

Dos modalidades de penetración transnacional en América Latina

El caso del complejo de carnes

BLANCA SUÁREZ*

INTRODUCCIÓN

El objeto de este trabajo es examinar algunas de las características y formas de la inserción de las empresas transnacionales (ET) en la agricultura de América Latina y se analiza el caso específico del complejo de carnes. Se distinguen dos etapas en el desarrollo y funcionamiento del complejo, que corresponden también a las modalidades de penetración de las ET. La primera se caracteriza por la presencia de ellas en la industrialización primaria, subordinada al comercio exterior, en donde las empresas extranjeras centran su atención en la actividad primario-exportadora. Es la época en que las grandes empresas frigoríficas eran parte importante de la expansión capitalista hacia la periferia durante el dominio británico de la economía mundial.

La segunda etapa se extiende desde la segunda guerra mundial hasta nuestros días. Se caracteriza por el control y penetración de las ET en los mercados internos. En este período se producen cambios importantes. Se reorganizan y transforman los sistemas agroalimentarios y en algunos casos surgen nuevos encadenamientos productivos. En la agricultura se observan profundas modificaciones en la forma de producir y en lo que se produce. A la vez se incorporan sistemas de producción más intensivos que desplazan, en la mayoría de los casos, a las prácticas extensivas. De esa manera se genera una nueva estructura agroindustrial que tiene como objetivo central la producción de proteínas. La ganadería extensiva se sustituye por la producción intensiva de aves, cerdos, carne de res y leche. Los alimentos balanceados desplazan paulatinamente al pasto natural y las praderas.

El caso del complejo de carnes, como veremos, refleja claramente los cambios en los sistemas de producción de las economías más desarrolladas. Sus modificaciones se asocian con el uso de determinados insumos y con métodos intensivos de producir proteína animal. La estructura del complejo se altera profundamente en algunos países periféricos. Las nuevas empresas se dedican a producir carnes blancas (aves y cerdos), que requieren de insumos agrícolas distintos a los anteriores para su crecimiento. Se produce una rápida expansión de los complejos forrajeros que representan un factor clave en los nuevos complejos de carnes. Por otro lado, el control de la actividad pasa de las plantas de matanza y empaquetado a las que industrializan y distribuyen los productos. Ello provoca una

nueva organización del complejo, implantándose nuevas técnicas de alimentos preparados para la engorda de animales.

En el complejo de carnes la mayor parte de las ET se ubica en la etapa de procesamiento. Desde esa posición ejercen pleno dominio sobre las demás etapas.

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO TRADICIONAL

Las actividades ganaderas ocuparon desde el siglo pasado un lugar preponderante en las economías de Argentina y Uruguay. La producción pecuaria en esos países se destinaba a la industrialización de la carne y los cueros.

Contribuían por un lado a abastecer los mercados locales y, por otro, a la eventual exportación de cuero salado y carne seca, esta última para consumo de los esclavos de Brasil, Cuba y Estados Unidos (véase el cuadro 1). También se realizaban ventas esporádicas de conservas a Europa.¹

En esa época el saladero tenía una importante función porque permitía sostener y hacer rentable la actividad pecuaria. Casi hasta fines del siglo XIX la expansión de la ganadería en el Río de la Plata se basaba en la exportación de carne salada y seca; sin embargo, con la liberación de los esclavos en América, este mercado se fue limitando hasta desaparecer. Paralelamente, la lana empezó a cotizarse bien y su demanda en el mercado mundial aumentó a causa, sobre todo, del auge industrial en Europa, que requería fibras textiles de manera creciente.

En el transcurso de los dos últimos decenios del siglo XIX se lograron algunos avances técnicos en el manejo del ganado. El alambrado de las zonas dedicadas al pastoreo fue uno de los más importantes. Permitió, por un lado, reducir la fuerza de trabajo ocupada en el cuidado del ganado y, por otro, incrementó la productividad de los campos al concentrar en determinadas áreas los hatos y hacer un uso más intensivo de las tierras.

El auge de la actividad industrial en Europa, en la segunda mitad del siglo pasado, provocó un rápido desplazamiento de los recursos humanos y financieros hacia las manufacturas. Como consecuencia disminuyó la importancia de las actividades rurales. Un acelerado proceso de urbanización amplió considerablemente la demanda alimentaria, creando brechas entre producción y consumo de algunos alimentos. El Reino Unido fue uno de los principales ejemplos de déficit de carnes y se vio

* Investigadora del Centro de Ecodesarrollo del Conacyt y del ILET. Este artículo forma parte de un trabajo más amplio que realiza el ILET sobre la presencia transnacional en la agroindustria de América Latina.

1. Para un análisis más amplio de esta etapa, véase Raúl Vigorito, "Evolución y estado actual de la producción de carne en el Uruguay", en *Producción y comercialización de carnes*, Universidad de la República, Montevideo, 1971.

CUADRO 1

Uruguay: composición de la exportación de carnes (Toneladas)

	Tasajo 1867-1885	Extracto de carne 1877-1885	Conserva de carne 1877-1885	Otros
Brasil	314.3			
Cuba ¹	153.5			
Inglaterra	1.3	3.9	2.6	79.5 ²
Francia	7.3		17.1	28.7
Otros países	0.9	s.d.	0.1	5.3
Total	477.3	s.d.	19.8	113.5

1. Sin dato para 1875.

2. Corresponde a gorduras de carne y otros productos de escaso valor por unidad de peso, y por lo tanto de poca importancia económica.

