) y Vázquez Presedo (1971).

a. *El auge de los frigoríficos*

24. La instalación de los frigoríficos en el Río de la Plata, durante los primeros años de este siglo, completó la organización del complejo. Sus características se mantendrán por lo menos hasta los años treinta. La estructura del complejo está ahora marcada por la presencia de firmas extranjeras en el complejo. En primer lugar se crean nuevas condiciones con respecto al volumen que debe producirse, la calidad producida, así como los mecanismos de fijación de precios para la carne y el ganado. La entrada de los frigoríficos era el control de la industrialización primaria de la carne y el pleno dominio del comercio exterior. (Sourrouille, 1980)

25. En Argentina como en Uruguay se establecen los primeros frigoríficos pertenecientes a empresas locales y también a firmas británicas y norteamericanas. Esta situación se modifica rápidamente ante el interés de las empacadoras extranjeras por dominar el mercado. Así, después de algunos enfrentamientos entre éstas, se llevan a cabo los primeros acuerdos para asignar cuotas entre firmas locales y extranjeras.

En el caso de Argentina, los frigoríficos norteamericanos (Swift, Armour, La Blanca) cubrían el 41.35%, los británicos (River Plate, Fresh Meat, Las Palmas, Smithfield) el 40.15% y el grupo argentino

(Sansinena, Argentino) el 18.50. (Sourrouille, 1980) Esta asignación varió en años posteriores, favoreciendo básicamente al grupo norteamericano que para 1927 cubría una cuota del 60.90%. En Uruguay se establecen también las firmas Swift, Armour y posteriormente los ingleses fundarían el Frigorífico Angle en 1924. La expansión de las empresas locales duró muy poco, en Uruguay donde se crea el frigorífico Artigas y la Uruguaya, los cuales poco tiempo después son comprados por firmas extranjeras. (Sarli, 1979) Este rápido desplazamiento de las empresas locales por las firmas foráneas, se produjo a través de los diferentes Acuerdos de Fletes que crearon barreras de entrada (Sourrouille, 1980). Se limitó la presencia de las empresas ya existentes y por otro lado, obstaculizaron toda posibilidad de incorporar nuevas empresas a la actividad exportadora.

En estas condiciones el mercado de la carne del Río de la Plata pasó a formar parte del dominio exclusivo de las grandes firmas. Estas combinaban bajo su control la industrialización y exportación de carne vacuna a nivel local y a escala mundial.

26. En Brasil y Paraguay la presencia de los frigoríficos extranjeros también tiene considerable importancia en la comercialización de la carne hacia el mercado externo. En Brasil se establecen a partir de los años veinte, los frigoríficos ligados al grupo de Chicago: Swift, Armour y Wilson. Actúan en un principio como comercializadoras del ganado brasileño en el mercado internacional. Estas firmas algunas veces mediante soborno conseguían que algunas autoridades otorgaran permisos de exportación, justamente cuando el precio de la carne subía, obteniendo así amplios márgenes de ganancia. Generalmente los frigoríficos también aprovechaban las dificultades que enfrentaban los ganaderos entre zafra y zafra en relación a empobrecimiento de los pastos, baja productividad del ganado, etc. De tal forma subordinaban a los productores mediante financiamientos que garantizaban en cierta medida la compra de ganado, a los precios que ofrecían.

Estos frigoríficos también compraron grandes extensiones de tierra, donde engordaban el ganado, de la misma forma en que otras empresas extranjeras lo harían en los años venideros, incorporando numerosas propiedades agrícolas para producir materias primas, cuya comercialización controlaban tanto en el mercado interno como el externo. (Bandeira, 1975)

27. Al finalizar la década de los veinte termina propiamente la expansión de los frigoríficos. A estas alturas las empresas americanas y británicas dominaban totalmente el complejo tanto en Argentina como en Uruguay. Sus actividades cubrían el 90% de la exportación

de cuartos vacunos congelados y enfriados (Sourrouille, 1980). También se consolida en el Río de la Plata un conflicto entre el capital nacional, representado por los grandes ganaderos y el capital extranjero. El árbitro en esta puja sería el Estado. De este cuadro de confrontación de intereses resulta una distribución tripartita del sobre excedente que proporcionaba la gran productividad de la pradera natural. Esta distribución de los excedentes dependerá de la capacidad política de cada uno de los agentes. En el caso de Uruguay, se crea el Frigorífico Nacional, de capital público y de los ganaderos. La historia de su creación muestra más la desconfianza de los últimos frente al intervencionismo que una confluencia de intereses o el control del gobierno por la clase alta rural.

28. La crisis mundial del 29, originó una reducción de la demanda de carne. Entre 1930 y 1934 las exportaciones hacia el Reino Unido se reducen considerablemente. En la Conferencia de Ottawa (1932), Inglaterra plantea la disminución de sus importaciones, a efectos de proteger su propia producción y como resguardo frente a la caída del comercio internacional. La importación privilegiaba a sus dominios, la que no pudiera ser suministrado por este mecanismo, sería comprado en la zona del Río de la Plata. (Sarli, 1979). En tal forma los cambios en el mercado internacional se reflejaron en la estructura y funcionamiento del complejo.

El comercio de la carne en los países del Río de la Plata funcionaría bajo el control de los gobiernos, como contrapartida de la centralización que Inglaterra marcó para las importaciones. Las ventas se realizarían de gobierno a gobierno, ya no serían los frigoríficos los que negociarían sus productos. (Sarli, 1979).

#### b. El retiro de las empresas transnacionales del complejo

29. La implantación de los frigoríficos sin duda constituyó la boca de salida de la producción de carne del Río de la Plata hacia el exterior, principalmente destinada al mercado británico (Reig y Vigorito, 1976). Sin embargo, los cambios que el mercado mundial experimenta en el período de postguerra determinaron una nueva situación. Por un lado, el peso tradicional que Inglaterra tenía sobre las importaciones se reduce en forma sustancial; por otra, se observa una reiterada disminución de la demanda europea.

En este sentido los países del Mercado Común y los Estados Unidos aparecen ahora como fuertes consumidores. Pero esta demanda, es satisfecha principalmente con la oferta interna. Estos países incrementan su producción lo que les permite que su actividad como

importadores sólo represente pequeñas proporciones de su abastecimiento total. (Sourrouille, 1980).

El hecho se explica por las transformaciones en los complejos que ejercieron productores de carnes, favorecido por una política de los países centrales que llevó a limitar las importaciones, mediante el subsidio a la ganadería. (Véase cuadro 2)

CUADRO 2

## PROPORCIÓN DE AUTOABASTECIMIENTO

(En porcentajes)

	<i>CEE de los seis</i>	<i>CEE de los nueve</i>	<i>Estados Unidos</i>
1960	93	...	...
1965	...	86	92
1971-73	...	86	92

FUENTE: Citado por Sourrouille, 1980.

30. La retirada de los grandes frigoríficos del Río de la Plata se explica por argumentos de tipo económico. Las empresas buscan invertir en sectores de mayor rentabilidad. No se podría atribuir su abandono del sector a políticas de tipo nacionalista. (Reig, Vigorito, 1976) En el caso de Uruguay es importante destacar que las investigaciones realizadas sobre los frigoríficos por el Parlamento mostraron que sus perspectivas futuras de maniobra serían sumamente limitadas por el control que se ejercería sobre ellos. Así los frigoríficos negociaron con el Estado la venta a empresas nacionales. En el caso de las empresas Swift y Armour se retiraron en forma fraudulenta (Sarli, 1979). Así queda marcado el futuro de los países del Río de la Plata que entran en un progresivo marginamiento del mercado internacional como región abastecedora. (Buxedas, 1977)

31. El control del comercio internacional ya no requerirá de la intervención directa de las empresas extranjeras en los países de la periferia. Los países centrales comenzaron a ser autosuficientes, lo que transforma definitivamente la estructura del comercio mundial. Ahora la demanda de éstos estaba vinculada para utilizarse en la industria de la elaboración (carnes preparadas), situación que no requería establecer plantas en los países exportadores. (Sourrouille, 1980)

32. En Brasil el retiro de los frigoríficos es más reciente, pero vinculado también a la situación del mercado mundial: competencia entre los grandes frigoríficos, disputas en el mercado norteamericano, asociaciones y fusiones de filiales. Este contexto lleva a considerar que, "a nivel nacional, el avance de los grupos económicos nacionales se dio a partir de esa "fragilidad" del capital extranjero, sumado al hecho de que ellos asumieron la forma de gran capital; aglomeración y creación de mercados oligopólicos. Estas empresas nacionales integran un conglomerado que crece horizontalmente, a través de la creación y/o absorción de empresas, y verticalmente (raiones, harinas, aceites y grasas animales y vegetales, etc.)" (Muller, 1980). Así el control de los grandes frigoríficos Swift-Armour, Anglo Wilson/Canabra, pasan al dominio de las empresas nacionales que observan un ritmo completamente nuevo.

#### B. Estructura y funcionamiento actual

33. El sistema productor de carnes en algunos países como México, Brasil, Perú, Argentina o Uruguay constituye una familia con núcleos relativamente independientes. Después del retiro de las empacadoras en el Río de la Plata y últimamente en Brasil, la estructura y funcionamiento del complejo se transforma.

En primer lugar, hay un cambio en el tipo de ET que ingresa a los países. Las nuevas ET intervienen ahora en la producción de carnes blancas principalmente la producción avícola y porcina. En segundo lugar, se reorganizan los complejos y aparecen nuevos. Se produce una rápida expansión de los complejos forrajeros que representan un punto clave en los nuevos complejos de carnes. Por último, el control de los complejos pasó desde las plantas de matanza y empacadoras, hacia las plantas industrializadoras y distribuidoras del producto.

Este proceso refleja los cambios en la organización del sistema alimentario de los países centrales y que se comentaron al comienzo. Incorporan etapas de industrialización y desarrollan nuevas técnicas de alimentos preparados para la engorda de animales.

