LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA AGROINDUSTRIA

Gonzalo Arroyo*

(Tomado de Firmas Transnacionales Agroindustriales, Reforma Agraria y Desarrollo Rural, Universite de París X, Nanterre, Junio de 1978)

A. AGRICULTURA Y SISTEMA AGROINDUSTRIAL

Para tratar el tema de las empresas transnacionales es necesario analizar previamente el desarrollo de la agro-industria, en la cual las primeras tienen sin duda un papel cada vez más importante. En verdad, la agricultura, o más precisamente las actividades agropecuarias y forestales, están cada vez más ligadas a la cadena agroindustrial de la cual no constituyen más que un eslabón cuya significación en terminos de valor agregado y de empleo disminuye considerablemente en las últimas décadas En efecto, la agricultura es uno de los sectores de la cadena agroindustrial compuesta por:

- Producción "hacia arriba" de la finca de insumos industriales (maquinarias, semillas, abonos, plaguicidas, productos farmaceúticos y otros);
- 2. Las actividades agropecuarias y forestales propiamen te tales (productos agrícolas, forestales, ganaderos)
- 3. Procesamiento agro-industrial de estos productos "hacia abajo" de la finca;

^{*} Director del Centro de Estudios e Investigaciones sobre América Latina (CETRAL), Paris.

4. Distribución de estos productos procesados hasta el consumo final (servicio de almacenamiento y transporte, comercialización al mayor y menor, consumo institucional y de restaurantes, etc.). En esta cade na agroindustrial se insertan otros servicios no menos importantes como son el crédito, la asistencia técnica y los servicios tecnológicos.

Un primer indicador de la decreciente importancia de la agricultura es su ritmo más lento de crecimiento en relación a la producción industrial. En términos de contribución al Producto Nacional Bruto la agricultura entre 1960 y 1970, en los países en desarrollo, baja de 34,0% a 26,8%; mientras que en ellos la industria sube del 15.5% al 18,1%. Si tomamos algunas regiones separada mente las cifras son las siguientes: América Latina baja del 18,5 al 15,2 y Asia (Este y Sud Este) del 47,4 al 39.8%, mientras que en las economías desarrolladas de mercado la agricultura baja su participación en el PNB de un 6.6% en 1960 a un 5.1% en 1970 y la industria manufacturera sube en cambio su contribución desde un 29.8% a un 32.7% en el mismo lapso de tiempo.

Un segundo indicador utilizado para medir la importancia decreciente de la agricultura en relación a la industria se deriva de las tasas respectivas de crecimiento. En el conjunto de países en desarrollo la agricultura crece, entre 1960 y 1970, a un ritmo anual de solo 2.8% mientras que la industria lo hace en un 6.8%. Si tomamos las regiones separadamente la producción agrícola e industrial crecen respectivamente, en el mismo período, según las siguientes tasas anuales: América Latina 3.3% y 6.8%; Medio Oriente (Asia) 3.3% y 10.5%; Asia del Este y del Sud Este (Japón incluido 2.6% y 6.5% y Africa 2.4% y 4.5%

B. TENDENCIAS A LA CONSTITUCION DE UN SISTE-MA AGROALIMENTARIO MUNDIAL.

Para comprender este fenómeno de una agricultura cuyo crecimiento es más lento que el de la industria, es necesario considerar el papel crecientemente importante de las transnacionales agroindustriales. En efecto, en las últimad décadas éstas se expanden hacia nuevos mercados en busca de ganancias más altas y del control de materias primas agropecuarias. Para lograrlo utilizan mecanismos variados de integración de la agricultura a la cadena agroindustrial, lo que lleva al surgimiento de un verdadero sistema alimenticio mundial. Esto entraña cambios profundos en el uso de la energía, en el manejo de los stocks de alimentos, en la producción que se moderniza con la utilización creciente de insumos industria les y energéticos. Lo anterior tiene consecuencias sobre la estructura del empleo rural, de la tenencia de la tierra y de la fertilidad de los suelos, en la distribución de los alimentos a nivel nacional y mundial, en los patro nes de urbanización y finalmente en los hábitos alimenticios de las poblaciones no sólo de los países industrializados sino también de aquellos menos desarrollados.