Fuente: Instituto de Economía, con base en datos de José Pedro Barrán y Benjamín Nahum, *Historia rural del Uruguay moderno*, t. II, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1971.

obligado a ampliar la frontera agrícola mediante la importación.² Tradicionalmente, la carne importada por los británicos provenía de Suecia, Noruega y Dinamarca. Sin embargo, como consecuencia de su propio desarrollo, estos países limitaron sus exportaciones, lo que condujo a la Gran Bretaña a buscar nuevos oferentes fuera del continente. Así, las exportaciones de carnes hacia Europa comenzaron a tener importancia creciente.

Inicialmente los envíos de carne vacuna y ganado en pie al Reino Unido procedían de Estados Unidos. Su cercanía relativa y su productividad en la materia lo colocaban en una posición favorable frente a países como Argentina y Uruguay. Además, Estados Unidos había desarrollado un plantel bovino de calidad que le permitía ofrecer mejor carne. En cambio, los hatos de los países potencialmente capacitados para competir (Argentina y Uruguay) estaban integrados en su mayor parte por razas criollas, lo cual limitaba la oferta de carne de calidad. Así, Estados Unidos, por un breve periodo, se especializó en exportar carne vacuna hacia Inglaterra, mientras que los países de América del Sur se dedicaron a abastecerlo en principio de carne ovina congelada y en pie.³

De 1900 a 1910 la ganadería estadounidense experimentó una disminución relativa como consecuencia de un amplio proceso de diversificación en el uso de la tierra, pues parte de las áreas ganaderas se destinaron a la agricultura. Ello redujo su cuota en las exportaciones hacia la Gran Bretaña y cambió radicalmente la estructura de la oferta mundial de carne de bovino.

La participación de Argentina y Uruguay se modificó fundamentalmente. Hasta entonces se habían limitado a suministrar ovinos. El mejoramiento de sus hatos bovinos durante el último decenio del siglo pasado, junto con el perfeccionamiento de los métodos de conservación de la carne, les permitió competir en carne vacuna y volverse importantes fuentes de abastecimiento

2. Juan V. Sourrouille, "Carne y frigoríficos en Argentina: un estudio sobre la aparición, auge y desaparición de empresas transnacionales" (borrador), ILET, México, 1980.

3. *Ibid.*

del mercado británico (vease el cuadro 2). La técnica del frío para la conservación de la carne permitió transportarla a distancias mayores, facilitando el acceso de ambos países a los mercados europeos. En los primeros años del siglo se observó un considerable incremento de las exportaciones de carne vacuna procedente del Río de la Plata.

En este contexto se produjo la entrada de los frigoríficos en Argentina y Uruguay, que trajo consigo una nueva organización del complejo de carnes.

CUADRO 2

Exportaciones de carne vacuna (Promedios anuales en miles de toneladas)

Periodos	Argentina		Uruguay	
	Enfriada	Congelada	Enfriada	Congelada
1905-09	1.5	169.8	—	4.2
1910-14	27.7	304.2	—	31.3
1915-19	14.7	402.1	2.8	57.0
1920-24	207.4	269.8	24.9	72.4
1925-29	402.2	201.2	31.2	72.7
1930-34	353.2	56.4	35.0	44.4

Fuente: Citado por Luis E. González y Diego Piñero, *Racionalidad empresarial y tecnología ganadera en el Río de la Plata hacia 1900*, Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay, 1980.

El auge de los frigoríficos

La instalación de los frigoríficos en el Río de la Plata, durante los primeros años de este siglo, determinó la organización del complejo por lo menos hasta los años treinta.

La estructura definida por la presencia de empresas extranjeras en el complejo se caracterizó por crear nuevas condiciones respecto al volumen y calidad de lo que debe producirse, así como a los mecanismos de fijación de precios para la carne y el ganado. La entrada de los frigoríficos representó su control de la industrialización primaria de la carne y su pleno dominio del comercio exterior.⁴

En Argentina y en Uruguay se establecieron los primeros frigoríficos pertenecientes a empresas nacionales y a británicas y estadounidenses. Esta situación se modificó rápidamente ante el interés de las emparadoras extranjeras por dominar el mercado. Después de algunos enfrentamientos entre éstas, se concertaron los primeros acuerdos para asignar cuotas entre las empresas nacionales y las extranjeras.

En el caso de Argentina, los frigoríficos estadounidenses (Swift, Armour, La Blanca) cubrían 41.3% del mercado; los británicos (River Plate, Fresh Meat, Las Palmas, Smithfield) 40.1%, y el grupo argentino (Sansinena, Argentina) 18.5%.⁵ Esta asignación varió en años posteriores, favoreciendo básicamente al grupo estadounidense, que en 1927 cubría ya una cuota de 60.9%. En Uruguay se establecieron las empresas Swift y Ar-

4. *Ibid.*

5. *Ibid.*

mour; posteriormente, en 1924, los ingleses fundaron el Frigorífico Anglo. Entre las nacionales estaban el Frigorífico Artigas y La Uruguaya, las cuales poco tiempo después fueron compradas por empresas extranjeras.⁶ La expansión de las nacionales duró muy poco, pues rápidamente las foráneas las desplazaron mediante los "Acuerdos de Fletes" que crearon barreras de entrada al obstaculizar la incorporación de nuevas empresas a la actividad exportadora.⁷

En estas condiciones, el mercado de la carne del Río de la Plata quedó bajo el dominio de las grandes empresas. Éstas controlaban la industrialización y exportación de carne vacuna. El alto grado de concentración limitaba la entrada de nuevos oferentes. Según Sourrouille, de 1914 a 1925 ninguna empresa intentó incorporarse a esta actividad.

