
*Lourdes Viladomiu**

*Análisis de la inserción de España en el complejo soja mundial***

El objetivo central de este trabajo consiste en el estudio del proceso de establecimiento e internacionalización del complejo sectorial soja y en el análisis de la articulación de España en el mismo. Debido a que, como es bien sabido, España depende del exterior para su suministro de soja —una de las fuentes principales de obtención de proteínas vegetales— interesa investigar la naturaleza de esta dependencia y las razones que la motivan, así como determinar la operatividad, alcance y consecuencias de esta forma de articulación dependiente para la economía española.

El interés de este estudio deriva del hecho de que algunas de las distorsiones más significativas que presenta el sistema alimentario español en la actualidad —el exceso de oferta oleícola, las elevadísimas importaciones de haba de soja y maíz, la anómala importancia de los sistemas ganaderos intensivos en la producción y el consumo de carne— son sólo comprensibles si se analiza el avance del modelo maíz-soja en la alimentación de la ganadería de los países desarrollados y la forma específica de instrumenta-

(*) Profesora de la Universidad Autónoma de Barcelona.

(**) Este artículo recoge algunos aspectos del estudio «La inserción de España en el complejo soja mundial». Ed. Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios. Madrid 1985.

— Agricultura y Sociedad n.º 34 (Enero-Marzo 1985).

ción de este modelo en la economía española. En este artículo se estudia específicamente la vertiente soja y se analizan especialmente las cuestiones relativas a la dependencia española en materia de proteínas vegetales.

METODOLOGIA Y ENFOQUE TEORICO

En la elaboración metodológica se parte de dos nociones teóricas básicas: agroindustria y sistema alimentario mundial.

El concepto agroindustria (1) permite superar el enfoque sectorial de la agricultura y la concepción tradicional de esta actividad como una parcela económica aislada y casi autónoma. Las transformaciones experimentadas por la agricultura de la mayor parte de los países han determinado modificaciones fundamentales en lo referente a las relaciones entre agricultura e industria hasta el punto que para la comprensión de los problemas y evolución de la agricultura, en la actualidad, es precisa su enmarcación en una unidad de análisis más amplia que, generalmente, se denomina complejo agroindustrial o agroalimentario. La agricultura se convierte así en una etapa dentro de una cadena que incluye desde los elementos necesarios (inputs) para la obtención de los productos agrícolas hasta la utilización de éstos por el consumidor.

La noción del sistema alimentario mundial (2) permite afirmar que la agricultura y sus transformaciones recientes no han estado ni están al margen del actual proceso de internacionalización del capital. La creación de filiales de empresas agroalimentarias en todo el mundo, la internacionalización de las pautas de consumo y la generalización de las formas concretas de producción han afectado y afectan a la organización de la agroindustria de todos los paí-

(1) Pionero fue el trabajo de Davis, J.H. y Goldberg, R.A. *A Concept of Agribusiness*. Harvard University. Boston, 1957. Posteriormente este concepto se divulgó a partir de los estudios de Malassis. Véase Malassis, L. *Economie agroalimentaire*. Ed. Cujas, París, 1979.

(2) Ver al respecto los trabajos de la CETRAL de París.

ses y configuran una determinada división internacional de trabajo a la cual la agricultura no es en absoluto ajena.

Sobre la base de estas dos categorías teóricas se configura el esquema de la unidad a analizar. Para ello se parte, en primer lugar, del concepto de *itinerario* (*filière*) entendido como «la sucesión de etapas tecnológicas de producción distintas y separables, asociadas a la utilización de un recurso dado o a la obtención de un producto determinado» (3). El itinerario se ajusta bien al seguimiento de la soja, desde su producción agrícola al consumidor y está en consonancia con la premisa agroindustrial del estudio. Asimismo, en la medida en que por hipótesis se establece que el itinerario soja cubre un espacio supranacional, coincide con la visión del sistema alimentario mundial. Este enfoque, no obstante, resulta insuficiente para aproximarse al conocimiento operativo de la dependencia y es necesario enriquecerlo con la introducción de una nueva noción, la de *complejo sectorial y núcleo*. El sustrato básico que configura el complejo sectorial y el itinerario coinciden; pero la diferencia radica en la presuposición, en el caso del complejo sectorial, de un orden de determinación jerarquizado de los elementos que lo configuran. En palabras de R. Trajtenberg (4) «El complejo sectorial se caracteriza por un sistema de relaciones internas de poder asimétricas, que aseguran un orden de determinación jerarquizado (...). Este sistema de relaciones de dominación interior está asociado a un espacio de relaciones de transformación. Esta estructura se caracteriza por un conjunto de etapas productivas con estrecha conexión interindustrial entre sí. Aquella etapa que coincide con el eje organizador de las relaciones de dominación, ha sido denominada núcleo» (5).

(3) Soulié, D. Les filières de production. Quelques considérations methodologiques, en Mouton, C. y Chalmin, Ph. (ed.) *Les marchés internationaux des matières premières*. Ed. Economica. París, 1982, p. 96.

(4) El concepto de complejo sectorial se debe a una serie de investigadores pertenecientes al ILET. Las pautas metodológicas generales pueden verse en Trajtenberg, R. *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las empresas transnacionales en América Latina*. ILET. DEE/D/1. México 1977.

(5) Trajtenberg, R. art. cit., p. 8.

Precisemos algo más este esquema. En primer lugar, es necesario definir qué mecanismos crean las condiciones cruciales de dominación sobre un área de actividad económica, ya que van a ser éstos los principios ordenadores para la delimitación de los complejos sectoriales. Trajtenberg y su equipo aceptan que el elemento crucial de poder del que disponen los agentes situados en el núcleo reside en el dominio oligopólico que ejercen sobre ciertos mercados de transcendencia en el funcionamiento del sistema. Evidentemente ésta no es la única forma de poder o dominio pero sí la fundamental y, en consecuencia, la delimitación de los complejos sectoriales debe iniciarse por la identificación de grupos de bienes de alta importancia económica para posteriormente demostrar la presencia de mercados oligopolistas, ya que sólo así el núcleo o núcleos pueden tener realmente capacidad de dominio y de transmisión del control.

De esta forma, si queda demostrado el carácter de complejo sectorial del itinerario soja y el control de su núcleo por fuerzas exógenas a la economía española se evidenciará que la preocupante dependencia de España en materia de soja no está motivada solamente por la necesidad de acceder a los mercados mundiales para satisfacer sus necesidades de proteínas vegetales, sino por la estructura del itinerario soja mundial y por la forma específica de inserción de la economía española en éste.