Este esquema alteró profundamente la estructura del complejo en algunos países periféricos y provocó sustituciones o nuevas implantaciones que estimularon la producción avícola y porcícola.

#### a. Nuevas características de los complejos

34. En relación a la carne de vacuno el consorcio internacional, demandaba ahora carne para la industria procesadora. La mayor parte de las importaciones que ha realizado Estados Unidos en el exterior durante estas dos últimas décadas consisten en carne deshuesada para su manufactura. Es un importante componente de la alimentación de los sectores populares norteamericanos.

Esta situación ha llevado a promover el desarrollo ganadero en áreas libres de aftosa. Durante la década de los sesenta se incorporan a esta dinámica nuevas áreas, México y Centroamérica son un ejemplo ilustrativo. En el caso mexicano se observa la exportación de animales en pie para ser engordados en establecimientos ganadero-industriales de Estados Unidos, asimismo hay un incremento en la exportación de carne deshuesada, aunque no muy firme debido al creciente abastecimiento al mercado interno mexicano. Respecto a Centroamérica sus exportaciones se elevaron sustancialmente de 13 700 ton. en 1960 a 79 200 ton. en promedio en 1971-74 pasando a ocupar un lugar destacado en la exportación de carnes hacia Estados Unidos (Slutzky, 1978).

En la actualidad hay siete empacadoras norteamericanas directamente vinculadas a la importación y procesamiento de carne desde Honduras y Costa Rica. Estas empresas ejercen un control determinante en el comportamiento del complejo, sea a través de la inversión directa o a través de préstamos directos o de algunos bancos. Su integración vertical sobre fronteras ha permitido garantizar el suministro de ganado de Honduras. En 1975 las empacadoras controlaban el 60% del ganado vendido con fines de sacrificio (Slutzky, 1973). Así la ganadería tradicional de esta región se convirtió rápidamente en exportadora, dada la existencia de tierras, mano de obra barata, así como el auge de los precios internacionales. Sin embargo, es importante destacar que en el desarrollo de esta actividad no siempre se observó incremento en la calidad y productividad del ganado. Mas bien la expansión fue factible debido al aumento del stock ganadero que se logró por la incorporación de tierras ocupadas por otras actividades (Slutzky, 1978).

En este sentido es necesario recordar que "en los países exportadores se mantuvieron los sistemas de producción extensivos, con los animales de campo, sin grandes variantes tecnológicas. Este sistema permite mantener una alta productividad y bajos costos. La producción en estos países creció, principalmente por la extensión de la frontera ganadera o por el desplazamiento de otras actividades

agrícolas. Gran parte del aumento de la producción de carne se realizó con base en el crecimiento de las existencias y no de la producción por animal, que fue el principal medio de crecimiento en Estados Unidos y Europa (en este país el crecimiento de la producción se logró de 1959 a 1973 sin aumento de las existencias)" (Buxedas, 1977).

35. El auge en la producción avícola y en algunos casos la porcina, son parte de un proceso que se genera en los países centrales y se vuelca hacia los países periféricos. La expansión de la producción avícola a nivel mundial ha estado determinada por los avances tecnológicos en materia de investigación genética y alimenticia que ha ocurrido en los países más desarrollados. En éstos el control de la producción avícola está a cargo de las grandes corporaciones agroalimentarias. En América Latina algunos países de bajo consumo per cápita y con cierto dinamismo modifican su sistema tradicional de producción de carne. Brasil, México, Perú y Venezuela, son ejemplos de estos cambios. En el análisis que sigue se muestran las características comunes a ellos, el tipo de presencia y modo de control transnacional.

La presencia transnacional en el complejo está diversificada. Las ET están presentes en la producción de insumos, suministrando: pie de crías, reproductoras, incubadoras, alimento balanceado; y en la comercialización de la carne o del huevo.

A pesar de que existe un traslado de sistema, no se repite estrictamente la forma de integración que se observa en las ET de los países centrales. En la periferia, las ET, a través de sus filiales, controlan y subordinan generalmente las etapas del proceso de transformación del complejo.

#### b. *La nueva organización de los complejos*

36. El complejo como tal integra una serie de actividades. Comienza con la etapa de producción pecuaria de carne que comprende: las granjas de producción de aves reproductoras y de engorda, y las plantas de incubación. Luego se encuentra la etapa de producción de alimentos concentrados que incluye desde el suministro de cultivos forrajeros, para producir el alimento balanceado hasta la etapa de comercialización de los mismos. Existen también varias etapas de producción externa que se vinculan al complejo, sea por la importación de progenitores, de maíz amarillo, de sorgo o de soya.

37. Tanto en México como en Perú la entrada de las ET en la producción avícola cambió sustancialmente la forma de producir esta

carne. En estos países el control por parte de las ET se ejerce a través de diferentes mecanismos. En México existen numerosos casos de control directo. Las ET trabajan en alimentos y usualmente operan también en empresas avícolas, participando de la propiedad de estas últimas. En otros casos, "las firmas trabajan mediante contratos de aparcería con pequeños productores. Es éste el caso de una de las plantas de Anderson Clayton Co. que se dedica a la producción de huevo en ese régimen, suministrando a los granjeros pollita ponedora y alimento balanceado y encargándose de la distribución del producto. Finalmente, en otros casos, ocurre una vinculación más laxa entre las ET del negocio de raciones y una parte importante del sector avícola, cuando las primeras aportan insumo (alimento y pollito), crédito y mecanismo de distribución pero el granjero conserva cierta independencia. Esta integración menos estrecha, puede sin embargo ser sustituida por el control directo. Los contratos celebrados por las ET con granjeros pueden prever, en caso de incumplimiento, la cesión de las instalaciones avícolas, por lo cual, aparentemente, se han dado casos en que las granjas independientes caen bajo el control directo de las ET" (Rama, Rello, 1980).

Además del alimento, las ET dominan el material genético: progenitoras y reproductoras. En relación a los progenitores se obtienen a partir de la importación proveniente de Estados Unidos, en donde las ET están estrechamente vinculadas a las granjas productoras de progenitoras.

En el caso de Perú la situación presenta características similares al caso mexicano. Las ET dominan a nivel de las granjas de producción de aves reproductoras. Son las principales importadoras y a nivel externo controlan las más importantes granjas; Arbor Acres es un ejemplo. Estas granjas reproductoras integran también a su propiedad las principales plantas incubadoras, controlando ellas mismas la comercialización.

En relación con los alimentos balanceados las ET también se han integrado en Perú. Aproximadamente el 90% de la oferta de estos alimentos se destina hacia la producción avícola. Cabe señalar aquí que las principales ET manufactureras de alimentos balanceados, así como algunas empresas nacionales "prefieren" adquirir los cereales (maíz amarillo y sorgo) secundarios del exterior, principalmente de Estados Unidos. El principal comercializador de maíz amarillo duro y del sorgo es 'Cargill' (González Vigil, 1980), que representa una de las principales fuentes de suministro para la industria de los alimentos concentrados en Perú y en México también. En el complejo avícola de Brasil las ET en poco tiempo dominaron

el mercado, instalando sus propias empresas. Al igual que en México y Perú hay un absoluto control de la investigación genética, que se intensificó a partir de 1962, lo que limitó el desarrollo de las dos plantas que el país tenía para producir aves puras.

38. El proceso de expansión avícola también trajo consigo cambios importantes a nivel de la agricultura. La introducción del sorgo y la soya como insumos a los alimentos balanceados, determinó la incorporación de éstos a algunas agriculturas latinoamericanas. Así en Brasil, México y Venezuela estos cultivos observan un rápido crecimiento. El caso de Brasil es particularmente notable en soya. Su expansión en los últimos años ha estado incentivada además por las modificaciones ocurridas en el mercado mundial. En este sentido las ET que operan en Brasil han estimulado la ampliación de áreas sembradas con soya, induciendo a los agricultores brasileños a que abandonen cultivos tradicionales como es el caso del trigo (Muller, 1980, Bandeira, 1975). En estas circunstancias Brasil ocupa actualmente uno de los primeros lugares en las exportaciones de soya.

En México, se logra una relativa expansión en estos dos cultivos, sin embargo, la producción no alcanza todavía a cubrir totalmente la demanda de la industria por lo que usualmente se tienen que importar.

En Venezuela se ha generado también una nueva agricultura que impulsa el desarrollo de cultivos como el sorgo. Tradicionalmente no se cultivaba pero ahora representa un importante insumo para el desarrollo de la producción avícola y porcina de dicho país (Briceño, Gutman, 1978).

39. La mayoría de empresas transnacionales que dominan los complejos en estos países son de origen norteamericano y como se ha señalado integran bajo su control sus actividades claves. "Es este capital transnacional el que delinea una estructura productiva internacional que precisa de materias primas e insumos importados que ese mismo capital controla. Es decir, parte de esta estructura productiva es transplantada y expandida en los países de América Latina, en función a los límites que le impone el proceso de acumulación a escala internacional" (González Vigil, 1980).

40. La intervención del Estado en estos complejos tiene gran importancia, aunque cada país observa elementos diferentes; por ahora basta señalar algunas de las características que le son comunes.

En general la función del Estado ha sido moderadora de las relaciones de las ET y de las empresas nacionales, amortiguando en cierta medida los conflictos de interés entre el capital nacional y el transnacional.

En cuanto al suministro de insumos agrícolas para las empresas, el Estado a través de sus empresas públicas interviene directamente en el abastecimiento de éstos. Cabe señalar que este tipo de mecanismos es permanente sobre todo cuando los sectores productores no presentan seguridad en la regulación del abasto al mercado. En México por ejemplo, CONASUPO se encarga de realizar el acopio interno de los principales insumos agrícolas que requiere el complejo. Igualmente cuando se requiere importar, como ha sucedido con el sorgo, soya o harina de pescado, CONASUPO compra en el mercado internacional para después distribuir y comercializar a nivel de las empresas (Rama, Rello, 1980; Barkin, Suárez, 1980).