En Brasil y Paraguay, los frigoríficos extranjeros también tuvieron considerable importancia en la comercialización externa de la carne. En Brasil, a partir de los años veinte, los frigoríficos ligados al grupo de Chicago (Swift, Armour y Wilson) actuaron en un principio como comercializadores del ganado brasileño en el mercado internacional. Estas empresas conseguían permisos de exportación, a veces mediante sobornos, justamente cuando el precio de la carne subía, y obtenían amplios márgenes de ganancia. Los frigoríficos también aprovechaban las dificultades a que se enfrentaban los ganaderos (falta de liquidez entre zafra y zafra, empobrecimiento de los pastos, baja productividad del ganado, etc.) y les otorgaban financiamiento, lo que les permitía influir en los precios del ganado.

Estos frigoríficos compraron grandes extensiones de tierra para engordar el ganado. En los siguientes años otras empresas extranjeras incorporarían numerosas propiedades agrícolas para producir materias primas, cuya comercialización controlaban tanto en el mercado interno como en el externo.⁸

Al finalizar el decenio de los veinte termina la expansión de los frigoríficos. Las empresas estadounidenses y británicas dominaban totalmente el complejo de carnes tanto en Argentina como en Uruguay. Sus actividades cubrían 90% de la exportación de cuartos vacunos congelados y enfriados.⁹ En esa época se consolidó en el Río de la Plata un conflicto entre el capital nacional, representado por los grandes ganaderos, y el capital extranjero. El árbitro fue el Estado. De este cuadro de confrontación de intereses resulta una distribución tripartita del sobreexcedente generado por la gran productividad de la pradera natural. La distribución de los excedentes dependerá de la capacidad política de cada uno de los grupos.

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 estatal que una confluencia de intereses o el control del gobierno por la clase alta rural.

La crisis mundial de 1929 originó una reducción de la demanda de carne. De 1930 a 1934 las exportaciones hacia el Reino

Unido se redujeron considerablemente. En la Conferencia de Ottawa (1932), Inglaterra planteó la disminución de sus importaciones para proteger su propia producción y como resguardo frente a la caída del comercio internacional. Ello ocurrió, además, como parte de la presión de los sectores conservadores que desde años atrás pugnaban por una reducción de las importaciones. Ese país privilegió las importaciones provenientes de sus dominios, por lo que sólo aquello que no pudo ser suministrado por ellos se compró en la zona del Río de la Plata.¹⁰

Como contrapartida de la centralización que Inglaterra marcó para las importaciones, el comercio de la carne en los países del Río de la Plata funcionó bajo el control gubernamental. Las ventas se realizarían en adelante de gobierno a gobierno y ya no serían los frigoríficos los que negociaran sus productos.¹¹

El retiro de las empresas transnacionales

Los frigoríficos dieron salida a la producción de carne del Río de la Plata hacia el exterior, principalmente hacia el mercado británico.¹² Sin embargo, los cambios que el mercado mundial experimentó en el período de posguerra determinaron una nueva situación. Por un lado, la participación tradicional de Inglaterra en las importaciones se redujo en forma muy considerable; por otra, se observó una reiterada disminución de la demanda europea.

Los países del Mercado Común y Estados Unidos aparecieron como fuertes consumidores. Empero, su demanda se satisfizo principalmente con oferta interna.¹³ El incremento de su producción se explica en parte por la presión que ejercieron los productores de carne de los países centrales, que llevó a limitar las importaciones y otorgar subsidios directos a la ganadería.

La retirada de los grandes frigoríficos del Río de la Plata se explica por razones económicas: las empresas invierten en los sectores de mayor rentabilidad. No se puede atribuir su abandono a políticas nacionalistas.¹⁴ En el caso de Uruguay es importante destacar que las investigaciones realizadas sobre los frigoríficos por el Parlamento mostraron que sus perspectivas de maniobra estarían sumamente limitadas por el control que se ejercería sobre ellos. Los frigoríficos negociaron con el Estado la venta a empresas nacionales; Swift y Armour se retiraron en forma fraudulenta.¹⁵ Los países del Río de la Plata entraron en un progresivo marginamiento del mercado internacional como región abastecedora.¹⁶

Los países centrales comenzaron a ser autosuficientes, lo que transformó definitivamente la estructura del comercio mundial de la carne. El control del comercio internacional ya no requeriría de la intervención directa de las empresas extranjeras en los países de la periferia.

10. Waldemar Sarli, *op. cit.*

11. *Ibid.*

12. Nicolás Reig y Raúl Vigorito, *El complejo ganadero exportador, 1930-1970. Un estudio del excedente y de la renta de la tierra*, ed. restringida, Buenos Aires, 1976.

13. Juan V. Sourrouille, *op. cit.*

14. Nicolás Reig y Raúl Vigorito, *op. cit.*

15. Waldemar Sarli, *op. cit.*

16. Martín Buxedas, "El comercio internacional de carne vacuna y las exportaciones de los países atrasados", en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 12, México, diciembre de 1977, pp. 1494-1509.

6. Waldemar Sarli, *La industria frigorífica en Uruguay*, III, México, 1979.

7. Juan V. Sourrouille, *op. cit.*

8. Moniz Bandeira, *Cartéis e Desnacionalização*, Civilização Brasileira, 1975.

9. Juan V. Sourrouille, *op. cit.*

CUADRO 3

Proporción de autoabastecimiento
(Porcentajes)

	CEE	Estados Unidos
1960	93	—
1965	85	—
1971/73 ¹	86	92

1. Incluye nueve países.

Fuente: citado por Juan V. Sourrouille, *op. cit.*

La demanda de los países centrales requería del suministro de carnes de menor calidad y precio, que se destinaria al procesamiento y a la conserva. Ello respondía a la generalización de nuevos hábitos alimentarios, conforme a los cuales la carne procesada, picada y preparada empezaba a consumirse en forma creciente. En este contexto, el establecimiento de las plantas industrializadoras en los países exportadores se limitó mucho, ya que la carne demandada por el mercado internacional era de poca elaboración.¹⁷

CUADRO 4

Proporción de las importaciones en la demanda de carne vacuna para fines industriales y para consumo, 1969
(Porcentajes)

	Para fines industriales	Para consumo directo
Bélgica-Luxemburgo	50	10
Francia	10	5
República Federal de Alemania	20	9
Italia	81	11
Países Bajos	94	18
Reino Unido	54	22
Total	36	12

Nota: el consumo para fines industriales en estos países fue de 1 022 000 toneladas, de las que 372 000 eran importadas. La carne destinada al consumo directo alcanzó a 3 942 toneladas, 482 de ellas importadas.