LA CONFIGURACION DEL ITINERARIO SOJA COMO UN COMPLEJO SECTORIAL

La expansión del consumo de soja en todos los países desarrollados (6) fue posibilitada por la generalización del modelo americano de alimentación de la ganadería, es decir, la utilización del maíz y la torta de soja en la formulación de piensos compuestos destinados a unas especies ge-

(6) En el caso del Japón pudo aprovecharse el modelo tradicional de alimentación que ya suponía el consumo de soja, pero la implantación de la avicultura moderna implicó un aumento considerable de éste.

néticas, especialmente seleccionadas para obtener resultados óptimos a partir de una dieta basada en estas materias primas agrícolas. La transformación de estos productos en carne cobra interés cuando su coste es bajo, los rendimientos de transformación son elevados y existe una demanda de productos cárnicos insuficientemente satisfecha a partir de los sistemas ganaderos tradicionales. No obstante, en la base de este modelo se encuentra la amplia capacidad de producción del sector agrario norteamericano. Las crisis cíclicas de sobreproducción agraria han forzado en Estados Unidos a una búsqueda permanente de mecanismos que permitan ampliar los mercados agrarios al incrementarse el nivel de vida. La demanda de carne —producto superior— aumenta con los incrementos de renta y hace, en muchos casos, atractiva la transformación antes mencionada, que implica la conversión de una serie de bienes inferiores en un bien de elevada elasticidad renta.

La generalización de la utilización de piensos compuestos en la ganadería estadounidense no fue suficiente para consumir la totalidad del maíz y la soja susceptibles de producirse. Es entonces cuando la extensión del modelo a escala mundial y la creciente exportación de productos norteamericanos se hacen esenciales para el correcto funcionamiento de la agricultura estadounidense en su vertiente cerealista y oleaginosa. De aquí el interés por establecer un importante mercado que pueda absorber esta producción en los países de Europa Occidental y Japón.

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos abasteció a estos países de cantidades considerables de productos agrícolas. Pero estas compras aparecen como meramente coyunturales y justificables por las consecuencias del enfrentamiento bélico (7). Sin embargo, desde los años cincuenta se inicia un proceso de modernización de la ganadería en los países desarrollados, que utiliza las especies genéticas seleccionadas en los Estados Unidos e introduce las mejoras organizativas allí experimentadas

(7) Véase al respecto Berlan, J.P., Bertrand, J.P. y Lebas, L. Elements sur le développement du «complexe soja» américain dans le monde. *Revue du Tiers Monde*, t. XVII, n° 66, avril-juny 1976.

(8), aunque esta evolución no es totalmente evidente hasta los años sesenta. A medida que se generalizó el modelo maíz-soja fueron necesarias mayores cantidades de estos productos y aumentaron las exportaciones de cereales y oleaginosas con destino a los países desarrollados. Además, el hecho de que fuera Estados Unidos el suministrador mundial de soja tuvo repercusiones fundamentales, ya que la poderosa capacidad de presión de la Administración de este país fue movilizad, a menudo, para consolidar las ventas y asegurar un marco legal que facilitara las importaciones de soja (9).

La soja, en su versión torta, se convirtió así en un producto estratégico, esencial para el correcto funcionamiento de una parte importante del sector ganadero de los países desarrollados.

En cuanto a la configuración empresarial del itinerario soja cabe señalar los siguientes aspectos.

A partir de los años treinta el cultivo de soja se desarrolló en Estados Unidos motivado por el contenido oleícola de esta semilla y por la insuficiente producción de aquel país en materias grasas vegetales (10). Posteriormente, y sobre todo desde finales de los años cuarenta, los demandantes clave de soja son los fabricantes de piensos compuestos. Los rápidos avances en la selección genética, las mejoras en el conocimiento de la nutrición animal y el hecho de que las factorías de piensos pasen a ser las encargadas de suministrar las razas animales mejoradas a los ganaderos, estableciendo a menudo contratos de integración, facilitaron un desarrollo muy rápido de la demanda de torta

(8) A título de ejemplo véase el caso holandés en Berlan, J.P., y Lebas, L. *L'approvisionnement en matières premières de l'élevage aux Pays-Bas: la pénétration du modèle américain*. Institut National de la Recherche Agronomique. Paris, 1976.

(9) Al respecto véase la reglamentación comunitaria y las consecuencias de ésta sobre las importaciones de oleaginosas provenientes de las excolonias europeas. También cabe señalar que han sido múltiples las amenazas vertidas por Estados Unidos sobre los países europeos cuando éstos han pretendido gravar las importaciones y potenciar la producción autóctona de proteínas vegetales.

(10) En la actualidad, la soja se cultiva principalmente para obtener semillas (grano o haba de soja) y posteriormente molturarlas. De cada 100 kg. se obtienen aproximadamente 17,5 kg. de aceite y 79 kg. de torta o harina.

de soja. Al inicio de la década de los cincuenta, de una temida abundancia de este producto se llegó a la situación contraria. Mientras tanto, el mercado de aceite evolucionó de forma opuesta, manifestando un exceso de oferta que iba en aumento. Como consecuencia de este doble proceso se registró un progresivo abandono de las actividades de molturación por parte de las empresas aceiteras y una integración de esta actividad en manos de los fabricantes de piensos, que solamente así podían satisfacer sus necesidades de torta de soja. Paralelamente, la expansión de la soja norteamericana en los mercados internacionales se opera con gran rapidez (véase cuadro n.º 1).

CUADRO 1

Evolución de la producción de haba de soja en Estados Unidos y participación de las exportaciones en el conjunto de los productos de la soja (1946-1971)

Campaña	Producción (miles de tm.)	Haba % export.	Torta % export.	Aceite % export.
1946/47	4.989	2,1	5,3	7,4
1954/55	8.601	19,1	22,9	20,6
1958/59	14.992	19,0	22,8	34,9
1963/64	18.008	28,2	37,2	43,6
1970/71	29.433	40,1	57,3	55,3

Fuente: Berlan, J.P. y otros. Elements sur le... p. 317, a partir de USDA.

Al aumentar las exportaciones de soja, las empresas comercializadoras que operaban en los mercados mundiales adquirieron una creciente importancia en el conjunto del sector soja norteamericano pero, sin embargo no supuso un reparto de estas actividades entre un número mayor de empresas. A principios de los setenta la casi totalidad de la comercialización mundial de la soja estadounidense era asegurada por: Cargill, Continental Grain Co., Louis Dreyfus Inc., Bunge Co., Cook Ind. y en menor medida por André. Todas estas compañías operaban, asimismo, en el comercio de cereales y progresivamente ampliaron sus intereses en la molturación (11), almacenaje y transporte de

(11) La configuración empresarial de la molturación mundial en los años setenta puede verse en Dronne, Y. *Marché mondial du soja. Analyse de la Structure*. Tome I. INRA. París, 1981.

soja, tanto en Estados Unidos como en el resto del mundo.