El crecimiento de este sistema transnacional de producción, procesamiento y distribución de alimentos y otros productos, sobre la base de materias primas agropecuarias, es un proceso aparentemente irreversible y se está imponiendo también en los países en desarrollo sobre todo en América Latina, en ciertos países de Asia del Sud Este y del Medio Oriente y en Africa. Produce una profunda modificación de las relaciones entre la agricultura, industria y distribución al mercado. La agricultura pasa a ser cada vez más dependiente, aún las unidades agrícolas grandes y capitalizadas, de empresas transnacionales que producen insumos para la agricultura, de otras que procesan las materias primas agropecuarias y que luego

las distribuyen y comercializan. Estas empresas agroin dustriales sufren un proceso de concentración, siendo su producción altamente diversificada y su estructura de con glomerado les permite, mediante la implantación de filia les, expandir su campo de acción a través del mundo don de operan con frecuencia en mercados oligopólicos. Esta concentración del capital transnacional y el control oligopólico del mercado tienen especial relevancia en el caso de las agroindustrias de insumos agrícolas y en las indus trias agroalimentarias, como veremos más adelante, y quizá menos en sectores industriales que utilizan materias primar agrícolas no alimenticias, como son los textiles en los cuales parece reinar una mayor competencia que obstaculiza la oligopolización.

Sin embargo, las industrias agroalimentarias tienen importancia puesto que son el sector industrial más grande en términos de valor agregado y probablemente en térmi nos de empleo. Según estadísticas de la UNIDO en 1972 las agroindustrias aseguraban en el plano mundial un 21% del valor agregado industrial; sin embargo un 54% de este valor agregado podía atribuirse a las economías de mercado desarrolladas, 33% a las economías centralmen te planificadas y sólo 12.9% a los países en desarrollo, con todo, en éstos últimos contribuían con 51% del total del empleo industrial. Este proceso de agroindustrializa ción está siendo cada vez más dominado como veremos más adelante por algo más de un centenar de grandes em presas transnacionales que en los países en desarrollo tienden a coludirse para repartirse el mercado interno o para conducir negocios en ellos. Sin embargo, la expan sión de la "Agribusiness" hacia los países en desarrollo no se hace en forma homogénea dentro de cada continente o dentro de cada país ni tampoco abarca toda la gama de productos sino sobre todo aquellos "estrategicos" desde el punto de vista del mercado mundial.

C. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES AGRO-INDUS-TRIALES.

Una característica actual del sistema económico mundial es la multinacionalización de las actividades industriales, entre ellas la agroindustria. Esto puede ser analizado concretamente a partir de las inversiones directas de capital extranjero en los países de menor desarrollo. En efecto, las empresas transnacionales, dentro de su programación a nivel mundial de la producción establecen sub sidiarias o filiales en cada país donde operan. ésto es di ferente de la inversión de portafolios en tiempos en que la empresa nacional no era controlada directamente por la firma extranjera.

La inversión directa puede ser captada empíricamente de dos maneras: ya sea a través del análisis de las balanzas de pagos de cada país, ya sea investigando directamente las firmas transnacionales en cada país y los flujos de ca pital entre la firma madre y su filial. Sin embargo, el primer método es decir el análisis de las balanzas de pagos, tiene bastantes limitaciones. En primer lugar, sólo puede detectar la evolución de los flujos de capital y no le es posible determinar el monto total del capital invertido en cada país. Esto impide por lo tanto estimar la rentabi lidad de las inversiones extranjeras. En segundo lugar, el análisis de la balanza de pagos corresponde a la proble mática de una economía mundial fundada por un sistema de naciones-estados articulados entre sí mediante intercambio de mercaderías. En el sistema económico interna cional actual el capital productivo se internacionaliza y la empresa transnacional emerge como instancia de articula ción económica a nível mundial, en buena medida sometiendo a su estrategia el comercio internacional2.