En Perú es la Empresa Pública de Servicios Agropecuarios, la que tiene a su cargo la comercialización interna. En 1975 se estableció otra (EPCHAP) para atender lo relacionado al comercio exterior. Estas empresas hasta 1975 operaban con precios subsidiados a las empresas procesadoras (González Vigil, 1980).

41. Bajo el contexto analizado podemos observar que en general la reproducción de los complejos avícolas en los diferentes países, está subordinada a los intereses de las ET. Estas han inducido a una especialización y división en el mercado entre las empresas que participan tanto en la producción avícola, como en la producción de alimentos balanceados. Ha permitido impulsar el rápido crecimiento del consumo de carnes de pollo y la relativa sustitución de otras especies pecuarias (González Vigil, 1980, Rama, Rello, 1980).

### III. *El complejo de lácteos*

#### A. *Estructura y funcionamiento del complejo*

42. La presencia directa de ET en la producción de leche todavía es una excepción en ciertos países. Es el caso de cierta ganadería tropical de doble propósito (Colman, 1978). En cambio las ET se encuentran controlando algunas etapas claves del proceso de transformación. En general las ET no se dedican a producir leche homogeneizada o fresca. Pero controlan indirectamente su producción, para ser industrializada: leche evaporada, leche en polvo, etc. En tales condiciones las ET pueden suministrar dicho producto tanto para el consumo directo en el mercado interno bajo la forma de leche condensada o en polvo. Pero también puede contribuir a la preparación de leches homogeneizadas para ser consumidas como leche fresca. A continuación se examinan las formas de funcionamiento que asume el complejo en algunos países.

43. Existen tres principales etapas en el complejo de lácteos: reproducción y cría de ganado lechero, producción de leche fresca o cruda, y por último, transformación industrial. Existe una etapa complementaria que comprende la distribución de los diversos productos finales procesados en la etapa de producción industrial. La enumeración no sigue el orden del proceso de producción porque estas etapas se entrelazan de forma diversa. El producto de una etapa puede ser insumo de la siguiente, y viceversa. Es el caso de la producción de leche fresca, en polvo y homogeneizada.

44. Como se comentó las ET en general no se ubican en la etapa de producción de leche fresca, pero sí inducen el comportamiento de ésta, es decir, subordinan dichas etapas al proceso de transformación que dichas ET dominan.

#### B. El complejo en países de la región

El caso de Perú es un buen ejemplo de esta situación. Aquí las ET han determinado en gran medida el funcionamiento y reproducción del complejo. En primer lugar, a partir de su establecimiento en el país modificaron sustancialmente la estructura productiva de las regiones donde se implantaron (véase cuadro 3). En segundo término, subordinaron gran parte de las actividades ganaderas de las regiones a los requerimientos alimenticios del ganado lechero. Como consecuencia desplazaron cultivos alimenticios. Por otro lado, la cercanía de sus plantas a las zonas de producción, permitió que el número de proveedores fuera muy amplio (la empresa Leche Gloria filial de la Carnation Milk, en 1976 controlaba 7 067 productores), lo que garantizaba en cierta forma un abastecimiento regular de leche fresca para las ET.

En la etapa de transformación, el control es ejercido plenamente por las ET (Carnation y Nestlé). Así el procesamiento de productos lácteos comprende desde la elaboración de leche evaporada, en polvo, maternizada, hasta la producción de subproductos como la crema, mantequilla, queso, yogurt, etc. Estos se preparan con la leche fresca obtenida en las cuencas lecheras del país, así como con insumos importados. En este sentido las ET tienen como estrategia el empleo de un alto componente importado, de los cuales en general son ellas mismas proveedoras a nivel mundial. (González Vigil, 1979). La importación permite regular el precio interno al productor de leche.

45. Brasil al igual que Perú, observa un fuerte grado de penetración transnacional en el complejo: "El control principal de la ET, radica en la industria, que centraliza un esquema bien montado de

CUADRO 3

MODIFICACIÓN EN EL USO DE LA TIERRA EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA CUENCA DEL SUR ANTES Y DESPUÉS DE LA PRESENCIA DE LA ET LECHE GLORIA, S. A. 1929 - 1972

Uso de la Tierra	Departamentos: Participación Porcentual					
	1929		1972		1972	
	Arequipa	Moquegua	Tacna	Arequipa	Moquegua	Tacna
Tierras de uso pecuario	20.5	35.5	67.0	46.8	56.4	58.5
Tierras de uso agrícola	79.5	64.5	33.0	53.0	43.0	41.2
Tierras improductivas	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.
Tierras de bosques o montes	S.I.	S.I.	S.I.	0.2	0.5	0.3
Tierras cultivables no trabajadas	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

S.I. Sin información.

FUENTE: González Vigil, 1979. Año 1929: Extracto estadístico del Perú, 1929-1930. Ministerio de Hacienda y Comercio.

Año 1972: Boletín Estadístico 1976. INP. ORDESUR.

flujos hacia atrás (en dirección a la ganadería lechera) y hacia adelante (en dirección al mercado de consumo)" (Muller, 1980).

En Brasil la producción de leche fresca y pasteurizada ha registrado un crecimiento acentuado. Paralelamente a este crecimiento, hay un aumento en el consumo de nuevos productos como leche en polvo, yogurt y quesos finos. En tal situación se revela una reorientación en el empleo de la producción de leche. Ha sido destinada en mayor medida a producir estos productos diferenciados. Muller atribuye esta reorientación a dos factores.

Primeramente el "mayor aprovechamiento de leche en los períodos de zafra para la producción de leche en polvo". Señala que es común en estos períodos el desperdicio de leche en las cuencas, ante la incapacidad de absorción de las plantas. "En este sentido las grandes empresas del complejo vienen ampliando sus instalaciones... a fin de absorber toda la producción. La garantía de colocación de la producción en los períodos interzafrales y la existencia de un mercado en franca expansión constituyen evidentemente el presupuesto básico para una buena utilidad en los derivados de la leche."

La segunda explicación, se refiere al margen de ganancia que deja la producción de los derivados de la leche. Esto permitió que casi todas las empresas y aún las cooperativas diversificaran rápidamente sus líneas de producción. En esta forma los flujos de producción de leche cruda y pasteurizada y de todos los productos derivados adquirieron un fuerte impulso de carácter industrial diversificado al finalizar la década de los sesenta con el predominio y control de Nestlé y la Gervais Danone. Esta concentra entre el 23 y 41 por ciento de la producción física de las diferentes líneas de productos (Muller, 1980).

46. En Venezuela el dominio de Indulac —filial de la Borden y de Nestlé—, es completo. Controla el 90 por ciento del mercado nacional de leche en polvo y el 90 por ciento de las importaciones de este producto (Vetencourt, s. a.).

Es importante destacar también que aunque la ET no ha penetrado en la producción primaria del complejo, pero en general lo controla mediante la venta de insumos, asistencia técnica, vacunas y medicamentos, e incluso financiamiento para la compra de maquinaria y tecnología. Además influye hasta en el tipo de ganado reproductor que se requiere para la producción lechera. Así mediante todos estos mecanismos subordina la producción, adecuándola a sus intereses. En México por ejemplo, toda la maquinaria requerida para la producción de leche está controlada por la firma Alfa Laval. Esta

opera en Brasil y representa uno de los conglomerados más grandes en la manufactura de maquinaria para la industria láctea.

47. En los productos que procesa la ET, requieren un "alto componente importado". Como se dijo, dicha estrategia es empleada por las transnacionales para regular los precios pagados al productor. Tanto en Perú, Venezuela y Brasil, las importaciones de leche en polvo principalmente, es una práctica común de las ET. Como señala González Vigil, permite que éstas "no se subordinen al capital nacional, sino por el contrario lo sometan dados los menores precios de estos insumos en relación al precio de la leche fresca de producción nacional". Es posible debido al grado de control que la ET ejerce sobre el mercado de insumos lácteos a nivel internacional.

48. La injerencia del Estado en el complejo de lácteos, se hace notoria sobre todo a partir de la importación de insumos. "Sin embargo, esta situación no altera en lo sustantivo los mecanismos de articulación con el mercado internacional. Más bien consolida y refuerza la posición de la ET en los mercados nacionales. En Venezuela, la estrategia de importación se complementó con una política de subsidios por parte del Estado. En el caso peruano, el Estado ha planteado en momentos distintos subsidios algunas veces al productor, otras a la industria y últimamente lo ha otorgado al precio final de la leche evaporada. Sin embargo, por diversos mecanismos estos subsidios son aprovechados finalmente por las firmas transnacionales (Vetencourt, s.a., González Vigil, 1979).

49. El complejo de lácteos en los países de América Latina, en general muestra una relación de dominación por parte de la ET a nivel de la etapa de transformación industrial. A través de este dominio las ET determinan el desarrollo y operación del complejo: en los mercados de materia prima, insumos, maquinaria y equipos importados, y para los productos finales.

#### IV. Los complejos de cereales y de oleaginosas

50. Los complejos de cereales y de oleaginosas en América Latina presentan algunas características comunes que permiten tratarlos conjuntamente. Están relacionados entre sí porque compiten por el uso de la tierra y porque participan del actual sistema productor de proteínas animales.

Los cereales se vinculan a la preparación de raciones balanceadas y forrajes para la alimentación de las especies pecuarias. Parte de la producción de oleaginosas se destina también a producir forrajes con el mismo destino.

Allí radica el interés de abordarlos en un contexto similar. Sin embargo, es importante destacar que aparte de este encadenamiento productivo, cada complejo es base de otras cadenas productivas orientadas al consumo humano como: panadería, galletas, o bien, grasas y aceites.

Partiendo de esta breve descripción, se consideran ahora las dos etapas principales de estos complejos. La primera es comercial y comprende el control de grandes empresas en el comercio internacional de cereales y oleaginosas. La segunda, sujeta a la presencia de ET en los países periféricos y al control que ejercen en el procesamiento de algunos productos de estos complejos. A continuación se analizan los principales aspectos que confluyen al desarrollo y funcionamiento de los complejos, atendiendo al contexto señalado.