Fuente: Estimaciones del Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT, *El mercado de la carne para usos industriales*, Ginebra, 1971; citado por Martín Buxedas, *op. cit.*

En Brasil el retiro de los frigoríficos es más reciente, pero vinculado a la situación del mercado mundial: competencia entre los frigoríficos por las cuotas de importación en el mercado estadounidense y asociación y fusión de filiales (como la que realizaron en Brasil Swift y Armour antes de ser adquiridas por un grupo industrial brasileño). Este contexto lleva a considerar que "...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 la absorción de empresas, y verticalmente (raciones, harinas, aceites y grasas animales y vegetales, etc.)¹⁸. Así, el control de los grandes frigoríficos Swift-Armour, Anglo y Wilson/Canabra pasa a las empresas nacionales que observan un ritmo completamente nuevo, en términos de la inversión aplicada a la producción y a la ampliación. De tal manera, los grupos económicos nacionales que asumen el control de las empresas frigoríficas funcionan con pocas diferencias respecto a como lo hacían las transnacionales.

En estas condiciones, el complejo productor de carnes se transformó profundamente y se modificaron su estructura y organización. Ello originó que la dinámica del comercio internacional, tanto en lo que se refiere a países como a productos, cambiara (véase el cuadro 5).

CUADRO 5

Exportaciones mundiales de carne
(Miles de toneladas)

	Promedio 1934-1938	Promedio 1948-1952 ¹	1958	1960	1962
<i>Carne fresca, refrigerada y congelada</i>					
Vacuna	730	503	955	931	1 387
Porcina	100	81	143	196	237
De ave	n.d.	50	124	222	317
<i>Carne preparada y enlatada</i>					
	635	618	987	953	971

1. Excluye las importaciones de Europa Oriental (exceptuando Hungría y Polonia), de la URSS y de la República Popular China.

n.d. No disponible.

Fuente: *La economía mundial de la carne*, Serie sobre productos, FAO, 1965.

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO ACTUAL

Después del retiro de las empacadoras en el Río de la Plata y últimamente en el Brasil, la estructura y funcionamiento del complejo se transformó, revolucionando los sistemas de producción y de trabajo en la manufactura de carnes, lo que llevó al establecimiento de nuevas industrias que crecieron a un ritmo acelerado a lo largo de América Latina.

En primer lugar, hay un cambio en el tipo de ET que ingresó a esos países. Las nuevas ET intervinieron en la producción de carnes blancas, principalmente de aves y porcinos. En segundo, se reorganizaron los complejos y aparecieron nuevos. Se produjo una rápida expansión de los complejos forrajeros que representaron un punto clave en los nuevos complejos de carnes. Por último, el control de éstos pasó de las plantas de matanza y empacadoras, a las industrializadoras y distribuidoras del producto.

18. Geraldo Muller, "Brasil: las empresas transnacionales en el complejo agroindustrial de ganadería de carnes", ILLI, mimeo., México, 1980.

17. Juan V. Sourrouille, *op. cit.*

CUADRO 6

México: exportación de productos ganaderos
(Millones de dólares)

Tipo de productos	1960	1970	1972	1973	1975	1976	1977	1979 ^a
Ganado en pie	33.2	79.1	116.1	79.1	24.5	66.4	92.7	120.0
Carne fresca, refrigerada	9.6	42.3	56.4	49.9	10.6	29.0	45.9	15.8
Subproductos	0.1	1.1	1.6	0.7	—	—	—	—
Total exportaciones ganaderas	42.9	122.5	183.1	129.7	35.1	95.4	138.6	135.8
Total de exportaciones de productos agropecuarios	407.2	542.1	591.6	617.2	771.6	814.8	1 439.0	2 201.0
Exportaciones ganaderas como porcentaje de las de productos agropecuarios	10.3	22.6	30.9	21.0	4.2	11.7	9.5	6.2

a. Datos preliminares.

Fuente: Nicolas Reig, *La economía ganadera de carne vacuna en México*, UNAM, 1978, y *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, 1979 SPP, México, 1981.

Estos procesos reflejaron los cambios en la organización del sistema alimentario de los países centrales que ya se comentaron. Incorporaron etapas de industrialización y desarrollaron nuevas técnicas de alimentos preparados para la engorda de animales. Ello alteró profundamente la estructura del complejo en algunos países periféricos y provocó sustituciones o nuevas implantaciones que estimularon la producción avícola y porcícola.

Nuevas características de los complejos

El consorcio internacional demandó carne de vacuno para la industria de transformación. La mayor parte de las importaciones que ha realizado Estados Unidos durante los dos últimos decenios son de carne deshuesada para su manufactura. En 1969, entre 20 y 25 por ciento de la carne vacuna se destinó a ser picada, mientras que 15% se dirigió al procesamiento.¹⁹ Estas carnes son un importante componente de la alimentación de los sectores populares de Estados Unidos. De ahí las crecientes importaciones de este país para suministrar carne a su fuerza de trabajo.