El poder y control de estas compañías se hizo bien patente en la crisis de 1973, cuando la fuerte cartelización de la oferta mundial de soja tuvo influencias evidentes en la evolución de los precios y en la obtención de unos beneficios extraordinarios para estas empresas, que facilitaría una mayor participación de estos grupos en el conjunto de las actividades del itinerario soja mundial.

En los años cincuenta y sesenta, el aumento del consumo de soja a nivel internacional había sido facilitado por su gran estabilidad y sus bajos precios. Con el cambio de década se rompió esta tendencia; en esta modificación confluyen diversos elementos.

La demanda mundial de soja a principios de los años setenta, aumenta año tras año y la oferta se limita prácticamente a la estadounidense que asegura aproximadamente el 90% de las transacciones. El interés estadounidense por aumentar sus exportaciones agrarias (12) y mejorar los precios de sus productos de exportación se convirtió en un objetivo prioritario de la política económica cuando en 1971 su balanza comercial se saldó deficitariamente. En el caso concreto de los productos agrarios el gobierno actuaría en un doble sentido: en primer lugar se firmó un acuerdo de venta de granos con la Unión Soviética, correspondiente al período 1972/73, que supuso aumentar la demanda mundial de cereales y soja; en segundo lugar, se redujeron las superficies cultivadas, apartándose en la campaña 1972/73 cinco millones de hectáreas, lo cual limitó la oferta y facilitó el aumento de los precios de los granos en los mercados internacionales (13).

(12) La voluntad exportadora del agro estadounidense se materializó en la reforma de la política agraria emprendida por la Administración Kennedy que se concretaría en la Agricultural Act de 1962. Véase al respecto Cochrane, W. y Ryan; *American Farm Policy 1948-1973*. University of Minnesota Press. Minneapolis, 1976 y Revel, A. y Riboud, C. *Les Etats-Unis et la stratégie alimentaire mondiale*. Calmann-Levy, París, 1981.

(13) Berlan, J.P. y otros. Blé et soja: pénuries sur commande? *Le Recherche*. n° 56, Mai, 1975.

Naturalmente, el aumento de los precios de las materias primas agrícolas afectó también al mercado de la soja. Los stocks norteamericanos de este producto fueron disminuyendo y, a mediados de 1973, el gobierno de los Estados Unidos decretó el embargo sobre la totalidad de las exportaciones de soja, lo que comportaría un aumento sin precedentes de los precios en los mercados de importación.

Sin perjuicio de conceder toda la importancia que tienen los elementos relativos a la oferta y la demanda, añadamos que es imposible comprender el alcance de la crisis de 1973 sin tener en cuenta la configuración del itinerario soja mundial y la estrategia desplegada por las grandes comercializadoras.

La gran concentración de las actividades de comercialización mundial de la soja, y los amplios intereses de las compañías comercializadoras en el transporte, almacenamiento y molturación mundial facilitaron:

a) La disminución de los stocks norteamericanos debido a importantes transferencias de estas compañías a sus filiales de almacenamiento fuera de los Estados Unidos, lo que generó tensiones sobre los precios de los mercados de futuros.

b) La disminución de los ritmos de molturación en los momentos de mayor penuria, que facilitaría incrementos adicionales en los precios del aceite y la torta.

c) Prácticas especulativas en los mercados de futuros, consistentes fundamentalmente en el «acaparamiento», ampliando así la tendencia inflacionista de los precios.

Después de la crisis aparecieron nuevos ofertantes mundiales de soja, fundamentalmente Brasil, Argentina y en menor medida Paraguay. Esta presencia, no obstante, no modifica la estructuración mundial del itinerario soja en cuanto que las grandes comercializadoras antes indicadas serán las mismas que seguirán realizando una parte muy importante de la molturación y canalizarán la mayor parte

de las transacciones internacionales de la soja latinoamericana (14).

En consecuencia, el itinerario soja cubre los requisitos para ser considerado un complejo sectorial que opera a escala mundial, con un núcleo situado en actividades de comercialización internacional-molturación. Este núcleo está controlado por un conjunto de empresas transnacionales cuya sede central para las actividades de comercialización de granos se localiza en Estados Unidos.

LA INSERCIÓN DE ESPAÑA EN EL COMPLEJO SOJA MUNDIAL

Primeras vinculaciones

España conoció la soja en forma de aceite a partir de la firma de los Acuerdos de Cooperación y Ayuda Mutua de 1953. Una parte importante de la Ayuda se concretó en el envío de excedentes agrarios (15) y el aceite fue, en el período 1954-59, la principal mercancía importada con cargo a dichos acuerdos (16).

Los envíos de aceite tuvieron gran importancia en la evolución global del complejo soja mundial. Desde los años cincuenta se registró una creciente saturación del mercado estadounidense de aceite de soja, pero para generalizar la utilización de las tortas en la alimentación animal resultaba crucial mantener bajos sus precios y relativamente elevados los precios del aceite, de forma que la combinación resultara rentable. Dada la situación excedentaria de la oferta oleícola era necesario extraer del mercado una parte de la producción, para evitar el derrumbamiento de los precios.

(14) Lahera, E. *Las empresas transnacionales en la producción, industrialización y comercialización de la soja en América Latina*. CEPAL/CET sobre empresas transnacionales. Mimeo. Chile, 1983.

(15) La mitad de la ayuda se canalizó a partir de la Public Law 480.

(16) En relación a la distribución de la ayuda véase Fanjul, E. El papel de la ayuda americana en la economía española. 1951-57. *Información Comercial Española*, nº 577, septiembre de 1981.

Bajo las presiones de las comercializadoras de productos agrarios se aprobó la inclusión de alimentos en los programas de ayuda, lo que permitió tanto la ampliación de las ventas como la consolidación de las zonas de influencia de Estados Unidos.

Durante el segundo lustro de los cincuenta y primeros sesenta, España fue uno de los principales receptores de la ayuda en forma de aceite, ya que aproximadamente el 60% del aceite incluido en la PL 480 se destinó a dicho país. Por ello, el papel de la economía española en el desarrollo mundial del complejo soja en aquellos años fue ciertamente relevante, al facilitar el difícil equilibrio en los mercados de los dos componentes de la soja y posibilitar que los precios del aceite no experimentaran las tensiones debidas al exceso de oferta. Pero las repercusiones de los envíos de aceite fueron también de gran importancia en el mercado oleícola español.