#### *A. Estructura y funcionamiento tradicional*

51. El control y penetración de las grandes firmas transnacionales a través de la etapa comercial, sin duda es el modo predominante que prevaleció durante el siglo pasado y algunas décadas del actual. Como en el caso de las carnes este control en América Latina se registra en el contexto de la centralización del sistema agroalimentario en torno a las economías avanzadas. Era la época en que existían complejos con núcleos transnacionales, organizados en torno al comercio internacional, subordinados a la producción central. Las grandes ET estaban ubicadas en los países centrales. Existían algunas excepciones como el caso de Bunge-Born en Argentina. Pero su función canalizadora de recursos no cambiaba. Estas empresas eran los mecanismos de absorción de materias primas alimenticias que se destinaban a los distintos mercados internos principalmente de los países europeos.

52. En el transcurso del siglo XIX y casi al finalizar éste, Europa mantenía una parte importante de las cosechas mundiales de trigo, en tanto Estados Unidos incrementaba su producción en forma sustancial. Esta situación se modificaría sobre todo a partir de los cambios presentados en Inglaterra, cambios que inducirían significativamente en los flujos del comercio internacional. Por un lado, la derogación de la Ley de Granos en el Reino Unido, permitió el ingreso de mayores volúmenes de granos a este país. Hasta ese entonces la política arancelaria británica había limitado las importaciones con el fin de proteger su agricultura. Por otro lado, la producción triguera en Estados Unidos, crecía aceleradamente como consecuencia de las profundas transformaciones de la agricultura.

La misma situación que también se reflejaba en Canadá y Argentina (González Vigil, 1980).

En tales condiciones las importaciones aumentaron. El mercado británico tuvo importancia vital a partir de su apertura. A pesar de que la producción triguera aumentaba, las exportaciones no cubrían el total del crecimiento de la producción. Esto mostraba evidentemente la importancia que tenía la expansión de los mercados internos de los países exportadores. Allí se concentraba cada vez más el poder de las empresas ferroviarias, los comerciantes y molineros. Algunos de los grandes comerciantes de granos en Estados Unidos inician sus operaciones a partir del mercado internacional. Otros como Cargill en el mercado interno, donde se consolidó y sobre esta base adquirió su poder internacional (Morgan, 1979).

53. En Argentina, mientras tanto, se estaba desarrollando un proceso con características semejantes. La producción de trigo en la última década del siglo pasado había aumentado. El país empezaba a tener una creciente participación en el comercio internacional. Tres grandes empresas dominaban parte de este comercio: Bunge-Born, Louis Dreyfus y Luis Ridder. Se estima que a principios de los años treinta, dos de estas empresas controlaban el 72% de los embarques de trigo en Argentina (González Vigil, 1980).

En el caso de Perú el vínculo con el mercado internacional era a través de las importaciones. A principios de este siglo se establecen varios molinos de trigo, y a la vez, se incentiva la instalación de agencias importadoras de los principales mercaderes de granos (traders). Estos fueron imponiendo el ritmo de crecimiento del mercado mundial y presionando por mayores volúmenes de importación. "La competencia entre los mercaderes en este período expansivo fue un elemento que motivó la concentración en la etapa de molienda: si uno financiaba (o respaldaba) la instalación de un gran molino, pronto otros más pequeños desaparecerían del mercado. . . Por otro lado, los mayores volúmenes que se estaban comerciando internacionalmente, tenían en los grandes molinos una forma más expedita de canalizarse" (González Vigil, 1980). En esta situación, la concentración del mercado en unos cuantos molinos fue evidente. Así, se puede señalar que la instalación de los molinos no respondía directamente a los requerimientos del consumo del país. Más bien, obedecía a la competencia entre traders por un mayor control del mercado.

En Brasil los molinos extranjeros dirigían la comercialización del trigo. Contaban con una amplia infraestructura representada por empresas de transporte, de seguros y otro conjunto de servicios conexos a la etapa de comercialización (Bandeira, 1975).

54. Hasta ese momento los mercaderes compartían dentro de los países, el poder económico con las empresas ferroviarias, los molineros y banqueros. En el mercado internacional se observaba en cierta forma dispersión de poder. Sin embargo, a partir de la crisis del 29, el proceso de concentración de los intermediarios se acelera considerablemente. Asimismo se verifica la presencia del Estado. En el caso de Argentina, crea una comisión reguladora, que se encargaría del control de las ventas de trigo en el mercado internacional.

En ese contexto se consolida en el mercado mundial la presencia de cinco grandes empresas; Cargill Inc., Continental Grain Corp., Bunge-Born, Louis Dreyffus y André. Desde ese entonces tendrán pleno dominio sobre el comercio internacional de granos.

55. El complejo tradicional de oleaginosas como el de cereales, observa la presencia del mismo tipo de intermediarios en el control del comercio internacional. Inicialmente estas ET se dedican a comerciar pepita y pasta de algodón. Posteriormente amplían su cobertura de productos en el mercado mundial.

En Perú por ejemplo, la articulación con la economía internacional no sólo se planteó en comercio exterior de oleaginosas. Además parte de la producción de algodón estaba bajo el control de la empresa Duncan Fox de origen inglés. Esta empresa exportaba directamente a Inglaterra la pasta de algodón. El auge de la producción algodoneira en Perú a principios del siglo xx, junto a condiciones favorables del mercado, aceleran las posibilidades del país como exportador.

Posteriormente, la crisis de 1930 produce profundos cambios. Las importaciones de los países centrales se reducen sustancialmente, hasta que se deja de importar pepita y sus derivados. La empresa Duncan Fox desaparece y después de 1940 se inicia la entrada de grandes ET como Bunge-Born y Anderson Clayton (González Vigil, 1980).

En Brasil las transnacionales Sanbra y Anderson Clayton, se instalan a partir de 1935, estableciendo una serie de plantas de aceites en los centros urbanos cercanos a las zonas productoras. Hacia 1945 se estimula la producción de maní, tal como había ocurrido en 1933 con el algodón y como posteriormente ocurrirá en 1955 con la soya (Muller, 1980).

56. En este contexto hemos visto cómo el comercio exterior de cereales y oleaginosas, ha estado dominado por las grandes empresas comercializadoras. Estas determinan la configuración de los complejos a través de la compra venta de materias primas. En algunos casos, como se anotó, se establecieron empresas en los países periféricos

como en el caso de la Bunge-Born en Argentina, o el de Duncan Fox en Perú. Sin embargo, esto no modificó esencialmente ni sus funciones ni sus características.

Como tales las empresas absorbían materias primas que orientaban a los distintos mercados mundiales. Por ser perennes los cereales y oleaginosas, permitían y aseguraban el control de la agricultura, mediante el manejo de los stocks y los mercados internacionales.

57. Este esquema todavía subsiste a pesar de la reorganización de los complejos. Las ET —a pesar de la inversión de muchos flujos— continúan controlando el mercado internacional de granos (Morgan, 1979). En este momento, existen además otras relaciones de poder marcadas por la presencia de Estados Unidos como principal exportador de excedentes graníferos (véase cuadro 4). Esto no ha perjudicado la facilidad de acumulación de las ET. Los cambios recientes en los procesos de transnacionalización tampoco han menudado el poder de estas empresas.

CUADRO 4

EXPORTACIONES MUNDIALES DE TRIGO  
PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS PAÍSES 1966-67 - 1975-76

(en T. M.)

	<i>Participación Porcentual</i>			
	1966-1967	1969-1970	1972-1973	1975-1976
Estados Unidos	38	34	45	45
Canadá	24	20	23	19
Australia	12	15	10	13
Argentina	7	4	4	5
Comun. Econ. Europ.	7	10	8	10
U. R. S. S.	7	12	5	3
Otros	5	4	5	4
<b>T o t a l</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

FUENTE: Citado por González Vigil, 1980, de McCalla, A. & Schmitz, A., 1979, p. 6.

Actualmente las cinco empresas mencionadas, controlan el 90% de las exportaciones de granos en Estados Unidos y cerca del 80% del comercio mundial.

El poder de estas empresas tiene también diferentes facetas en el contexto de las relaciones internacionales. "Los programas financiados por el gobierno de Estados Unidos, por ejemplo la ayuda alimentaria, pasa por las manos de estas compañías. Las ventas que se realizan en base al programa de ayuda alimenticia de Estados Unidos a importadores en el exterior, a las agencias gubernamentales y a las firmas comerciales privadas estadounidenses... Durante la crisis alimenticia, cuando aumentaron los precios a niveles inusitados, estas empresas aumentaron significativamente sus ganancias". (Gustaffson, 1977).

#### E. Estructura y funcionamiento actual

58. Los complejos de cereales y oleaginosas, como se anotó al principio, confluyen a estructurar parte del sistema productor de carnes, del cual forman parte sustancial. A través del uso de los alimentos para animales que utilizan forrajes (sorgo, maíz, trigo, soya, pastas, etc.) se determinaron cambios en la estructura y funcionamiento del sistema de carnes, tema del cual ya se comentó ampliamente en párrafos anteriores... Ahora es importante examinar algunas variantes que presentan estos complejos en relación a sus otros sistemas productivos. Dependen de los cambios que provoca el nuevo tipo de ET en sus sectores claves de estos complejos.

59. En el complejo de cereales y oleaginosas la presencia transnacional se encuentra generalmente asociada al procesamiento de algunos productos. En el primer caso las ET operan en ciertas líneas de productos muy diferenciados. El principal ejemplo es la panadería especializada, fideos, galletas, etc. En oleaginosas, se aprecia en la producción de grasas y aceites destinados al consumo humano.

60. El complejo de cereales en Perú que es importador abarca desde los productores de los países exportadores, los molinos y la producción de derivados, pasando por la etapa de comercialización internacional. Esta última subordina las etapas productivas de los países importadores.