Esta situación ha llevado a promover el desarrollo ganadero en zonas libres de aftosa. Durante la década de los sesenta se incorporaron a esta dinámica nuevas áreas, entre ellas México y Centroamérica. En el caso mexicano se exportaron animales en pie para su engorda en establecimientos ganadero-industriales de Estados Unidos. Estas exportaciones experimentaron un importante crecimiento en la década de los sesenta. Asimismo, se incrementó la exportación de carne deshuesada (véase el cuadro 6), aunque no de una manera muy firme debido al creciente mercado interno. Las exportaciones de Centroamérica se elevaron considerablemente (de 13 700 ton en 1960 a 79 200 ton en promedio en 1971-1974), pasando a ocupar un lugar destacado en la exportación de carnes hacia Estados Unidos.²⁰ Tanto en Costa Rica como en Nicaragua, los incrementos en las exportaciones de carne han sido importantes (véanse los cuadros 7 y 8).

CUADRO 7

Costa Rica: extracción total de ganado según destino, 1954-1975

Periodo	Extracción total		Consumo interno		Exportación	
	Ton	%	Ton	%	Ton	%
1954-1955	96 148	100.0	89 245	92.8	6 903	7.2
1959-1960	107 668	100.0	89 964	83.5	17 704	16.5
1964-1965	147 613	100.0	100 156	67.8	47 457	32.2
1970-1971	213 482	100.0	115 463	54.1	98 019	45.9
1974-1975	253 000	100.0	112 000	44.1	141 500	55.9

Fuente: citado por Donald Castillo, *Acumulación de capital y empresas transnacionales en Centroamérica*, Siglo XXI Editores, México, 1980.

En la actualidad hay siete emparadoras estadounidenses directamente vinculadas a la importación de carnes desde Honduras y Costa Rica y a su elaboración. Estas empresas ejercen un control determinante en el comportamiento del complejo, sea mediante la inversión directa o por medio de préstamos directos o de algunos bancos. Su integración vertical sobre fronteras ha permitido garantizar el suministro de ganado hondureño. En 1975 las emparadoras controlaban 60% del ganado vendido con fines de sacrificio en ese país. La ganadería tradicional de esta región se convirtió rápidamente en exportadora, dada la existencia de tierra y de 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 incrementó la calidad y productividad del ganado. Más bien, la expansión fue factible debido al aumento del hato ganadero que se logró con la incorporación de tierras ocupadas por otras actividades.²¹

En este sentido es necesario recordar que "en los países ex-

19. Martín Buxedas, *op. cit.*

20. Daniel Slutzky, *El caso de la agroindustria de la carne en Honduras*, Ediciones Ceplaes, Honduras, 1978.

21. Daniel Slutzky, *op. cit.*

CUADRO 8

Nicaragua: exportaciones de carne fresca de ganado vacuno, 1960-1976 (Miles de dólares)

	Exportaciones	Índice de las exportaciones
1960	2 968	100
1961	4 043	136
1962	5 993	202
1963	8 433	284
1964	7 524	254
1965	6 679	225
1966	10 215	344
1967	12 515	422
1968	15 882	535
1969	20 836	702
1970	26 579	896
1971	28 689	967
1972	38 689	1 290
1973	44 460	1 498
1974	21 865	737
1975	26 955	908
1976	37 621	1 268
<i>Tasas de crecimiento</i>		
1960-1965	17.6	
1965-1970	31.8	
1970-1975	0.3	
1960-1973	23.1	

Nota: las tasas de crecimiento se toman hasta 1973 porque para la carne los años 1974-1975 no son representativos de la tendencia general por el deterioro momentáneo del mercado.

Fuente: citado por María S. de Lanuza, *La agroindustria de la carne: el caso de Nicaragua*, Centro de Investigación y Asesoría Socioeconómica, Managua, s.f.

portadores 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 basó en el crecimiento de las existencias y no de la producción por animal, que fue el principal medio de crecimiento en Europa y Estados Unidos (en este país el crecimiento de la producción se logró de 1959 a 1973 sin aumento de las existencias)²².

El auge en la producción avícola, y en algunos casos en la porcina, es parte de un proceso que se generó en los países centrales y se volcó hacia los periféricos. Los avances tecnológicos que en materia de investigación genética y alimentaria han ocurrido en los países más desarrollados determinaron la expansión de la producción avícola mundial. En estos países las grandes corporaciones agroalimentarias controlaron la producción avícola. En América Latina, algunas naciones de bajo consumo per cápita y con cierto dinamismo modificaron su sistema tradicional de producción de carnes (véase la gráfica 1). Brasil, México, Perú y Venezuela son ejemplos de ello. Sin embargo, la forma en que operan las ET en la periferia es distinta. En ella,

las ET controlan y subordinan, mediante sus filiales, el proceso de transformación del complejo. Sus actividades cubren la producción de insumos (suministrando pies de cría, reproductoras, incubadoras y alimentos balanceados) y la comercialización de la carne o del huevo.

Formas de control en los complejos

En el caso del sistema productor de carnes, las ET controlan el aprovisionamiento de los insumos, la tecnología empleada y los procesos de transformación industrial. Esta integración de las ET provoca una subordinación de las decisiones respecto al funcionamiento del complejo, en donde las demás empresas se ciñen a las pautas establecidas por aquéllas. Esto ha implicado que las propias empresas nacionales actúen como transnacionales, a medida que adoptan un patrón internacional de comportamiento en la forma de producir y transformar el producto.