Desde el final de la Guerra Civil, el mercado oleícola estaba parcialmente desabastecido y fuertemente intervenido. De forma que las presiones que ejercieron las agrupaciones empresariales estadounidenses de la soja para incluir importantes partidas de aceite en los programas de ayuda con destino a la economía española contaron pronto con el apoyo de los grupos olivareros españoles, que confiaban que las importaciones permitirían relajar el intervencionismo, mejorar los precios y ampliar sus posibilidades de exportación a precios sustancialmente mayores a los establecidos en el mercado español (17). Es esencial, por tanto, tener en cuenta que el éxito de las presiones de las empresas norteamericanas y sus asociaciones no se debió únicamente a la débil situación de España en relación con Estados Unidos y a la poca capacidad de negociación en un momento de aislacionismo político sino, también, a la coincidencia de intereses entre los grupos de presión interiores afectados y los «introdutores del aceite de soja». Los medios olivareros acogieron favorablemente la lle-

(17) En torno a la evolución de la política oleícola véase al respecto Tió, C. *La política de aceites comestibles en la España del siglo XX*. Ministerio de Agricultura. Madrid, 1982.

gada de este aceite barato que permitiría revalorizar su producto y ofrecieron su apoyo a las importaciones. Este elemento nos permite destacar un punto de interés: los modelos de inserción de los diferentes países en los complejos sectoriales nunca son el resultado de presiones lineales ni tan sólo de las provenientes del país hegemónico, sino que inciden significativamente los comportamientos de los grupos de presión de los países insertos que tienen, a menudo, cierta capacidad para influir sobre las decisiones de sus respectivos Estados.

En consecuencia, la llegada de aceite de soja incidió notablemente en el mercado oleícola español, ya que permitió relajar las actuaciones administrativas destinadas al aumento de la producción interior de aceite, al tiempo que habituaron al consumidor español a un nuevo producto. Además los programas de ayuda incentivaron el establecimiento en España de las grandes empresas de la soja y cereales, pues fueron éstas las encargadas de realizar las operaciones necesarias para hacer llegar los envíos de las partidas incluidas en los programas de ayuda.

Conformación de la inserción dependiente

En 1962 entró en vigor, en los Estados Unidos, una nueva «Agricultural Act», que materializaba la remodelación de la política agrícola emprendida por la Administración Kennedy. Se pretendía con ella solucionar principalmente el problema de los excedentes agrarios y para ello se aprobó el descenso de los precios de sostenimiento (18) hasta niveles próximos a los del mercado mundial. La exportación podría así realizarse sin importantes subvenciones (19). De esta forma se reafirmaba la vocación exportadora de

(18) Hasta aquel momento los precios de sostenimiento se habían mantenido elevados y próximos a los precios de paridad. Estos últimos se obtienen multiplicando por un índice anual los precios de la década 1905-14, periodo que se toma como base y que se considera equilibrado.

(19) La importancia de la ayuda alimentaria en el conjunto de las exportaciones es un buen indicador de los cambios que se operan a partir de 1962, ver al respecto Cochrane, W. y Ryan, M. *American Farm Policy, 1948-1973*. University of Minnesota Press, Minneapolis, 1976.

la agricultura norteamericana, que había tenido en la PL 480 su primer instrumento (20). Además, a partir de entonces, el mercado interior estadounidense entraba prácticamente en simbiosis con el mercado mundial, ya que las fluctuaciones de los precios mundiales repercutían inmediatamente en los precios interiores.

Este cambio en la orientación de la política agraria estadounidense coincidió en España con el rápido desarrollo económico de los años sesenta. Los aumentos de la renta se tradujeron en modificaciones importantes en la demanda de productos agrarios y el acoplamiento de la oferta a esta nueva situación exigía la movilización de importantes recursos económicos. Pero desde los años cincuenta la industrialización había pasado a ser el principal objetivo de la política española y esto restaba posibilidades al desarrollo agrario. En este contexto, para satisfacer las necesidades de materias primas agrarias baratas, imprescindibles para asegurar un costo de reproducción bajo de la fuerza de trabajo, se optó por recurrir al mercado mundial, siendo Estados Unidos el principal ofertante de los productos que España pasó a adquirir. Es importante destacar que los mismos requisitos de materias primas baratas para facilitar el desarrollo industrial y la imposibilidad de destinar importantes recursos para la modernización y adaptación de la agricultura a los imperativos de la industrialización se manifestaron en la casi totalidad de los procesos industrializadores europeos del siglo XIX y principios del XX. Fueron las colonias y las zonas de influencia de estas metrópolis las que se encargaron de suministrar los inputs baratos requeridos.

Cuando España llegó al desarrollo económico, los países periféricos habían sido en buena medida desplazados por Estados Unidos como suministradores mundiales de algunas materias primas agrícolas (21); y este cambio en

(20) Poco después (1966) fue reformada la PI 480 para adecuarla a los nuevos objetivos de la política agraria.

(21) Ilustrativo de este cambio es la evolución de la estructura del comercio mundial de cereales. En el período 1934-38, América del Norte exportó 5 millones de toneladas, mientras que América Latina, África y Asia exportaron un total de 12

el origen de los abastecimientos comportó consecuencias trascendentales en la conformación de una inserción dependiente. Los países europeos consiguieron, gracias a su supremacía política y económica, que sus colonias y zonas de influencia remodelaran su estructura productiva en función de las necesidades de las metrópolis, pasando a producir lo que estas requerían y dejando de producir aquello que ellas querían vender. La realización, elaboración y comercialización de las producciones de las zonas periféricas fueron competencia de empresas europeas que pudieron siempre reestructurar su estrategia en función de la aparición de mejores ofertas en el mercado mundial. Cuando Estados Unidos se constituye en el ofertante hegemónico de productos agrícolas, los dictámenes se dan en sentido inverso. Es la estructura productiva española la que deberá adaptarse a la utilización de los inputs producidos en aquel país y en este proceso de adaptación las empresas transnacionales, aliadas a menudo con las fracciones más dinámicas del capitalismo español, —esto es, con el capital financiero—, jugaron un papel esencial. La ayuda sirvió en un principio para facilitar a las empresas transnacionales el conocimiento y la valoración de las potencialidades del mercado español, estableciendo los elementos clave para que España se convirtiera en el futuro en un importante importador de productos agrícolas estadounidenses; pero después, el establecimiento de filiales fue lo que consiguió consolidar esta nueva zona geográfica para la actuación de aquellas empresas.