En Perú el trigo importado representa el 99% de la materia prima que procesan los molinos. La industria harinera y por lo tanto, la panadería, fideería y galletería peruanas dependen totalmente del mercado exterior.

En el funcionamiento del complejo, los molinos han establecido estrecha vinculación con los grandes intermediarios internacionales. Tres de ellos tienen gran importancia en Perú. La Bunge-Born tiene una presencia en la actividad molinera como propietario de Molinera

Santa Rosa y Sid Sur. Sin embargo, ha buscado la forma para que la relación de propiedad con estos dos molinos no aparezca siquiera en forma indirecta. La Cargill no aparece directamente ligada en términos de propiedad con ningún molino, pero su presencia en Perú data desde 1960, en que ya era el principal distribuidor de harina de pescado. En 1975 y 1976 todo el maíz amarillo duro y buena parte de los otros granos importados fueron contratados con la Cargill. El tercer trader es Continental Grain. (González Vigil, 1980). De tal forma estos traders se vinculan a los grupos que controlan más del 80% de la producción de harina y con relación a la producción de fideos y galletas se encuentran integradas verticalmente. Así observamos que estas transnacionales desarrollan una estrategia de penetración distinta.

El control no radica en la propiedad jurídica, sino que radica en la capacidad de manejo de la comercialización. A partir de ella las ET subordinan el funcionamiento del complejo. Unas veces porque los molineros sólo tienen esa alternativa para conseguir el trigo o recursos financieros para su compra. En otras ocasiones como el caso peruano las ET regulan la oferta interna y externa, lo cual ha contribuido a prolongar la incapacidad de autoabastecerse de trigo.

En Brasil la empresa Bunge-Born ejerce realmente dominio sobre el mercado de trigo, con una red de molinos extendida por las principales ciudades del país. No obstante, la participación de las ET entre 1970-1977 ha disminuido en términos del patrimonio líquido. Pero, su predominio aún es evidente, sobre todo si se considera que el control se encuentra bajo solo conglomerado: Bunge y Born (Bardeira, 1975, Muller, 1980). En el caso de Venezuela las ET (General Mills e International Multi-Foods) controlan y procesan más del 50% del trigo importado.

61. En relación al complejo de granos en México es importante destacar que la ET se ubica en la etapa de procesamiento industrial. No obstante su presencia no es dominante en el complejo. En contraste con lo anteriormente señalado, presenta algunas modalidades distintas que a continuación se examinan. La participación de las transnacionales es reducida, aún en la fabricación de galletas y pastas donde ocupaba en 1970 el 23% de la fuerza laboral y generaba el 20% del valor agregado (datos de 1970). La situación no parece haber cambiado en gran medida desde ese entonces. Hay solamente un molino con capital extranjero, una empresa panadera (Continental de Alimentos, S. A., subsidiaria de la ITT) y tres empresas galleteras: Nabisco Famosa, Alimentos Cora y Continental de Alimentos. Sin embargo, la influencia del capitalismo internacional va

más allá de la sola presencia transnacional. Así por ejemplo, en la industria del pan se notó el dinamismo de las empresas nacionales que manufacturan bienes industrializados producidos en línea y a gran escala. Se adaptan patrones transnacionales, aún cuando no existe la participación directa. La empresa mayor (Bimbo) produce una línea completa de productos, usando tecnología originada en Estados Unidos. Vendiendo marcas propias originalmente y otras adquiridas en un proceso de expansión (Sumbeam, Suandy). La Continental de Alimentos, produce una línea con su marca internacional Wonder.<sup>2</sup>

Lo interesante de estas empresas no radica solamente en su línea de producción, sino en su estrategia de comercialización. Especialmente Bimbo ha creado regiones atendidas cada una por una planta que produce una línea completa de productos. Su estrategia de expansión asegura gran cobertura geográfica, propiciando de esta manera la integración del mercado nacional. Parte de estos rasgos son aplicables también a la empresa Gamesa. Estas dos empresas son de capital nacional pero sus modalidades de funcionamiento son eminentemente de carácter internacional. Es decir, su producto, sus sistemas de producción y sus patrones de comercialización están adaptados al estilo desarrollado por los grandes consorcios transnacionales. (Barkin, Suárez, 1980).

62. El complejo de oleaginosas en algunos países de América Latina como Brasil, Perú, México y Venezuela, observa un alto grado de control transnacional que se centra preferentemente en el comercio exterior y en la industria. Desde allí se irradian las decisiones que moldean el funcionamiento de las demás etapas del complejo.

Por ejemplo, en Brasil la hegemonía de las ET en la industria de oleaginosas no es un hecho reciente como se indicó, tiene sus raíces desde los años treinta cuando Anderson Clayton establece una de las primeras plantas para procesar semilla de algodón y obtener aceite comestible. En la evolución del complejo brasileño se producen profundas transformaciones. Hasta 1955 predominaba la trituration y refinación de la semilla de algodón y de granos de maní. Después de esa fecha hasta 1970 se incorpora la soya a la estructura de las materias primas del complejo, al tiempo que el uso de semilla de algodón y maní se estancan. Asimismo, los cambios tecnológicos en el complejo permiten perfeccionar los sistemas de extracción, que llevaron a mayor eficiencia en rendimiento y homogeneidad

<sup>2</sup> Esta última tiene un acuerdo con la empresa Bimbo para la producción de otros productos Wonder para los cuales no tiene capacidad instalada.

en el proceso industrial. En esta situación las empresas aumentaron su capacidad instalada y redefinieron su estructura tecnológica. Esto indujo a una mayor concentración del capital. Así las ET "se convirtieron de mayores comercializadoras en grandes productoras de aceites, grasas y tortas, fundamentando su predominio en el ámbito industrial, al cual asocian el conocimiento y el dominio del mercado internacional y la flexibilidad de las fuentes de financiamiento a nivel mundial". (Muller, 1980).

63. Paralelamente a estos cambios, la agricultura también sufrió profundas transformaciones. En Brasil el fenómeno más interesante es el relativo al impulso del cultivo de soya, que en unos cuantos años convierte a este país en uno de los principales productores mundiales. En 1970 Brasil participaba solamente con el 3%, seis años después produce el 18% de la producción mundial de soya. Este rápido crecimiento estuvo en cierta forma estimulado por las ET. Estas indujeron a los agricultores a sembrar soya por diversos mecanismos, en ellos el precio que en algunos períodos alcanzó niveles récord (Muller, 1980, Bandeira, 1975). Este auge exportador está acompañado por el crecimiento del mercado interno. Este absorbe partes importantes de la soya tanto para el consumo humano como para la producción de alimentos balanceados.

En este mismo sentido en México, la producción de soya ha tenido un gran impulso: de cinco mil toneladas producidas en 1960, superó el medio millón en 1975.

A pesar de este dinamismo en la producción, la demanda ha crecido en proporciones aún mayores, lo que induce a recurrir constantemente a las importaciones para cubrir las necesidades del sector.

64. En Perú las importaciones de soya han adquirido una importancia central. En 1974 las importaciones se efectúan a través de dos grandes empresas: Continental Grain y Bunge-Born; incorporándose después Cargill. Como se ha señalado éstas comercializan en todo el mundo: trigo, maíz, arroz, etc. Así por ejemplo, México se abastece también mediante estas empresas para cubrir su déficit de trigo, de soya y de maíz.

"Gran parte de las importaciones de granos provenientes de los Estados Unidos hacia los países subdesarrollados se realizan al amparo de la PL 480 (ley americana de incentivo a la exportación de excedentes agrícolas) y de la Commodity Credit Corp. (empresa estatal americana que otorga financiamiento promocional a la exportación de los excedentes agrícolas). Esta ley se ha convertido en uno de los mecanismos principales mediante el cual Cargill y el resto de "traders" han podido conquistar los mercados de los referidos países. Cargill

figura en forma importante en el surgimiento de Brasil como uno de los productores más grandes de soya del mundo en los últimos años, construyendo en Porta Gressa una de las plantas de procesamiento de soya más modernas del mundo. Es interesante anotar que en el año de 1977 el Perú importó de Brasil un monto aproximado que representó el 13% del total de importaciones de ese país. La Continental Grain es la segunda empresa "trader" en granos más grande del mundo, después de Cargill. Es productora de alimentos balanceados, dueña de molinos, dedicándose también a la avicultura, procesamiento de aceite de soya, productos panaderos". (González Vigil, 1979).

65. Tanto en el complejo de cereales como en el de oleaginosas el papel asumido por el Estado es de suma importancia en el funcionamiento de éstos. En la etapa de producción agrícola la intervención del Estado está referida al crédito para los productores agrícolas. En Brasil y México en general el crédito para la producción de trigo, sorgo, soya, etc. es prácticamente estatal, en Brasil vía Sistema Nacional de Crédito Rural y en México a través del Banco Nacional de Crédito Rural. Estos mecanismos se asocian también a una serie de políticas de precios de garantía, subsidios en insumos, etc. No obstante, como señala Muller para el caso brasileño, "el esquema crediticio está subordinado a la reproducción del capital privado, agrícola y especialmente al capital industrial. Se trata, por consiguiente, de un crédito estatizado en tanto que plan viabilizador de la adecuada oferta agrícola para la industria y el comercio".

Por otro lado, la ingerencia del Estado en la regulación de la comercialización de los insumos agrícolas es muy importante. A nivel del mercado interno su presencia en el acopio, asegura el suministro de insumos a las ET. En México y más recientemente en Brasil, Perú y Venezuela, la participación del Estado a través de empresas públicas ha sido evidente también en relación a la regulación de las importaciones y exportaciones de cereales y oleaginosas.

En Perú la intervención del Estado en las importaciones de trigo debilitó algunos vínculos directos entre los molinos y los traders; en oleaginosas también pasó a controlar las importaciones. Sin embargo, los efectos de tales políticas estatales, difícilmente han alterado la estructura de los complejos en América Latina, más bien apuntan a la consolidación del predominio transnacional.