En la producción de carnes de vacuno en Centroamérica la presencia transnacional se ubica en el procesamiento, la distribución y la comercialización. Su injerencia en la producción pecuaria es nula. Sin embargo, el control del procesamiento de la carne y del mercado les permite moldear y subordinar las características de esta producción. En general la actividad de las empacadoras que funcionan en la región depende totalmente del mercado estadounidense. El consumo interno disminuye en forma considerable (véase el cuadro 9), ya que, al ser cada vez mayor el volumen que se exporta, es menor la proporción que ingresa a las empacadoras para el abasto interno.²³

CUADRO 9

Costa Rica: consumo anual por persona de carne de res y subproductos, 1948-1974

Periodo	Consumo (kg)
1948-1950	20.4
1960-1965	17.6
1973-1974	14.0

Fuente: citado por Donald Castillo, *op. cit.*

En contraste con la situación de las carnes, la implantación y rápida expansión de las ET en la actividad avícola obedeció básicamente al atractivo de los mercados internos de algunos países centroamericanos.

En el complejo avícola las formas de control de las ET varían según el país de que se trate. Sin embargo, existen algunas características que son comunes a América Latina. Una de ellas es que las ET influyen en forma muy importante en los cultivos agrícolas. Las empresas productoras de alimentos para animales han inducido la producción de oleaginosas y forrajes, aun a costa de áreas dedicadas a producir alimentos básicos, como es el caso del sorgo en México y de la soya en Brasil. Una rápida expansión en los productos de su interés les permite garantizar un abastecimiento regular.

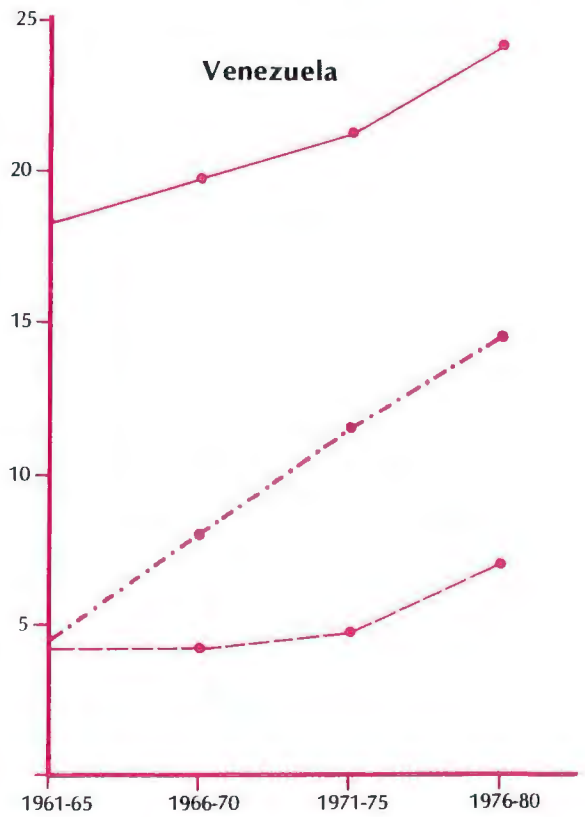
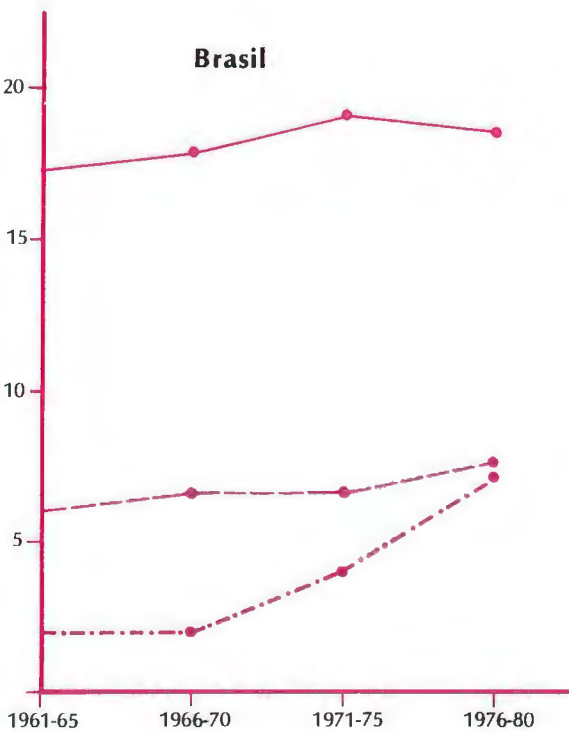
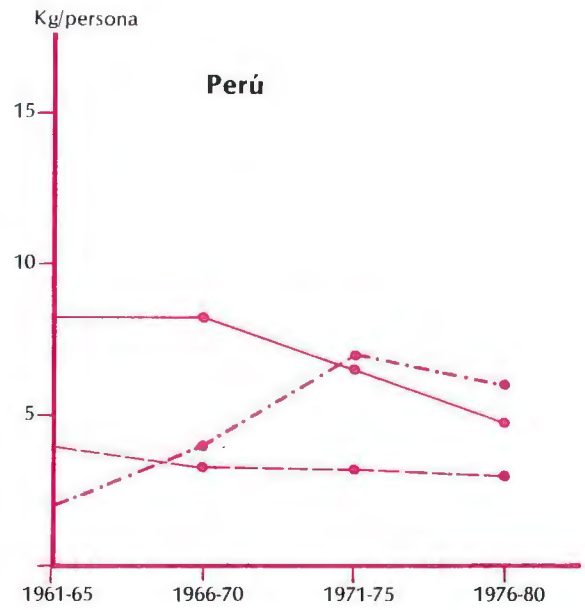
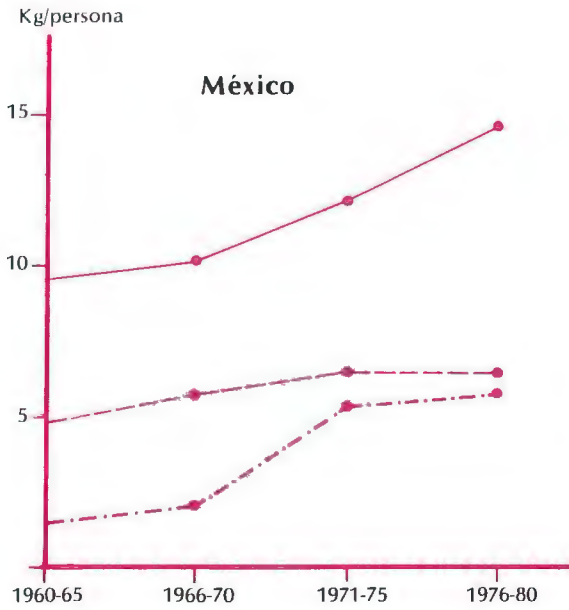
Otra característica común es la búsqueda de seguridad en el suministro de insumos con el volumen y calidad que requieren.