En relación con el complejo soja conviene destacar que a partir de 1963 las importaciones de aceite de soja van a ser sustituidas por compras de semillas o haba y su molturación en el interior. Este hecho comportó como veremos, un cambio importante en las relaciones de la economía española con el complejo soja mundial. Las compras

millones, siendo las tres zonas excedentarias en cereales. En 1976 la situación había cambiado de forma sustancial, América del Norte había aumentado sus exportaciones hasta los 94 millones de Tm., mientras que las tres zonas antes mencionadas se habían convertido en importadores netos, ascendiendo las importaciones a 74 millones de toneladas.

de soja se realizarán no sólo para completar la insuficiente oferta oleícola sino que, de forma creciente, dependerán de las necesidades de la producción ganadera. Como bien se sabe, la oferta de proteínas animales obtenidas con los sistemas tradicionales era insuficiente para hacer frente a los incrementos de la demanda. Resultaba, así, especialmente adecuado estimular el desarrollo de formas intensivas. La viabilidad de estas formas sólo podía alcanzarse, tal como señalarían los Informes Internacionales de 1962 y 1966 (22), si las factorías de piensos compuestos tenían asegurado un suministro regular y a precios económicos de los inputs agrarios; y, dada la insuficiente producción interior, era imprescindible facilitar la importación de estos productos. En el caso de la semilla de soja, la liberalización de las importaciones se estableció a finales de 1962 (23).

A la liberalización de las importaciones siguió la liberalización del sector molturador (enero de 1963). Tras esta, la respuesta empresarial fue rápida y en pocos años se estableció un sector molturador de grandes dimensiones, que permitió un importantísimo crecimiento de las importaciones de semillas. Así, entre 1963 y 1970 estas importaciones se multiplicaron por 75. En ocho años se pasó de 15.612 Tm. a 1.229.652 Tm.; posteriormente, entre 1970 y 1976, las cifras de molturación aumentaron en casi un 50%, alcanzando el total elaborado 1.874.864 Tm. Esta tendencia se ha mantenido hasta los años más recientes, siendo la molturación de 1982 equivalente a 3.289.991 Tm.

En el momento de la liberalización del sector molturador se argumentó que, debido a la creciente importación

(22) Banco Mundial. Informe sobre *El desarrollo económico en España*. 1962, y Banco Mundial y FAO. *El desarrollo de la Agricultura en España*. 1966.

(23) En conjunto, los sistemas industriales aportaron ya en 1970 más de la mitad de la producción de carne y la casi totalidad de la producción de huevos. Esto supuso un aumento muy importante de las importaciones de soja y una mayor dependencia del binomio maíz-soja. Téngase en cuenta asimismo que el desarrollo de esta ganadería no generó oposición alguna en los medios ganaderos tradicionales debido a que en algunos casos fueron ellos mismos los encargados de realizar la actividad de engorde de las especies seleccionadas y además se mantuvo una demanda de productos ganaderos tradicionales, a menudo, superior a la oferta.

de aceite de soja, resultaba de gran interés para España el desarrollo de la molturación ya que permitiría un importante ahorro de divisas, un mayor valor añadido para la economía nacional y ventajas derivadas de la sustitución de la mera actividad comercial por la actividad industrial (24).

El rápido avance del sector molturador de soja, a menudo, ha sido justificado por el diferente tratamiento arancelario que se confirió a los diversos productos de la soja (25), pero, a nuestro entender, existieron móviles mucho más poderosos derivados del ordenamiento del mercado oleícola en aquellos años, e incluso éstos son insuficientes, como veremos, si se tiene en cuenta los agentes que impulsaron el sector en España.

La ordenación del mercado oleícola garantizaba la venta de la totalidad del aceite extraído a los precios vigentes en el mercado mundial. La Comisaría de Abastecimientos y Transportes (CAT) se encargaba de adquirir el aceite suministrado por las molturadoras y posteriormente lo vendía a los envasadores a precios, a menudo, significativamente inferiores a los de adquisición, subvencionándose así el consumo de aceite de soja (26).

De esta forma se aseguraba a las empresas molturadoras la realización de la totalidad del aceite. Recordemos en este punto que éste era el componente problemático en el mercado internacional, y en consecuencia la seguridad que garantizaba la Administración española constituyó un atractivo indiscutible para la llegada de los grupos empresariales norteamericanos. Este mecanismo iba a permitir también una independencia entre la evolución del sector molturador y el mercado interior de aceite de soja. La capacidad de molturación se amplía en función de la evolu-

(24) Una comisión Interministerial creada en 1958 fue la encargada de dictaminar sobre esta cuestión.

(25) Ver al respecto Gómez, A. y Checchi, A. *La agricultura española, ¿rezagada o descarrilada?* Ed. Moneda y Crédito, Madrid, 1980, pág. 180.

(26) La valoración de las subvenciones aplicadas al consumo de aceite de soja puede verse en Tió, C. op. cit. y Macario. La Guerra de la soja. Las cuentas claras. *Agricultura*, nº 549, enero de 1978.

ción de la demanda de torta, y el hecho de que ya en 1969 deban iniciarse importantes exportaciones de aceite de soja no repercute en el desarrollo sectorial.

Como agentes impulsores más destacados de la molturación de soja en España cabe citar las comercializadoras transnacionales (ver cuadros n.º 2 y 3) y alguna molturadora estadounidense. Bajo esta iniciativa surgieron: Cindasa-Indusoja, Arlesa, Simsa, Ipeasa y Aceprosa. Otros proyectos, a menudo de menor envergadura y no centra-

CUADRO 2
Empresas Molturadoras de Soja
(situación 1981)

Empresa	Propiedad del capital	País de origen del capital extranjero
Aceiterías Reunidas de Levante, S.A. (ARLESA)	Zurfin (70,9%) Holding de Bunge y Born.	USA-Argentina
Cía. Industrial y de Abastecimientos, S.A. (CINDASA)	Cargill (50%)	U.S.A.
Sociedad Ibérica de Molturación, S.A. (SIMSA)	A.E. Staley (50%)	U.S.A.
Industrias de Producción y Envasado de Aceites, S.A. (PROGRASA-IPEASA)	Pacific Vitale Oil (50%) Eximtrade (50%) Sdad. del Grupo Interceres (Cook de Memphis)	U.S.A.
Aceites y Proteínas, S.A. (ACEPROSA)	Acción. Alemanes (4,53%) Banco Urquijo	Alemania
Aceites Vegetales, S.A. (ACEVESA)	Continental (1,6%) Aceprosa (20%)	U.S.A.
Koipe y Elosúa, S.A. (KELSA)	Lesieur Cotelle (aprox. 20%)	Francia Francia
Oleaginosas Españolas, S.A. (OESA)	INI (77,7%) COESPRO (16,7%) ENGRASA (5,6%)	—

Fuente: Elaboración propia.

dos en exclusiva en la molturación de soja, fueron impulsados por capitales nacionales —Protegrasa, Exisa— o a partir de la modernización de instalaciones existentes —Acevesa. Posteriormente, algunas de estas compañías fueron absorbidas por las anteriores. La única empresa privada que hasta hace pocos años se mantuvo totalmente independiente del capital extranjero fue Kelsa.