En efecto, éste es cada vez más controlado por las empre sas transnacionales, o se hace de hecho dentro del espacio mismo de la firma y sobre la base de precios internos, fenómeno que no puede registrar debidamente la balanza de pagos. Tampoco ésta refleja la desnacionalización de las industrias, sus formas de organización y el control real que ejercen las transnacionales sobre la economía dentro de cada país.

De ahí que el estudio de las firmas transnacionales se im pone como método alternativo para captar el fenómeno económico transnacional, en particular, se hace necesario estudiar las estrategias de internacionalización del sistema productivo, financiero y comercial que pasa a través de la articulación de las subsidiarias o filiales de las casas-madres de cada grupo transnacional. A ésto se agrega otro hecho de gran importancia: la estandarización de la tecnología a nivel mundial y su introducción en forma diversificada a nivel local, según el grado de desarro llo de cada país. Esto liga la industria local, ya sea mediante patentes, servicios tecnológicos, ya sea mediante subcontratos con filiales locales, al sistema económico transnacional. Los créditos internacionales están a menudo condicionados a la aceptación de standards técnicos que imponen esta tecnología.

Estas consideraciones explican por qué este informe se centra en la firma agroindustrial de carácter transnacional para lograr detectar el efecto posible que produce en el desarrollo agrícola de los países del hemisferio sur.

Aquí sólo se tratará con cierto detalle, de las empresas transnacionales, pero conviene distinguirlas de otro tipo de agroindustrias.

Si consideramos el status jurídico de las empresas agroin dustriales, existen las que son propiedad de una persona natural o de una familia, las sociedades locales y regiona les controladas o no por grupos industriales y/o financieros ncionales, las empresas estatales y otras controladas por el Estado, las empresas cooperativas y finalmente las empresas transnacionales que operan a través de filiales o de "joint ventures" con el Estado. A menudo estas últimas extienden su control, ya sea eliminando, ya sea absorbiendo, a las empresas nacionales; esto sucede sobretodo en el caso de productos agrícolas de exportación o de aquellos transformados en alimentos para el consumo doméstico cuyos valores son realizados en mercados de altos ingresos. Sucede también en el caso de la producción industrial y en la distribución de insumos para la producción agrícola como son las maquinarias, herbicidas, pesticidas, abonos, semillas mejoradas y otros.

Si consideramos el tipo de actividad o especialización de las empresas transnacionales podemos distinguir dos - clases de agroindustrias, aunque a menudo existen ligazones entre ellas (propiedad común y acuerdos de mercado):

- a. productoras y distribuidoras de insumos para la agricultura, la ganadería y la producción forestal; y
- b. procesadoras de materias primas, agrícolas y distribuidoras de alimentos y de otros productos no-alimen ticios como son textiles, cuero y calzado, caucho, pa pel e industrias de la madera, cáñamo y otras fibras, etc.

En este informe se pondrá más énfasis en las empresas transnacionales de procesamiento y distribución de alimentos, otorgando menos importancia a las agro-industrias procesadoras de productos no-alimenticios, cuyo peso es menor en el total de agro-industrias. En lo que toca a la producción de ciertos insumos agroindustriales

para la agricultura, existen numerosos casos de transnacionales cuya actividad principal está centrada en otras ramas industriales como son los productos químicos
Se hace entonces difícil desagregar la parte que produce
para la agricultura. Es el caso de los fertilizantes. Otros insumos como la maquinaria agrícola, las semillas
y los alimentos balanceados son proveídos por empresas
transnacionales más directamente especializadas en producir insumos para la agricultura. Ligadas a aestas firmas de insumos existen otras como son las de transporte,
almacenamiento y de servicios financieros.

No existe por el momento un listado completo de las principales empresas agroindustriales transnacionales que in cluya también las filiales en los países en vía de desarrollo. Sin embargo, en los últimos años ha habido un mayor interés por investigar este tema en universidades y en algunos organismos de Naciones Unidas, como por ejemplo el Centro de Información e Investigación sobre las empresas transnacionales en New York. Aquí haremos una síntesis de esos estudios que en su gran mayoría desgraciadamente no presentan datos desagregados por filial en cada país y se limitan a presentar sus balances consolidados Existe, algunos estudios específicos por países que van más lejos pero estos son más bien la excepción.