##### V. El complejo de frutas y legumbres

66. En el complejo de frutas y legumbres la presencia transnacional no está tan difundida en América Latina. En muchos países

el procesamiento está en manos del capital nacional ocupando las ET una posición puntual y minoritaria. Quizás México sea un ejemplo de alta intensidad de transnacionalización en este tipo de actividades, aunque la proporción de legumbres y frutas procesadas todavía es baja. Sin embargo, resulta claro que el dinamismo fundamental de este complejo, deriva del impulso que le ha dado el sector transnacional a través de la estrategia de procesamiento y modelación de su consumo interno.

Las ET han contribuido en la estructuración y funcionamiento del complejo, no sólo por las decisiones que han tomado en el ámbito del procesamiento industrial, sino por la manera en que estas decisiones subordinan las demás actividades productivas del complejo.

67. El complejo de frutas y legumbres en México está organizado en varias etapas principales: la etapa de producción agrícola; la de comercialización interna, la de procesamiento industrial y la referida a comercialización externa. En estas dos últimas está presente el capital transnacional. No obstante, el dominio que ejercen las ET sobre el complejo alcanza fuertemente a la etapa de producción agrícola.

Ante la necesidad de asegurar regularidad en el abastecimiento de materias primas, las empresas en general se vinculan directamente con productores capitalistas, que garanticen niveles de producción y calidad adecuados a la demanda de las ET. En este sentido es importante destacar que la seguridad en el abastecimiento de la materia prima no se limita a la sola negociación con los productores capitalistas, sino que las ET han delineado toda "una agresiva estrategia de asesoramiento e inducción directa de decisiones en cuanto al uso del suelo por parte de los agricultores... así se puede observar que las ET aseguran el abastecimiento de los insumos necesarios, otorgando asesoramiento técnico para la producción, suministrando los paquetes tecnológicos convencionalmente aceptados y eventualmente proporcionan los medios de producción, maquinaria y equipos y/o los avales necesarios para el financiamiento de la compra de estos tipos de insumos" (Rama, Vigorito, 1979).

68. Tanto en la etapa de procesamiento industrial como en la referida a la exportación de productos frescos y procesados, las ET asumen una posición hegemónica. A nivel de la manufactura, son 25 firmas transnacionales, las más importantes, entre otras son: Nestlé, Kraft, General Foods, Gervais Danone, Campbells y Del Monte, que están presentes en el procesado de frutas y legumbres. Aproximadamente 18 de éstos son controlados por inversiones directas norteamericanas.

ricanas. Estas mismas empresas dominan el comercio exterior de productos procesados.

En relación a las actividades de exportación de productos frescos las transnacionales están presentes en tres formas principales: en primer lugar, las empresas extranjeras intermediarias en el proceso de comercialización de productos frescos y congelados para el abastecimiento del mercado norteamericano. En general estas empresas se vinculan a emparadoras "nacionales" (como el caso de la fresa), proporcionándoles a estas últimas financiamiento y asistencia técnica para la realización de la producción agrícola e industrial (Feder, 1977). En segundo lugar, están presentes pequeños capitalistas norteamericanos, "brokers" que intervienen en la comercialización de fresa, melón, jitomate, entre otros productos. La tercera y última, se refiere sobre todo al caso del jitomate en Sinaloa, que ha vinculado a esta región con agricultores capitalistas de California. Estos tienen fuertes lazos con la banca privada de ese Estado, que generalmente financia la producción. Así garantiza el control de una parte importante del volumen de jitomate producido en el Estado de Sinaloa (Rama, Vigorito, 1980).

69. En el complejo las exportaciones, aunque dinámicas, tienen un crecimiento y evolución menor que el procesamiento para el mercado interno. Esta situación ha estado determinada principalmente, por las políticas proteccionistas de Estados Unidos, que en general han provocado constantes oscilaciones e inestabilidad en el mercado exportador de frutas y legumbres. En estas circunstancias el mercado interno constituye para las ET el eje central de realización de sus productos, en tanto las exportaciones representan una estrategia alternativa más aleatoria para su colocación (Rama y Vigorito, 1979). Es importante destacar que las ET predominan en el procesamiento de legumbres. En cambio, en el mercado de preparados y jugos de frutas, las empresas nacionales tienen el liderazgo.

70. En este contexto, el complejo de frutas y legumbres en México, es un ejemplo de confluencia de distintos determinantes que afectan el crecimiento agrícola del país. Resultan de la combinación de la política económica externa de Estados Unidos que desborda indirectamente las fronteras, la estrategia transnacional y la política interna que sólo puede interponer decisiones menores.

## VI. Las semillas: insumo estratégico

71. La presencia transnacional en la producción de insumos agrícolas es determinante. Dentro de estos insumos tecnológicos se

destacan la producción de huevos, de líneas de puras certificadas y parcialmente la producción de semillas para la agricultura. Este último representa uno de los factores esenciales en el desarrollo y transformación de los agricultores en muchos países de América Latina. A continuación se examinarán las principales características de este complejo, considerando el control mundial que han ejercido las ET. Sin embargo, por razones de espacio, su referencia será breve.

72. En el sistema productor de semillas intervienen varias etapas principales. Comprenden desde la propia investigación y experimentación que tiene como resultado la obtención de semillas híbridas originales, la etapa de reproducción de la semilla y su proceso de beneficio, y por último la distribución de las semillas en el mercado. En este contexto las grandes firmas transnacionales han estado presentes dominando desde la implementación de líneas de investigación, hasta el control a escala mundial de los mercados de las diferentes semillas.

73. Desde los primeros años de este siglo, se intensificaron las investigaciones sobre los mecanismos de la herencia en las plantas cultivadas, un ejemplo de éstas fueron los trabajos sobre el maíz. Así a fines de la década de los veinte, se creó el primer híbrido comercial de maíz. De tal forma surge una nueva concepción de acciones y de modelos genéticos. Esta sirvió para desarrollar nuevas técnicas para producir, en cantidades mayores, las nuevas semillas. Este sería el marco a partir del cual se desarrollaría posteriormente la llamada revolución verde, que generó una nueva tecnología agrícola basada fundamentalmente en nuevos tipos de semillas.

Sin embargo, lo interesante a destacar en todo este proceso es el papel que asumió la ET desde su inicio. En este sentido se puede observar que desde el principio las ET empezaron a controlar las semillas. "Aunque las variedades de rendimiento elevado, como el trigo, fueron desarrolladas con el financiamiento de gobiernos y fundaciones, y aunque su multiplicación en el caso de México fue controlada mediante las asociaciones de productores de semillas, una gran parte del comercio exterior en variedades de rendimiento elevado recayó en las grandes firmas transnacionales", como Cargill y Continental Grain, empresas de las cuales ya se han hecho amplias referencias. (Mooney, 1979).

74. En la actualidad se observan algunos cambios en relación al control de la producción de semillas. No solamente están presentes las empresas (Cargill, Continental Grain, entre otras) que tradicionalmente han operado también en el control mundial de semillas de maíz, trigo, soya, sorgo, etc. Ahora un número reducido de em-

presas agro-químicas y farmacéuticas están penetrando rápidamente en la actividad sembrera.

En el caso de México, un número importante de las empresas privadas semilleras son filiales de las ET que dominan el mercado mundial de las semillas. La mayoría de éstas, a excepción de Anderson Clayton o Cargill por ejemplo, tienen como actividades principales la producción de productos farmacéuticos o productos petroquímicos.

En las dos últimas décadas, se observa un particular interés por parte de este tipo de consorcios, de adquirir empresas dedicadas a la producción de semillas. Actualmente la industria mundial de semillas tiene una estructura oligopólica que se basa en la industria farmacéutica y química. En ella participan: Ciba-Geigy, Sandoz, Pfizer, Upjohn, Monsanto, Unión Carbide y Royal Dutch/Shell, expendiendo mediante la adquisición de empresas establecidas en el ramo. (Véase Cuadro 5).

Las adquisiciones que en la industria mundial de semillas se llevan a cabo podrían tener una clara explicación. De acuerdo con lo estudiado por Mooney, este tipo de industrias "otorga cierta protección a las utilidades de las empresas agro-químicas, acosadas por reglamentos gubernamentales y por la resistencia de los compradores; por ejemplo, si los agricultores usan menos biocidas, es muy posible que necesiten una mayor superficie para cultivar la misma cantidad de alimentos, lo cual significa mayores ventas de semillas. Por otra parte la semilla lleva en sí los productos químicos. Eso podría reducir los daños ambientales y el riesgo para la salud del agricultor, o bien, aumentar substancialmente el uso de productos químicos al no dejarle al agricultor más opción que este paquete de semillas con productos químicos". De cualquier forma que se interprete la situación, señala el autor, las empresas agroquímicas no pueden perder.

Así las nuevas empresas semilleras tienen un marcado interés por producir paquetes de insumos que incluyan la semilla y algunos agro-químicos. Así logran en cierta medida el control del sistema alimentario mundial mediante la determinación de los cultivos a sembrar; qué insumos utilizar y dónde se venderán los productos. (Mooney, 1979).

75. En cuanto a su operación, las ET ubicadas en México, responden evidentemente a las acciones que emprenden a nivel internacional sus respectivas casas matrices. El caso de Ciba-Geigy es sumamente ilustrativo con respecto a la capacidad de integrar su actividad sembrera. Con la distribución de agro-químicos (herbicidas,

pesticidas, etc.) pretenden proporcionar al agricultor el "paquete tecnológico" completo.