El interés de estos grupos extranjeros por invertir en la molturación deriva del control que éstos obtendrían sobre la comercialización. La importación de soja quedó así reservada prácticamente a las empresas molturadoras (27) que realizarían sus principales operaciones a través de las grandes comercializadoras filiales de los grupos transnacionales del comercio mundial de cereales y soja (ver cuadro n.º 3).

CUADRO 3

Conexiones empresariales más significativas entre el comercio de cereales y el sector molturador de soja

Matriz	Filial comercial de cereales	Empresa molturadora
Cargill	Cindasa (Tradax)	Cindasa Indusoja Protegrasa
Continental	Cía. Continental Hispánica, S.A.	Aceprosa Acevesa
Cook de Memphis	Interceres	Ipeasa-Prograsa
Bunge y Born	Bunge Internacional Arlesa	Arlesa Exisa Extrasur

Fuente: Elaboración propia.

Estos elementos comportaron que la forma de articulación de la economía española en el complejo soja mundial

(27) La presencia generalizada de capitales provenientes de las compañías comercializadoras en el sector molturador español desde los primeros años sesenta es un hecho sumamente significativo, si se tiene en cuenta que estas empresas tenían en aquellos años muy poco internacionalizados sus intereses en la actividad productiva. Véase al respecto U.S. Grain Arsenal: Report. *Nacla's Latin America*, n.º 7, 1975.

difiriera de la de los países desarrollados importadores de soja. Las diferencias más notorias pueden resumirse en los siguientes puntos:

a) Distinta importancia relativa de las comercializadoras y molturadoras autóctonas y extranjeras. En su conjunto, los países de la Comunidad Económica Europea acceden mayoritariamente a los mercados mundiales utilizando los servicios de las grandes comercializadoras norteamericanas; no obstante existen iniciativas autóctonas que, si bien son de talla inferior a la de los gigantes de la comercialización mundial, permiten que ciertos países miembros dispongan de alguna autonomía respecto de aquéllas. Además la existencia de grandes grupos europeos en la industria agroalimentaria ha impedido que las filiales estadounidenses controlaran el sector molturador y anexos (28).

Japón es un país altamente dependiente de los suministros de productos agrícolas importados, pero la presencia de grandes comercializadoras niponas ha deparado un mayor acceso a los centros de producción mundial y un mayor control sobre los abastecimientos (29).

b) Mayor importancia relativa del consumo de los productos ganaderos basados en la dieta alimentaria maíz-soja. Como indicador significativo de este punto puede tomarse el consumo de productos avícolas y su comparación con otros países europeos. En 1975, en España el consumo de carne de ave suponía un 30% del consumo total de carne, mientras que en Alemania y Francia era del 10%. Asimismo el consumo de huevos per cápita se sitúa en la actualidad por encima de los 17 kilogramos/año, es decir se consume más de lo que se considera como nivel máximo o de saturación.

(28) Señalemos al respecto, la comercializadora alemana Toepfer actualmente situada en el sexto lugar del ranking mundial y la italiana Feruzzi. Asimismo téngase en cuenta que Unilever, empresa anglo-holandesa, es la principal molturadora en los países de la CEE.

(29) Las grandes comercializadoras japonesas Mitsui, Mitsurisho y Sunitomo tienen participaciones significativas en el sector molturador nipón, así como centros de almacenaje distribuidos en los principales países productores de soja.

c) Elevado grado de satisfacción de las necesidades de torta de soja a partir de la molturación interior. Desde 1965 la mayor parte de la torta de soja consumida en España provenía de la molturación interior, hasta el punto de que en algunos períodos se alcanzó casi la autosuficiencia en este índice de satisfacción secundario. En la actualidad la molturación supera los requisitos del mercado interno.

En los países de la Comunidad Económica Europea el grado de satisfacción de las necesidades interiores a partir de la molturación nunca ha superado el 75% y en consecuencia las importaciones de torta en relación a las de haba son comparativamente superiores a las de España. Estas diferencias no pueden ser atribuidas al marco impositivo arancelario ya que existen semejanzas importantes en este entre España y la CEE, sino a la peculiar organización del mercado oleícola y a la estrategia desplegada por las empresas comercializadoras transnacionales en España.

Alcance y consecuencias de una inserción dependiente

Demostrado ya que el itinerario soja es un complejo sectorial cuyo núcleo se sitúa en las actividades de comercialización-molturación y que éstas están controladas por un reducido número de empresas comercializadoras transnacionales, pasamos a detallar la forma concreta de inserción de España en este complejo junto con sus consecuencias más significativas. Para ello partiremos de las distorsiones más revelantes que se han ido gestando al profundizarse la articulación de la economía española en el complejo mundial. Las podemos sintetizar en los puntos siguientes: 1) Dificultades de abastecimiento y costos adicionales en momentos de escasez, 2) Desajustes en el mercado oleícola, 3) Desestímulos para la búsqueda de una base proteica autónoma.

El *primer* punto resulta crucial para ilustrar el contenido real del fenómeno de la dependencia. Empecemos señalando algo obvio. Dependier de suministros exteriores comporta siempre el riesgo de dificultades de abastecimien-

to y precios elevados en momentos de penuria. No obstante, estas dificultades pueden multiplicarse, tal como se apreció en 1973, cuando existe una fuerte concentración empresarial en una etapa del proceso de producción de un producto estratégico y por tanto existe una oligopolización de la oferta, es decir, se da la presencia de un núcleo. Y si este núcleo está controlado por fuerzas exógenas al país inserto, resultará más difícil para los poderes públicos la limitación de las consecuencias de esta situación de dominio.

Veamos cuál fue la situación en 1973. En este año se importaron en España 834.538 toneladas de haba de soja lo que equivalía al 60% de las compras del año anterior. Esta disminución no fue compartida por los principales importadores mundiales —Japón y la CEE— quienes aumentaron sus compras de haba de soja un 10%. Asimismo Japón quintuplicó aquel año sus compras de torta mientras que en los países de la CEE estas disminuían en un 5%.

A la luz de estos datos resulta sumamente significativa la pronunciada disminución de las compras españolas de haba de soja y más si se tiene en cuenta que el consumo de soja se encontraba en plena expansión como lo demuestra la evolución de los años posteriores (ver cuadro n.º 4).