22. Martín Buxedas, *op. cit.*

23. Daniel Slutzky, *op. cit.*

GRAFICA 1

Consumo per cápita de diferentes carnes en algunos países
(Promedios quinquenales)



Vaca y ternera
Puerco
Aves

Su vinculación directa con los productores en el campo permite que establezcan las condiciones para asegurar el abasto. Los productores con quienes se relacionan las ET poseen generalmente unidades que les permiten producir en gran escala, lo cual le asegura a la empresa un suministro permanente. Por ejemplo, en México, Brasil y Venezuela, las empresas que transforman sorgo y soya trabajan directamente con este tipo de productores, o bien con grandes intermediarios que son los encargados de realizar el acopio entre los pequeños productores.

Otra característica importante es el suministro de tecnología. En el caso de la avicultura, ésta ha representado el control de las especies puras y mejoradas de aves progenitoras, que son la base para obtener aves productoras.

El dominio que ejercen las transnacionales sobre el material genético les permite moldear las pautas de funcionamiento del complejo.

En Perú, a través de los servicios técnicos y de salud avícola de las ET, se proporciona todo un paquete tecnológico a los productores. El paquete incluye desde aves reproductoras, manejo de alimentos y control de enfermedades, hasta recomendaciones sobre equipo para la producción. En México, igualmente, empresas transnacionales como Purina y Anderson Clayton operan en forma similar, al facilitar una amplia asesoría técnica.

La nueva organización de los complejos

El complejo avícola integra una serie de actividades. Comienza con la etapa pecuaria de carne, que comprende las granjas de producción de aves reproductoras y de engorda y las plantas de incubación. Luego viene 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, como la importación de progenitoras, de maíz amarillo, de sorgo o de soya.

Tanto en México como en Perú la entrada de las ET en la actividad avícola cambió sustancialmente la forma de producción. Tradicionalmente doméstica, dependía en gran medida de las importaciones para cubrir el consumo nacional de pollo y huevo. En México, a principios de la década de los sesenta, se instalaron las primeras plantas de alimentos balanceados y posteriormente las incubadoras.

En estos países, las ET ejercen el control mediante diferentes mecanismos. En México existen numerosos casos de control directo. Las ET que elaboran alimentos usualmente operan también en empresas avícolas, participando en su propiedad. En otros casos, "las firmas trabajan mediante contratos de aparcería con pequeños productores. Es este 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."²⁴

Además del alimento, las ET dominan el material genético: aves progenitoras y reproductoras. Las primeras se importan de Estados Unidos, en donde las ET están estrechamente vinculadas a las granjas productoras.

En Perú la situación presenta características similares al caso mexicano. Las ET dominan las granjas de producción de aves reproductoras. Son las principales importadoras y en el exterior controlan las más importantes granjas (vgr. Arbor Acres). Estas granjas reproductoras poseen también las principales plantas incubadoras y controlan la comercialización.

En relación con los alimentos balanceados, las ET también se han integrado en Perú. Aproximadamente 90% de la oferta de estos alimentos se destina a la producción avícola. Cabe señalar que las principales ET manufactureras de alimentos balanceados, así como algunas empresas nacionales, "prefieren" adquirir los cereales secundarios (maíz amarillo y sorgo) del exterior, principalmente de Estados Unidos. El principal comercializador de maíz amarillo duro y de sorgo es Cargill,²⁵ que representa una de las principales fuentes de suministro para la industria de los alimentos concentrados en Perú y en México. En Brasil, las ET en poco tiempo dominaron el mercado avícola, instalando sus propias empresas. 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.

El caso de Venezuela difiere poco de lo que hasta ahora se ha mencionado. Las diversas etapas del complejo han crecido a un ritmo acelerado, representando en la actualidad una de las ramas más dinámicas dentro de la producción agroindustrial. La avicultura venezolana creció "con base en un proceso de selección, especialización y concentración de las granjas avícolas que elevó la producción de alimentos concentrados para aves. . .", llegando en 1970 a absorber 61.1% de los concentrados.²⁶

Al igual que en Perú, en Venezuela se importa una parte considerable de las materias primas para la preparación de concentrados y se distribuye entre las empresas a precios subsidiados, lo que sin duda ha significado una elevada tasa de acumulación. Es importante destacar que en Venezuela la presencia transnacional no es dominante en la estructura industrial del complejo, ya que el mayor control lo ejercen las empresas nacionales. Sin embargo, las ET tienen una posición hegemónica en el control tecnológico mediante la genética avícola y las fórmulas para elaborar las raciones alimenticias.

El proceso de expansión avícola también trajo consigo cambios importantes en la agricultura. La introducción del sorgo y

24. Ruth Rama y Fernando Rello, "La internacionalización de la agricultura mexicana", en Nora Lustig (comp.), *Panorama y perspectivas de la economía mexicana*, El Colegio de México, 1980.