CUADRO 5

## ADQUISICIONES DE LAS EMPRESAS SEMILLERAS DE ESTADOS UNIDOS

<i>Nuevo Propietario</i>	<i>Empresa Semillera</i>
Anderson Clayton:	Paymaster Farms Tomaco-Genetic Giant
Cargill:	Dorman Seeds Krooker Seeds PAG
Celanese:	Cepiril Inc. Moran Seeds Harris Seeds
Central Soya:	O's Gold Seed Co.
Ciba-Geigy:	Funk Seeds Intern'l. Stewart Seeds
Diamond Shamrock:	Taylor-Evans Seed Co.
FMC:	Seed Research Association
Garden Products:	Curney Seeds
Hilleshoeg/Cardo:	Intern'l. Forest Seeds Co.
Intern'l. Multifoods:	Baird Inc. Lynk Bros.
ITT:	O. M. Scott & Sons. Burpe Seeds
Kent Feed Co.:	Teweles Seed Co.
KWS AG:	Coker
Monsanto:	Farmers' Hybrid Co.
NAPB (Olin & Royal Dutch/Shell):	Agripro, Inc.
Pioneer Hi-Bred:	Lankhart
Cargill:	Tomaco-Genetic Giant

<i>Nuevo Propietario</i>	<i>Empresa Semillera</i>
	Dorman Seeds Krooker Seeds PAG
Celanese:	Cepiril Inc. Moran Seeds Harris Seeds
Central Soya:	O's Gold Seed Co.
Ciba-Geigy:	Funk Seeds Intern'l. Stewart Seeds
Diamond Shamrock:	Taylor-Evans Seed Co.
FMC	Seed Research Association
Garden Products:	Gurney Seeds
Hilleshoeg/Cardo:	Intern'l. Forest Seeds Co.
Intern'l. Multifoods	Baird Inc. Link Bros.
ITT:	O. M. Scott & Sons Burpee Seeds
Kent Feed Co.:	Teweles Seed Co.
KWS AG:	Coker
Monsanto:	Farmers' Hybrid Co.
NAPB (Olin & Royal Dutch/Shell):	Agripro, Inc.
Pioneer Hi-Bred:	Lankhart Lockett Arnold Thomas Seed Co. Petersons
Pfizer:	Clemens Seed Farms Jordan Wholesale Co. Trojan Seed Co. Warwick Seeds
Purex:	Advanced Seeds Ferry-Morse Seeds Hulting Hybrids
Sandoz:	National-NK Northrup-King Rogers Brothers

<i>Nuevo Propietario</i>	<i>Empresa Semillera</i>
Southwide, Inc.:	Delta Pineland
Tate & Lyle:	Berger / Plate
Tejon Ranch Co.	Waterman-Loomis Co.
Union Carbide:	Keystone Seed Co. Jacques Seeds Amchem Products
Upjohn:	Asgrow Seeds

FUENTE: P. R. Mooney, *Seeds on the Barths, a Private or public resource*, Action Mutual Press, Ottawa, Canadá, 1979.

La división de Ciba-Geigy en México, aunque recientemente está realizando esfuerzos para llevar a cabo su propia investigación, depende en un alto porcentaje de las decisiones de la casa matriz. Así por ejemplo, hay actualmente un proyecto a nivel internacional de la empresa, en el que se pretende adicionarle a la semilla una cubierta (pelet), que contenga los principales compuestos químicos, lo que permitiría que la semilla fuera "un sistema de entrega al campo de las sustancias químicas y biológicas" (Mooney, 1979), que definitivamente aumentarían el consumo de agro-químicos. Según la opinión del gerente de la división de México, esta innovación no sería muy costosa en términos de las instalaciones que se tendrían que hacer en las plantas, sino más bien el costo mayor estaría dado por la inversión en el área de investigación. Sin embargo, señala que para Ciba-Geigy es de alta prioridad lo relativo a la semilla, debido a la elevada rentabilidad de la industria en los países sub-desarrollados, al igual que los agro-químicos, que permiten proporcionar el paquete completo.

Al igual que el caso de Ciba-Geigy en México, se pueden mencionar el de Upjohn con su filial Asgrew, Sandoz con Northrup King, Diamond Shamrock y otras más, que observan perspectivas y formas de operación semejantes.\*

76. El control de la producción de semillas se ha extendido al Tercer Mundo y han sido inútiles los esfuerzos de los gobiernos para

\* La parte examinada sobre México forma parte del documento que sobre el complejo se está elaborando en el Centro de Ecodesarrollo por David Barkin y Blanca Suárez.

anular sus consecuencias. Las ET acuden a la publicidad como medio de penetración en los agricultores.

Ya es bien conocida la consecuencia de la revolución verde en materia de dependencia tecnológica a través de la adquisición de semillas y otros insumos tecnológicos. Pero resulta interesante destacar que por exigir inversiones fuertes de capital y por ser apreciable y diferenciable, la producción de semilla agrícola, se constituye en un factor de control y de apropiación de excedentes por parte de las transnacionales. Estos complejos productores de semillas, cuyas etapas son relativamente reducidas, constituyen además un factor de control hacia los demás complejos agrícolas de riesgo genético que se están creando. La progresiva concentración en manos transnacionales de la producción de estas semillas trae como consecuencia la destrucción de especies autóctonas. Estas son resistentes a los distintos tipos de plagas que predominan en las ecologías de los distintos países. (Mooney, 1979).

## VII. *Los complejos de productos tropicales*

77. Los complejos de productos tropicales observan diferentes variantes en términos de presencia transnacional. Existe el caso más tradicional de integración completa para la exportación. Allí las ET son propietarias o explotadoras directas de la tierra. También se observa el control nacional de la producción dentro de fronteras, como por ejemplo el azúcar, destinada exclusivamente al mercado interno. Simultáneamente aparecen también, formas tradicionales de complejos en que las ET ocupan las etapas de intermediación. Son casos como el café, banano y azúcar en algunos países. Para ejemplificar se examinan algunos rasgos del banano y el café.

78. En el caso del banano en los países de Centroamérica, las principales transnacionales se establecen desde comienzos del siglo. Controlan desde ese entonces la producción, exportación y comercialización del banano en el área. Las empresas United Fruit, Standard Fruit, y Del Monte, han manejado grandes extensiones de tierras, que usualmente eran de su propiedad o estaban bajo concesión. Además eran propietarias de toda la infraestructura interna para el traslado de la producción hacia el exterior.

Estas ET producían el banano para exportación en sus propios establecimientos, lo transportaban directamente e incluso hasta 1950 contaron con sus propios mecanismos de distribución (Slutzky, 1980). Así la presencia de las ET constituía una completa integración ver-

tical que predominó con similares condiciones en toda el área centroamericana, desde Guatemala hasta Panamá.

79. A partir de los años cincuenta, se observa en el área una entrada masiva de capitales extranjeros. Esto representaba para las empresas bananeras, hasta ahora líderes en la zona, una mayor competencia por la presencia de nuevas firmas agroalimentarias. Esto indujo a una mayor diversificación de la producción. Por otro lado, las viejas empresas enfrentaban dificultades en la producción de banano, debido a aumentos de costos de producción y de mano de obra. Había también pérdidas en la producción por las plagas, conflictos por las tierras ociosas, y políticas nacionalistas de algunos países del área (Guatemala en el régimen de Arbenz). Esto unido a la disminución de los precios internacionales del banano, condujo a una nueva organización.

Así se inician una serie de transformaciones en la organización del complejo bananero, tanto a nivel de los países productores como a nivel del mercado internacional (Ellis, 1978, Slutzky, 1980). En primer lugar hay un amplio proceso de diversificación de estas empresas. Incorporan a sus líneas de producción nuevos rubros alimenticios. Se forman dos grandes conglomerados, la United Fruit es adquirida por la United Brands y la Standard por la Castle Cook. En segundo lugar, se producen cambios en la tenencia de la tierra, por un lado, el avance tecnológico en la agricultura, permite a las empresas explotar este recurso en forma más intensiva. Ante ello las ET bananeras se desprenden de un área significativa de tierra. En Honduras en 1960 las empresas controlaban 230 000 has. y en 1978, 122 000 has. Parte de estas tierras se dedicaron al desarrollo de bananeros locales, después organizados en cooperativas (Slutzky, 1980). Estos fueron adquiriendo con el tiempo un mayor control en el proceso de producción del banano.

80. En tales circunstancias las ET observan un relativo abandono de ciertas actividades del complejo de banano, trasladando y centrando su control en otros sectores productivos, como la carne, la producción de oleaginosas y de frutas y legumbres.

81. En relación al café las ET han tenido predominio en el control del comercio internacional. Además desde hace varios años algunas firmas transnacionales han empezado a producir café soluble, en distintos países de América Latina.

En el caso de Perú, hasta 1963 la comercialización internacional del café era controlada totalmente por algunas empresas privadas. Estas empresas exportadoras estaban integradas verticalmente, producían, exportaban y tostaban. Entre éstas se encontraba Anderson

Clayton. La mayor parte de las firmas se agrupaba en el Comité Cafetalero que en cierta medida monopolizaba las exportaciones.

Los precios del café se establecían en el mercado internacional. Esto determinaba indirectamente los precios internos y además los volúmenes exportados. El mercado internacional del café se ha caracterizado en las últimas dos décadas más por un mayor incremento de la producción que del comercio (González Vigil, 1979). Esta situación ha llevado a que se acumulen grandes volúmenes de existencias y como consecuencia los precios internacionales han sido generalmente bajos. Así se celebra en 1962 el Acuerdo Internacional del café, a fin de regular la oferta y mantener los precios razonablemente altos. En este sentido el mercado internacional para Perú y Brasil por ejemplo, representa un elemento determinante en la reproducción del complejo. El comercio exterior organiza la producción y funcionamiento de dicho complejo. Es importante destacar que Estados Unidos como principal importador puede ejercer veto en las decisiones del Convenio Internacional. (González Vigil, 1979).

En la actualidad si bien la comercialización internacional sigue condicionando el proceso de reproducción del complejo, éste ya no es realizado exclusivamente por los mismos agentes, ahora se comparte con los propios productores agrupados en cooperativas. Además en el caso peruano el Estado canaliza la exportación de café desde 1973, pero su dominio llega hasta las fronteras. A partir de allí el mecanismo no sufre grandes alteraciones.