Resulta aún más sorprendente que se molturara escasamente poco más de las tres cuartas partes de lo importado, esto es 624.648 toneladas. Medios empresariales del sector soja culparon a la Administración de la disminución e incluso de la paralización de la actividad de las empresas molturadoras ya que fue ella quien realizó directamente importaciones de torta de soja en el momento de mayor escasez de la oferta. No obstante, el consumo total de torta de soja disminuyó en 1973 en 400.000 tm., —casi el 30%—, a pesar de las compras estatales (véase cuadro n.º 4).

La situación que se generó en el mercado español aquel año solamente resulta comprensible si se tiene en cuenta la existencia de un acuerdo entre las empresas molturadoras relativo a la disminución de los ritmos de molturación e importación, que favoreció una fuerte tendencia inflacionista y proporcionó a las empresas importantes benefi-

CUADRO 4

Evolución del consumo interior de torta de soja
(1962-76)

Año	Saldo Import-Export de torta de soja (en tm.)	Torta obtenida en la molturación (en tm.) (1)	Consumo de torta de soja (en tm.)
1962	72.381	13.097	85.478
1963	197.334	12.333	209.667
1964	159.959	44.493	204.452
1965	97.535	268.502	366.037
1966	146.678	504.315	650.993
1967	3.175	642.410	645.585
1968	46.527	729.678	776.205
1969	117.250	810.896	928.146
1970	24.900	1.003.550	1.030.837
1971	26.436	1.027.746	1.055.916
1972	38.678	1.182.240	1.223.174
1973	381.164	493.472	884.759
1974	162.961	1.252.376	1.445.931
1975	199.000	1.387.389	1.597.371
1976	587.326	1.481.142	2.073.070

Fuente: Elaboración propia.

(1) Se ha tomado como índice de conversión la cifra estimada por medios empresariales que es de 79 kg. de torta por tonelada molturada.

cios al provocar artificialmente una situación de penuria muy aguda. Esta disminución de la oferta fue posible gracias a la coincidencia de los mismos grupos empresariales en ambas actividades y al control que estos ejercían sobre el flujo de la soja tanto en forma de haba como de los productos obtenidos en la molturación.

En relación al *segundo* punto, relativo a la evolución del mercado oleícola, señalemos que ya en los primeros años setenta se empezó a detectar un superávit en la oferta oleícola y un incremento cada vez más limitado del consumo de aceite per cápita. No obstante, la evolución favorable del mercado mundial de aceite de oliva manifestaba prometedoras posibilidades para la exportación, que se

veían limitadas por la intervención administrativa (30). Por fin en octubre de 1974 y tras múltiples presiones de medios olivareros se liberalizó el mercado y los precios del aceite de oliva iniciaron un ascenso rápido que los llevaría a distanciarse de forma pronunciada de los precios protegidos y regulados de los aceites de semillas —esencialmente soja—. Esto originó un descenso brusco del consumo interior y, al no responder el mercado exterior a las previsiones, se produjo un aumento rápido de los stocks y un derrumbamiento de los precios que llevaría al hundimiento del mercado de aceite de oliva en 1977.

Para solventar esta situación se reordenó la política oleícola con el fin de proteger al olivar. Los cambios más significativos consistieron en la casi desaparición de las subvenciones al consumo de aceite de soja y la limitación de la cantidad de este aceite destinada al mercado interior. La contingentación del aceite de soja y la limitación año tras año de los cupos, obligó a las empresas molturadoras a exportar una parte creciente de su producción oleícola, lo que generó tensiones con Estados Unidos, quien vio aparecer la competencia española en sus mercados de exportación (31).

Si bien el establecimiento de contingentes ha solucionado parcialmente las dificultades más acuciantes del sector oleícola es necesario dejar bien patente que la situación actual del mercado oleícola español es ampliamente excedentaria del lado de la oferta. Este hecho está originando crecientes stocks en manos de la Administración, cada vez más difíciles de colocar en los mercados internacionales. Además, el sector oleícola ha resultado uno de los más problemáticos en las negociaciones para la adhesión de España a la Comunidad Europea y hay que tener en cuenta asimismo que existe una fuerte incertidumbre en torno a la

(30) El detalle de la política oleícola durante estos años puede verse en Tió, C., op. cit.

(31) Véase el desarrollo del Contencioso planteado por el Gobierno de Estados Unidos en el GATT entre 1979 y finales de 1981 en Díaz de Mier, M.A. *La solución de diferentes comerciales en las organizaciones internacionales: el caso español*. Tesis Doctoral. Editorial de la Universidad Complutense de Madrid, 1983. Así como la polémica en torno al mercado marroquí a principios de 1982.

evolución futura del mercado mundial del aceite de soja que, de resultar negativa, va a obligar a las molturadoras localizadas en territorio español a realizar ventas cada vez menos rentables.

En consecuencia, el modelo de satisfacción de las necesidades oleícolas del mercado español establecido en los años sesenta, y que se basaba en una oferta constituida fundamentalmente por aceite de oliva y de soja, resulta totalmente inadecuado en el momento actual. Han contribuido a este cambio tanto el rapidísimo crecimiento de la capacidad de molturación, lo que ha llevado a un aumento importante de la producción de aceite de soja, como el reciente desarrollo de la producción interior de girasol y también las dificultades en la exportación del aceite de oliva.

En relación al *tercer* aspecto, destaquemos que el hecho de haberse introducido la soja en España en el interior de un «paquete tecnológico» por filiales de empresas transnacionales ha dificultado la adecuación del modelo de satisfacción de las necesidades proteicas a las particularidades agrológicas españolas.

La superioridad de las tortas de soja en la alimentación animal en relación a otras fuentes proteicas deriva de su gran adecuación, en combinación con el maíz, para satisfacer los requisitos de unas especies genéticas que ya fueron seleccionadas para obtener estos óptimos resultados cuando se alimentan con aquellas materias primas. En España, al igual que en muchos otros países, el modelo maíz-soja fue divulgado principalmente por empresas de piensos compuestos, que en muchos casos eran filiales de transnacionales (32). Estas se encargaban de suministrar la globalidad de los inputs imprescindibles para la intensificación de la producción, favoreciendo la utilización de la totalidad del «paquete tecnológico» (33).

(32) Ver para más detalle el cap. V apartado 4 y cap. VI, apart. 3.3, del estudio «*Lo misterioso de España en el complejo soja mundial*».

(33) Especialmente importante resultaba el suministro de las especies seleccionadas.

Esta superioridad de la soja se vio reforzada por el control que las grandes empresas transnacionales ejercían sobre ciertos eslabones del complejo soja. El importante papel de estas empresas en la comercialización y molturación les permitió presionar ampliamente sobre una Administración que, a menudo, les transfirió competencias que no les correspondían (34).