25. Fernando González Virgil et al., *Alimentos y transnacionales en Perú*, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo, Lima, 1980.

26. Graciela Gutman y Miguel Lecabana, *Transnacionalización de la avicultura en Venezuela*, Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1981.

la soya como insumos de los alimentos balanceados determinó la incorporación de éstos en algunas agriculturas de la región. En Brasil, México y Venezuela estos cultivos tienen un rápido crecimiento. El caso de Brasil es particularmente notable en cuanto a la soya. Además, las modificaciones ocurridas en el mercado mundial han estimulado su expansión en los últimos años. En Brasil las ET han estimulado la ampliación de áreas sembradas con soya, induciendo a los agricultores a abandonar cultivos tradicionales como el trigo.²⁷ En estas circunstancias Brasil ocupa actualmente uno de los primeros lugares como exportador de soya.

En México se ha logrado una relativa expansión del sorgo y la soya; sin embargo, la producción no alcanza todavía a cubrir totalmente la demanda de la industria, por lo que usualmente se tienen que importar ambos productos.

En Venezuela se generó 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.²⁸ Su promoción más decidida comenzó en 1964, al impulsarse el primer programa nacional de fomento, que a la vez fue apoyado por las investigaciones que en materia de semillas híbridas realizaban las empresas privadas. En este período se hacían aún importaciones, pero a partir de los años setenta, ante la crisis de desabastecimiento nacional y los altos precios en el mercado internacional, se incrementaron todavía más las superficies de producción, mediante el establecimiento, en 1974, de una política de precios mínimos.²⁹

La mayoría de las ET que dominan los complejos en estos países son de origen estadounidense y, como se ha señalado, integran bajo su control actividades básicas. "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 trasplantada y expandida en los países de América Latina, en función de los límites que le impone el proceso de acumulación en escala internacional".³⁰

La intervención del Estado en estos complejos tiene características diferentes en cada país, aunque también tiene algunas comunes que se mencionarán a continuación.

En general, el Estado ha actuado como moderador en las relaciones de las ET y de las empresas nacionales, amortiguando en cierta medida los conflictos de interés entre el capital interno y el transnacional. También interviene en el suministro de insumos agrícolas para las empresas, mediante sus empresas públicas. Cabe señalar que este tipo de mecanismos es permanente, sobre todo cuando los sectores productivos no ofrecen seguridad en la regulación del abasto al mercado. En México, por ejemplo, la 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, la soya o la harina de pescado, esa compañía esta-

tal compra en el mercado internacional, para después distribuir y comercializar con precios subsidiados.³¹

En Perú es la Empresa Pública de Servicios Agropecuarios la que tiene a su cargo la comercialización interna. En 1975 se estableció otra empresa (EPCHAP) para atender lo relacionado con el comercio exterior. Estas empresas daban hasta 1975 precios subsidiados a las empresas transformadoras.³²

En tal forma, la empresa pública, sea la Conasupo de México o la EPCHAP de Perú, tiene una importante vinculación con las empresas del complejo, ya que en buena medida les asegura el abasto de las materias primas agrícolas, a precios subsidiados.

CONCLUSIONES

En este trabajo se destacaron ciertas características comunes de la actividad de las ET en los complejos de carnes de algunos países de América Latina. La conclusión es que existen semejanzas en su forma de funcionamiento y en sus estrategias de expansión.

En la actualidad, las ET basan su actividad en el aprovechamiento de las condiciones internas de acumulación. Por ello, se ubican preferentemente en los países que muestran mayor dinamismo. Su estrategia ha conducido a generalizar pautas de producción y de consumo distintas a las tradicionales, provocando cambios en el uso del suelo y, por tanto, en la orientación de la agricultura, que tiende a producir los bienes que son insumos de las ET. Ello ha generado una marcada tendencia al empleo capitalista de la tierra agrícola para la producción de proteínas, lo cual supone sustituir las dietas tradicionales en nuestros países por hábitos de consumo que les permiten obtener mayores ganancias.

En general, la reproducción de los complejos avícolas en los diferentes países está subordinada a los intereses de las ET. Éstas han inducido una especialización y división en el mercado entre las empresas que participan en la producción avícola y las que producen alimentos balanceados. En consecuencia, se ha impulsado el rápido crecimiento del consumo de carne de pollo y la relativa sustitución de otras especies pecuarias.

También es importante destacar que, en esta gran expansión de los complejos, las empresas nacionales de los países analizados cada vez tienen una mayor participación en la producción y en el mercado. Su funcionamiento y comportamiento ya poco las diferencia de sus homólogas transnacionales, pues utilizan estrategias similares de abastecimiento y de vinculación con los productores rurales, es decir, adoptan formas de control y sistemas de producción que las identifican plenamente con las ET. De ahí la importancia de comprender los cambios en los complejos como parte de un amplio proceso de internacionalización, que transforma la manera de producir proteína animal, de distribuirla y de crear un mercado de consumo para los nuevos productos. □

31. Ruth Rama y Fernando Rello, *El Estado y la estrategia del agronegocio transnacional, el sistema soya en México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1980; David Barkin y Blanca Suárez San Román, *El fin de la autosuficiencia alimentaria*, Centro de Ecodesarrollo-Editorial Nueva Imagen, México, 1982.

32. Fernando González Virgil, *op. cit.*

27. Geraldo Muller, *op. cit.*, y Moniz Bandeira, *op. cit.*

28. Germán Briceño, Graciela Gutman et al., *Agricultura y agroindustria en Venezuela*, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1978.

29. Graciela Gutman y Miguel Lecabana, *op. cit.*

30. Fernando González Virgil et al., *op. cit.*