#### VIII. *Algunas conclusiones finales*

82. El análisis precedente permitió observar las características comunes de la presencia transnacional en los mismos complejos de diferentes países. Las estrategias de las ET no son arbitrarias a pesar de su poder económico. Están sujetas a las condiciones sectoriales de circulación y valorización del capital. El estudio permitió identificar los principales rasgos de la presencia del capital extranjero en la historia agroindustrial de América Latina. Existen semejanzas tanto en las estrategias de inversión como en la forma de retiro de los complejos.

83. Por una parte, se observa un creciente control no agrícola de la agricultura. Las decisiones de producción y de inversión en el sector están muy condicionadas por las actividades directa o indirectamente vinculadas a éste. Por eso, el complejo es el ámbito más adecuado para estudiar la evolución agrícola y la influencia ejercida

por las ET comercializadoras, productoras de insumos o procesadoras de bienes agrícolas. Se puede sintetizar este carácter diciendo que existe una tendencia progresiva hacia la agroindustrialización de la agricultura.

85. En el mismo sentido, se observa una creciente transnacionalización de la agroindustria. Al respecto vale la pena recordar que la nueva forma de presencia de ET tiene como principal objetivo el aprovechamiento de las condiciones internas de acumulación de los países de América Latina. Por eso, la penetración tiende a ser mayor en los países que manifiestan un mayor dinamismo. Ahora las ET intervienen directamente en la circulación interna del capital. Su estrategia consiste en el traslado hacia América Latina de las pautas de producción y consumo que predominan en los países centrales. Las ET repiten el mismo arquetipo productivo en todos los ámbitos en que operan. Por eso, la dependencia del sector agrícola hacia el capital industrial, comercial y financiero no es un hecho exclusivo de los países de la periferia. Esta tendencia se observa en las economías avanzadas, donde la agricultura también está circundada de mercados monopólicos.

86. De lo anterior se deduce que las ET hacen que la agricultura tome progresivamente las características que tiene en los países centrales. Esto se observa, en primer lugar, en el tipo de productos que tienden a privilegiarse. Existe una tendencia al empleo capitalista de la tierra agrícola para la producción de proteínas y otras producciones complementarias. Este hecho supone, al mismo tiempo, cambios y sustituciones en la dieta de los diferentes países. Paralelamente, las ET inducen, por dos vías, el tipo de tecnología que emplea el agro. Por un lado, las procesadoras suelen proporcionar asesoramiento técnico a sus proveedores; por otro, las ET que venden insumos, en especial semillas, de hecho determinan el completo del paquete tecnológico que prevalece en los países centrales. De esta manera, la agricultura aparece doblemente ligada a la nueva organización agroindustrial de los complejos.

87. No obstante, el desarrollo de los complejos o su nivel de "modernización" tiene límites. No toda la tierra agrícola tiene versatilidad para desarrollar cualquier producto. Por otra parte, la nueva agricultura capitalista, básicamente intensiva, tiene una frontera para su expansión en las condiciones ecológicas de los países de la región, ya que requiere alta dotación de insumos y es muy sensible a la escasez de agua.

Esto permite la coexistencia de distintos tipos de complejos y sistemas, aun dentro de un mismo rubro. Por una parte, subsisten los

complejos tradicionales de exportación, aunque con bajo dinamismo y subordinados a nuevas condiciones de acumulación en el centro y la periferia. Por eso se destinan cuotas crecientes de su producción al mercado interno. Además, una parte de las tierras potencialmente aptas para los cultivos de exportación se destinan a la agricultura que atiende el mercado interno.

En segundo lugar, cobran dinamismo los nuevos complejos en función de la capacidad de absorción de los mercados internos. En algunos países la velocidad de crecimiento de la demanda supera el potencial de desarrollo agrícola y determina la importación compensatoria de las respectivas materias primas. Junto a estos complejos subsisten otros con base agrícola (ganadera) extensiva, merced al umbral mínimo de precios que establece la nueva agroindustria productora intensiva de proteínas. En esos complejos extensivos, la presencia transnacional no es relevante. El ejemplo más típico es la ganadería de carne de res. Algo semejante puede decirse de las agriculturas campesinas, cuyo alto poder de resistencia les permite sobrevivir en condiciones y actividades donde no puede acceder el capitalismo.

88. En este punto se detiene la capacidad analítica del método de los complejos, que permite conocer los determinantes de la expansión de los diferentes tipos de agricultura en el orden principalmente vertical, pero resulta insuficiente para establecer los límites en el orden horizontal. Las condiciones de coexistencia de las diferentes agriculturas sólo pueden analizarse considerando el todo más amplio que es la base económica de las formaciones sociales.

Es el complemento necesario del presente análisis porque permite determinar los límites a la expansión de la agricultura capitalista y su composición interna. Estos dependen de las condiciones de rentabilidad relativa entre productos y las condiciones de proporcionalidad con el resto de la economía.

**SUMMARY:** The article examines the expansion of foreign capital in Latin American agriculture through agroindustrial MNCs. The specific forms of penetration in each of the principal food systems of Latin America (cereals, meat, fruit, vegetables, etc.) are analyzed from an historical pers-

**RÉSUMÉ:** Les auteurs étudient l'expansion du capital étranger moderne en Amérique Latine au sein de l'agriculture et par le biais des entreprises multinationales du genre agroindustriel. Dans cet article, les modalités actuelles de pénétration et ses différences historiques avec le capital étranger

pective, and differences between current foreign investment and that at the turn of the century noted.

du début du siècle sont envisagées d'un point de vue théorique. Les principaux systèmes agroalimentaires en Amérique Latine (produits laitiers, viande, céréales, fruits et légumes) et les formes particulières de pénétration des entreprises multinationales dans chacun des produits sont également analysés.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Bandeira, Moniz (1975): *Cartéis e Desnacionalização*, Río de Janeiro, Civilização Brasileira, 1975.
- Barkin, David y Suárez San Román Blanca (1980): *El complejo de granos en México*, ILET-CECODES, México.
- Briceño, Gutman et al. (1978): *Agricultura y Agroindustria en Venezuela*, Caracas, Universidad Central de Venezuela, 1978.
- Buxedas, Martín (1977): "El comercio internacional de carne vacuna y las exportaciones de los países atrasados". En: *Comercio Exterior*, diciembre, México.
- Colman, Oscar (1978): *Estructura de clases y modelo de acumulación en la región de Zulia en Venezuela*, Universidad de Zulia.
- Ellis, Frank (1978): *The banana industry in Central America, a case study of plantation export by vertically integrated transnational corporation*, borrador, Sussex.
- Feder, Ernest (1977): *El imperialismo fresa*, Editorial Campesina, México, 1977.
- González Vigil, Fernando (1979): *El complejo de grasas y aceites de Perú*, ILET, DEE/D/46, México.
- González Vigil, Fernando et al. (1979): *El complejo sectorial lácteos en el Perú*, ILET, DEE/D/44, México.
- (1979): *Mapa general del complejo del café en el Perú*, ILET, DEE/R/48, México.
- (1980): *Alimentos y transnacionales en Perú*, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo, Lima.
- Gustaffson, M. (1977): *Food aid international relations: the case of United States*, Tampere Peace Research Institute, Research Report, No. 74, 1977.
- Instituto de Economía (1973): "Un reajuste conservador". En: *Estudios y Coyunturas*, No. 3, Fundación de Cultura Universitaria, Universidad de Montevideo.
- Mooney, Pat (1979): *Seeds of the earth, a private or public resource*, Action Mutual Press, Ottawa, Canadá.
- Morgan, Dan (1979): *Merchants of grain*, The Viking Press, New York.
- Muller, Geraldo (1980): *Brasil: las empresas transnacionales en el complejo agroindustrial de ganadería de carnes*, ILET, DEE/D/34, mimeo., México.

- (1980): *Brasil: las empresas transnacionales en el complejo agroindustrial, de ganadería lechera*, ILET, DEE/D/35, mimeo., México.
- (1980): *Brasil: las empresas transnacionales en el complejo agroindustrial de cereales*, ILET, DEE/D/36, mimeo., México.
- (1980): *Brasil: las empresas transnacionales en el complejo agroindustrial de oleaginosas*, ILET, DEE/D/37, mimeo., México.
- Rama, Ruth y Rello, Fernando (1980): "La internacionalización de la agricultura mexicana". En: *Panorama y perspectivas de la economía mexicana*, Colegio de México, México.
- (1980): *El estado y la estrategia del agronegocio transnacional, el sistema soya en México*, Facultad de Economía, UNAM, México.
- Rama, Ruth y Vigorito, Raúl (1980): *El complejo de frutas y legumbres en México*, ILET, Ed. Nueva Imagen, México.
- Reig, Nicolás (1979): *La economía ganadera de carne vacuna en México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.
- Reig, Nicolás y Vigorito, Raúl (1979): *El complejo ganadero exportador, 1930-1970. Un estudio del excedente y de la renta de la tierra*, Buenos Aires, ed. restringida.
- Sarli, Waldemar (1979): *La industria frigorífica en Uruguay*, ILET, DEE/R/54, México.
- Slutzky, Daniel (1978): *El caso de la agroindustria de la carne en Honduras*, Ediciones Coplaes, Honduras.
- Slutzky, Daniel y Alonso, Esther (1980): *Empresas transnacionales y agricultura: el caso del enclave bananero en Honduras*, Editorial Universitaria, Honduras.
- Sourrouille, Juan V. (1980): *Carne y frigoríficos en Argentina: un estudio sobre la aparición, auge y desaparición de empresas transnacionales*, ILET, borrador, México.
- Trajtenberg, Raúl (1977): *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de empresas transnacionales en América Latina*, ILET, DEE/D/1, México.
- Vetencourt, Lola (s. a.): *Indulac y el monopolio de la industria láctea en Venezuela*, Universidad Central de Venezuela.
- Vigorito, Raúl (1977): *Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales*, ILET, DEE/D/5, noviembre, México.
- (1981): *La transnacionalización agrícola en América Latina*, ILET, DEE/D/48, México.