En estas condiciones no es posible presentar aquí una lista exhaustiva de las principales firmas agro-industriales. Los párrafos siguientes presentarán una síntesis de algunos trabajos ya publicados para tratar de identificar las principales firmas agro-industriales y algunas agro-industrias de insumos para la industria.

Según estimaciones preliminares de las Naciones Unidas sobre las 170 firmas agro-alimentarias operando en el mundo en 1974, ochenta y cinco (50%) tenían su sede principal en Estados Unidos, cincuenta y dos (31%) en los -

países del Mercado Común, veinticinco (15%) en Japón, seis (3%) en Canadá y sólo una es Australia y Argentina

El criterio utilizado para identificar dentro del conjunto de empresas transnacionales estas ciento setenta firmas agro-industriales se basaba primeramente en las ramas industriales en que operaban. Es decir, que ellas mismas señalasen que su actividad principal se desarro-llaba en la industria de alimentos y bebidas o en su comercialización al mayor o al detalle. Un segundo criterio era la cifra anual de negocios, reteniendo sólo aquellas cuyas ventas anuales fueran superiores a US\$500 millones durante el año 1974. Los productos procesados o no, que fueron considerados por el listado fueron:

1. Carnes y subproductos; 2. Lácteos; 3. Pescado y productos del mar; 4. Frutas y legumbres; 5. Cereales 6. Aceites comestibles; 7. Azúcar y subproductos; 8. Bebidas; 9. Especies;

De acuerdo con estos datos resulta indudable la predominancia de las empresas de origen norteamericano sus ventas anuales alcanzan a US\$ 240,000 millones, es decir dos tercios del total de ventas del conjunto de firmas incluidas en la muestra. Las principales entre ellas se dedican al comercio de granos (Gargill y Continental Grain) a los alimentos procesados y diferenciados por marcas registradas (Beatrice Foods, General Foods y Kratco), a los alimentos concentrados para animales (Ralston Purina), frutas y legumbres (United Brands), leche (Borden), bebidas (Coca Cola y Pepsico), supermercados (Safeway) y otras. Sin embargo, las dos firmas agro-ali mentarias más grandes son de origen europeo. La primera es Univeler de nacionalidad británico-holandesa. Opera mediante filiales en 74 países y se especializa sobretodo en aceites comestibles, margarinas y alimentos en base a pescado. La segunda, Nestlé, tiene su sede principal en Suiza y se especializa en productos lácteos manteniendo filiales en 42 países. Existen también algunas industrias alimenticias de magnitud que operan en el mun do a partir del Japón (Mitsubishi y Mitsui), de Canadá (George Weston) y de Francia (Gervais Danone).

Otra investigación hecha en el Institut Agronomique Mediterrané en de Montpellier, identifica las 100 empresas transnacionales más grandes que en 1975 desarrollaban actividades en la producción, procesamiento y distribución de alimentos. Es decir, que se excluyen las firmas dedicadas a la producción de insumos. Según estimaciones del autor los 100 primeros conglomerados agro-alimentarios realizan alrededor del 40% de la producción mundial en el sector, es decir, 145 mil millones de un total de US\$ 330 mil millones. La firma transnacional alimentaria "tipo" tiene una cifra de negocios de US\$ 1.500 millones de dólares un activo total de US\$ 900 millones, beneficios netos de US\$ 44 millones y capital circulante de US\$ 84 millones 4.

Del estudio de estas 100 firmas se puede inferir una tendencia clara a la concentración progresiva del capital en un menor número de empresas, es decir, existe una ventaja económica de escala positiva para los conglomerados más grandes. La firma - alimentaria "tipo" manifiesta además un coeficiente rápido de rotación del capital y una alta productividad del trabajo. Esta última es más elevada para los productos de carne, medianta para la leche, y débil en la conservería, destilería y cervece ría. La rentabilidad es relativamente alta, 12% pero la tasa de ganancia es más débil. Si estos datos se desgregan por filial, se encontrará tasas mucho más altas de ganancias en los países de menor desarrollo. Hay estudios por lo menos para las filiales de Brasil y México en comparación con las firmas-madres en Estados Unidos⁵.

de cooperativas de campesinos o productores asociados.