Por último, y a título de síntesis, destaquemos que:

1) En el caso de la soja, no se puede considerar que exista un complejo soja español. Desde la Segunda Guerra Mundial, se va internacionalizando un único complejo establecido en Estados Unidos bajo el control de empresas transnacionales con sede central en aquel país. Este hecho es una manifestación más del avance y amplitud del proceso general de internacionalización de capital que afecta a todos los eslabones de la actividad socio-económica.

2) La forma de inserción de la economía española en el complejo soja debe caracterizarse como dependiente. Pero la dependencia no puede definirse a partir de la falta de autosuficiencia sino teniendo en cuenta la conformación del complejo soja a escala mundial y los nexos de conexión de los grupos empresariales en la esfera española con los del núcleo del complejo.

3) Las formas de inserción no son resultado únicamente de presiones de fuerzas exteriores sino que inciden de forma significativa las posiciones de los grupos dominantes de la economía inserta. En el caso de la soja, la posición de los grupos afectados en España, —medios olivareros y ganaderos— junto con la alianza del capital financiero con las empresas transnacionales, fueron elementos clave para determinar la inserción dependiente que se estableció.

4) Las formas de inserción en los complejos internacionalizados están marcadas por el enfrentamiento de intereses entre grupos que tienen a menudo posiciones con-

(34) Como ejemplo cabe citar el importante papel de estas empresas en los programas de promoción del cultivo interior de la soja.

trapuestas y que requieren para su entendimiento la mediación de las instancias políticas. Sin embargo, el apoyo del poder político a unos determinados grupos no asegura de por sí el triunfo final de dichos grupos. Esto se debe a que para algunos su situación en el complejo les confiere un protagonismo tan esencial, al controlar los núcleos, que les hace disponer de mecanismos de poder y control suficientes para ajustar la balanza hacia sus intereses, por encima incluso de los apoyos de instancias políticas a los intereses de grupos competidores.

5) La economía española se insertó en el complejo soja mundial bajo formas peculiares que no pueden identificarse con los modelos de articulación de las potencias más desarrolladas, como Japón y los países miembros de la CEE, pero tampoco pueden identificarse con los modelos correspondientes a los países subdesarrollados.

Bibliografía

- ARROYO, G. (ed.) *Les firmes transnationales et l'agriculture en Amérique Latine*. Ed. Antropos. París, 1980.
- BANCO MUNDIAL. Informe sobre *El desarrollo económico en España*. Madrid. Ministerio de Hacienda, 1962.
- BANCO MUNDIAL y FAO. *El desarrollo de la agricultura en España*. Ministerio de Hacienda. Madrid, 1966.
- BERLAN, J.P. et al. Eléments sur le développement du «complexe-soja» américain dans le monde. *Revue du Tiers Monde*. t. XVII, 66, avril-juin, 1976.
- BERLAN, J.P. et al. Blé et soja; Pénuries sur commande, *La Recherche*, n° 56. Mai, 1975.
- COCHRANE, W. y RYAN, M. *American Farm Policy. 1948-1973*. University of Minnesota Press. Minneapolis, 1976.
- DAVIS, J.H. y GOLDBERG, R.A. *A Concept of Agribusiness*. Harvard Business School. Boston, 1957.
- DRONNE, Y. *Marché mondial du soja*. Analyse de la structure. Institut National de la Recherche Agronomique. Rungis, 1981.
- GOLDBERG, R.A. *Agribusiness Coordination: A Systems Approach to the Wheat, Soybean and Florida Orange Economies*. Harvard University. Boston, 1968.
- MALASSIS, L. *Economie agro-alimentaire*. Ed. Cujas. París, 1979.
- MORGAN, D. *Merchants of Grain*. The Viking Press. New York, 1979.
- RAMA, R. *Internacionalización del capital y reordenación de la agro-industria alimentaria. El irresistible ascenso del paquete tecnológico «soya» en el mundo*. UNAM-CONACYT. México. mimeo. 1980.

- REVEL, A. y RIBOUD, C. *Les Etats-Unis et la stratégie alimentaire mondiale*. Calmann-Levy, Paris, 1981.
- SARLE, J. *Integración y dependencia de la formación económico-social española con respecto al centro capitalista. Análisis a partir del sector agroalimentario*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. 1979.
- TIO, C. *La política de aceites comestibles en la España del siglo XX*. Ministerio de Agricultura. Madrid, 1982.
- TRAJTENBERG, R.: *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de empresas transnacionales en América Latina*. ILET/DEE/D/1. México, 1977.
- VIGORITO, R. Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales, en *El desarrollo agroindustrial y la economía internacional*. Documentos de Trabajo para el desarrollo agroindustrial n° 1. México 1979.

RESUMEN

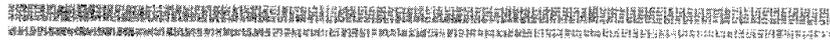
En este artículo se analiza la conformación, el alcance y las consecuencias de la inserción de España en la economía mundial de la soja. Los conceptos de partida son los de agroindustria e internacionalización del capital. La metodología utilizada es la de los complejos sectoriales que ha sido desarrollada por el Instituto Latinoamericano de Empresas Transnacionales (R. Trajtenberg y R. Vigorito).

En la primera parte se destacan los aspectos relativos a la internacionalización y configuración del complejo sectorial de la soja; posteriormente, se destacan las primeras vinculaciones de la economía española al complejo mundial de la soja (años cincuenta) y, por último, se detallan los aspectos relativos a la inserción dependiente.

RÉSUMÉ

On analyse dans cet article, la conformation, la portée et les conséquences de l'insertion de l'Espagne dans l'économie mondiale du soya. Les concepts de départ sont ceux d'agroindustrie et d'internationalisation du capital. La méthodologie utilisée est celle des complexes sectoriels qui a été développée par l'Institut Latinoaméricain d'Entreprises Transnationales (R. Trajtenberg et R. Vigorito).

Dans la première partie on met en relief les aspects relatifs à l'internationalisation et la configuration du complexe sectoriel du soya, postérieurement on met en relief les premiers liens de l'économie espagnole avec le complexe mondial de la soya (années cinquante) et, en dernier lieu, on détaille les aspects relatifs à l'insertion dépendante.



SUMMARY

This article analyzes the adaptation, the range and the consequences of Spain's entry in the world economy with respect to the soybean market. The principal items considered are those of the agricultural industry and the internationalizing of capital. The methodology used is that of the sectorial complexes which have been developed by the Latin American Institute of Transnational Companies (R. Trajtenberg and R. Vigorito).

The first section deals with the aspects of the internationalizing and configuration of the sectorial complex relative to the soybean market. Secondly, it deals with the initial association of the Spanish economy to the world soybean market (in the 1950's). The latter section discusses the details relative to the pending entry in the market.