D. SOBRE EL DESARROLLO HISTORICO DE AGRO-IN-DUSTRIAS TRANSNACIONALES.

El desarrollo de las firmas transnacionales ligadas a la agricultura no es algo reciente en los países del Tercer Mundo pero en los últimos años avanza más rapidamente y se modifica cuantitativa y cualitativamente. Conviene distinguir tres periodos que marcan las diversas etapas de implantación de transnacionales en el Hemisferio sur.

Un primer periodo se extiende desde fines del siglo pasado hasta la segunda guerra mundial. En ese en a. tonces y en las primeras décadas de éste siglo se observan firmas extranjeras que se dedican, mediante la explotación directa de la tierra o el control y procesamiento de materias primas agricolas, a la exportación de éstas para los mercados del hemisfe rio Norte: los principales productos son frutas, cereales, carne, azúcar, algodón, cacao, especies, caucho, etc. Un segundo tipo de actividades es la producción de alimentos básicos para el mercado in terno de los países donde están implantadas. Algunos ejemplos son Swift-Esmark (1885) dedicada a la carne, United Fruit (1899) cultivo de bananas en Cen troamérica, Castle and Cook (1894) frutas tropicales, Lever Bros, hoy Unilever (1894) con implantaciones tempranas en Africa y otros países, Tate and Lyle (1870) producción de azúcar en Africa, Bunge y Born (1898) granos y otros productos en Argentina, Ander son Clayton (1904) algodón, aceites y granos en Amé rica del Sur, Nestlé (1905) dedicada sobre todo a la producción de leche, Brooke Bond (1892) exportación de especies y té producido en Sri Lanka, etc.

Es decir, que en este período estas firmas se dedican-

a lo menos a dos tipos de actividades: exportación de materias primas agropecuarias desde los países de Africa, Asia y América Latina, y producción y distribución local de alimentos básicos para sectores amplios de la población de países que en esa épo ca tenían un desarrollo relativamente mayor como eran los de América del Sur. Esta segunda actividad se desarrolla más bien en las primeras décadas de este siglo y tiene en el conjunto un peso menor que las actividades de exportación de materias primas agropecuarias de los países coloniales a los mercados sobre todo de Europa.

Un segundo período se extiende a partir de la segun da guerra mundial hasta el fin de los años 60. Es la época del surgimiento de muchas nuevas firmas trans nacionales sobre todo de Estados Unidos que extienden inicialmente sus operaciones con preferencia ha cia el mercado común Europeo y Japón. Surgen a la vez empresas agroindustriales en otros paises indus tralizados como Gran Bretaña en Europa y más tarde en Japón, aunque las de éste último tienden a espe cializarse en la obtención de materias primas agrope cuarias. Diversos estudios muestran que hacia 1955 las inversiones de Estados Unidos comienzan a afluir en mayor medida hacia paises del hemisferio sur. En esta epoca los mercados de los países industriali zados de Europa Occidental estan ya relativamente sa turados de alimentos procesados y la competencia con firmas agroindustriales locales es mayor. Por consiguiente la tasa de rentabilidad y de ganancia tiende a disminuir.

Las inversiones agro-industriales se dirigen sobre todo hacia los mercados más grandes de América La tina v hacia los países donde hay mayores posibilidades de desarrollo agrícola. En éstos países se da un proceso de industrialización como resultado de una acción estatal más enérgica en el plano económico Esto trae como consecuencia una urbanización acele rada y a menudo desordenada. La penuria de alimen tos comienza a hacerse sentir en forma visible en las ciudades Es entonces cuando se hacen presentes fir mas que se dedican a la distribucion de insumos im portados para la agricultura. Esta tiende a moderni zarse, aunque en forma desigual, dada la heterogenei dad de la estructura agraria y del tipo de producto producido. Las empresas agrícolas medianas y gran des sufren una transformación más acelerada que las pequeñas unidades y, asimismo, los cultivos orienta dos a la transformación agro-industrial y/o a la ex portación. Las maquinarias agricolas, abonos y posteriormente, al compás de la revolucion verde semillas mejoradas, insecticidas, herbicidas, productos farmaceuticos, alimentos para ganado y pollos son algunos de los insumos producidos y sobre todo distribuidos por firmas como John Deere (tractores). Ralston Purina (alimentos para ganado) y otras en los años 60 sobre todo en los países en industriali zación y más grandes del hemisferio sur, parte de estos insumos se fabrican en el país mediante filiales (tractores, maquinarias agricolas, etc.) En varias regiones del mundo se inician algunas reformas agrarias y el Estado ayuda al desarrollo de la agricul tura comercial mediante obras de infraestructura, políticas de precios, de créditos y de investigación agricola dentro de un modelo de desarrollo que pone énfasis en el crecimiento industrial Es sobre todo el caso de América Latina, donde opera la propuesta denominada "Alianza Para el Progreso" entre Estados Unidos y las naciones del sur, y mucho menos en la mayoría de los países africanos.

En esa misma época las firmas transnacionales, ya

en plena era de multinacionalización del sistema productivo desarrollan además la producción agroalimentaria no sólo de productos básicos, como en el período anterior, sino sobretodo de alimentos de alto valor agregado orientados a mercados urbanos de ingresos elevados. Numerosas firmas implantan entonces sus filiales en los países más grandes Tercer Mundo y en aquellos pequeños más o menos limítrofes de los grandes mercados de Estados Unidos. Esto se da en América Latina, en algunos países del Mediterráneo, en naciones grandes de Asia como por ejemplo Filipinas, y en otras naciones más desarrolladas del hemisferio sur, como Africa del Sur y Aus tralia.

Esta presencia de firma s agro-alimentarias impone hábitos alimenticios de los países industrializados mediante la oferta de un mismo producto, pero diferenciado y publicitado bajo diversas marcas, y según técnicas de transformación, de presentación y empaque, y de mercadeo propias de los países subdesarrollados: sub-productos sofisticados de carne, de leche, de aceite, cereales de desayuno, platos preparados o congelados, confitería, bisc ochos, bebidas y jugos etc.

Estos alimenos de lujo, en relación al conjunto de la población, son de alto valor agregado y de rentabilidad mayor de los alimentos básicos de la población. Esta rentabilidad elevada se debe al control oligopólico de mercados urbanos de altos ingresos que las filiales de firmas transnacionales logran ejercer en países en que la competencia de firmas agro-industriales nacionales es baja, si la competencia existe inicialmente, esta puede ser eliminada mediante la adquisición de las agroindustrias locales y acudiendo también a técnicas publicitarias experimentadas

anteriormente en Estados Unidos y Europa. Esto permite controlar una bu ena parte de los mercados urbanos a nivel nacional. Además el apoyo de políticas estatales favorables al desarrollo agro-industrial y a la introducción de capitales y tecnologías extranjeras puede demostrarse decisivo.

c. Un tercer período se abre en los años 70. Las agroindustrias transnacionales al parecer no aumentan con
siderablemente las inversiones directas en agro-indus
trias de alimentos. En los países en que ya están implantadas acuden más bien a la reinversión local de
una parte de las ganancias, como lo muestra el caso
del Brasil, y acuden, además, al crédito interno para
expandir sus operaciones. En los años 72 y 73 los
precios internacionales de las materias primas agrícolas sufren un alza considerable y, después de la crisis de la energía la recesión, acompañada de inflación
afecta a casi todos los países industrializados y repercute sobre los países menos desarrollados.

Debido a la tasa más alta de ganancia obtenida por las filiales de estos últimos países, sería plausible afirmar que entonces se opera una aceleración en la implantación de nuevas firmas de alimentos en el Tercer Mundo. Sin embargo, las cifras del flujo de stocks de capital heia estos países no parece apoyar totalmente esta hipótesis. Hay sin embargo, algunas excepciones.

La primera se da en los países grandes, es decir, con mercados potenciales considerables, con recursos naturales abundantes y una población elevada. Alli se si guen implantando nuevas filiales de grandes firmas agro-alimentarias, porque dentro de la estrategia de multinacionalización esos mercados son demsiados grandes en cualquier tipo de coyuntura económica, pa

ra dejarlos de lado. Por supuesto esta implantación supone condiciones políticas favorables al capital extranjero. Es el caso de India, Filipinas e Indonesia en Asia, hasta cierto punto de Nigeria y Egipto en Africa y de Brasil y México, y aún Venezue la en América Latina.

Una segunda excepción se da en los países limítrofes de las grandes naciones industrializadas en que
también se observa una expansión de firmas de alimentos. Un ejemplo de Centroamérica y hasta cier
to punto el Caribe, algunos países del Medio Oriente
Singapur, Hong Kong y Corea del Sur en Asia. Allí
aparecen alimentos preparados de alto valor agregado (cereles de desayuno, papas fritas, pan en países
de Acia donde la dieta tenía como base el arroz, etc.)
y "convenience" o "fast-food", expendidos directamente al público en supermercados o en algunos restaurants, (Mc Donalds, Burger King, Kentucky Fried
Chiken, etc.) reproduciendo así un modelo de consumo propio sobre todo de los Estados Unidos.

Una tercera excepción se da en lo que toca a ciertas materias primas agrícolas que continúan teniendo un valor estrategico o que en ciertos casos seleccionados permiten obtener un alto precio en mercados de los países ricos. Por ejemplo, oleaginosas como la soya (aceite y torta para el ganado), carne (Centroamérica, países del Mediterráneo), frutas y legumbres en países limitrofes de los grandes mercados (norte de México, Centroamérica, próximos a Estados Unidos y Marruecos y Tunisia en el Mediterráneo), flores y mariscos.

Una cuarta excepción se da en países en que nuevas tierras pasan a ser cultivadas y en que los países huéspedes acogen a las filiales de firmas extranje-

ras que buscan la explotación derecta de tierra para productos de exportación. Es decir, que en una política coyuntural más bien opuesta a la tendencia general de las transnacionales observada en los años sesenta a abandonar las producción directa de tierras Standard Fruit Co en Centroamérica (bananas), British American Tabacco en Brasil (tabaco). Castle and Cook (piñas en Hawaii); en parte debido a los conflictos sociales que esto acarrea. Ejemplos más o menos recientes de esta política son el caso de la Gulf & Western (azúcar en República Dominicana), King's Ranch (ganados en Marruecos) y otras partes del mundo, diversas firmas en Irán y Filipinas y sobre todo en Brasil donde el Gobierno fomenta con incentivos siscales la adquisición de tierras en regiones de frontera agrícola (Amazonas, Goias, Mattogrosso)

NOTAS

- 1. Gonzalo Arroyo, "Capitalisme Transnational et Agriculture Traditionnelle: Formes d'Intégration" en Entreprises Multinationales et Agriculture en Amérique Latine, Ed. Antrhopos, París 1978, a apparaître.
- 2. MIchel Delapierre, "Implantation, Investissements des firmes Multinationales de l'Agro industrie en Amérique Latine!" en Entreprisses Multinationales et Agriculture en Amérique Latine Ed. Anthropos, París 1978
- 3. Newfarmer y Mueller, Multinational Corporation in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power Report to the Subcommittee on Multinational Corporations Washington, 1975.
- 4. Jean Louis Rastoin, Les Groupes Agro-industries

Geants et la Crise, en Gonzalo Arroyo, Ed., Entreprises Multinationales et Agriculture en Amérique Latine, Op. cit.

- 5. New farmer y Mueller, Op. Cit.
- 6. En un estudio reciente de la CEPAL se analiza las estructuras de las inversiones industriales: México cuenta con mayores inversiones en la rama alimenticia que Brasil, el documento afirma que "La significación de las inversiones en el área de alimentos son particularmente elevados en las economías de menos desarrollo relativo, como las de Mercado Común Centroamericano y el grupo de "otros países latinoamericanos".