
José Graziano da Silva ()*

*Complejos agroindustriales
y otros complejos (**)*

PARTE I

**1. ORIGENES Y DISTINTOS USOS DEL TERMINO
«COMPLEJO»**

Plantear una cuestión semántica puede que no sea la mejor manera de empezar un texto que se propone discutir conceptos. Sin embargo, tal tarea se impone cuando el tema es complejo. Esto no es un juego de palabras, sino un modo de explicitar el doble sentido de dicho término. En efecto, en el lenguaje común, el término «complejo» hace referencia, por un lado, a un grupo o conjunto de cosas que tienen cualquier tipo de ligazón o nexo de unión entre sí, y por otro, puede entenderse como algo confuso, complicado, intrincado, que abarca o encierra muchos elementos o partes, y que puede ser observable bajo distintos aspectos.

(*) Profesor titular del Instituto de Economía de la Universidad de Campinas-UNICAMP, Brasil.

(**) Una versión completa de este artículo fue publicada en el número 3, volumen 21, septiembre-diciembre de 1991, de la revista brasileña *Reforma Agraria*. Agradezco la colaboración de Eduardo Moyano y Antonio César Ortega en la traducción al español y en los variados comentarios que han hecho sobre el texto, especialmente los relativos al enfoque neocorporativista.

Recibido en redacción: junio de 1993. Versión definitiva: febrero 1994.

— Agricultura y Sociedad nº 72 (Julio-Septiembre 1994) (pp. 205-240).

También en la ciencia económica es posible distinguir por lo menos dos acepciones distintas de ese término, que se corresponden *grosso modo* con los usos del lenguaje común antes citados y que tienen que ver básicamente con los usos que en dicha disciplina se hace de la noción de «complejo». A saber: *a*) un conjunto de actividades interrelacionadas, agregadas según uno o más criterios previamente definidos; y *b*) un conjunto de relaciones multideterminadas de encadenamiento, coordinación o control entre sus elementos, ya sean miembros componentes y/o etapas de un proceso.

En el primer caso, la noción de «complejo» sólo expresa la agregación, según un criterio determinado, de un conjunto de actividades afines. Las nociones de agribusiness, agroindustria, sistema agroalimentario y *filière*, por ejemplo, fueron utilizadas en este sentido por Davis y Goldberg (1) al final de los años cincuenta en los Estados Unidos de América, y más tarde por Malassis (2) en Francia.

La segunda acepción del término «complejo» se difundió en los años cincuenta a partir de las teorías del desarrollo económico, concretamente a través de los trabajos de Perroux, orientados principalmente al análisis de las circunstancias regionales («polos») (3), y de Hirschman, más centrados en el análisis del proceso de desarrollo en países atrasados (4). La idea común a estos autores era, por un lado, que el proceso de desarrollo dependía de la realización de activi-

(1) J. H. Davis y R. A. Goldberg (1957): *A Concept of Agribusiness*. Harvard University, Boston.

(2) El término aparece por primera vez en Louis Malassis (1968): «Développement économique et industrialisation de l'agriculture», *Economie Appliquée*, París, tome XXI, nº 1; y más tarde en sus trabajos: «La structure et l'évolution du Complexe Agri-industriel d'après la Compatibilité Nationale Française», en *Economie et Sociétés*, París, nº 3 (9), set. 1973; y *Economie Agroalimentaire*, París, Ed. Cujas (2 vol.), 1979.

(3) F. Perroux (1967): *A economia do século XX*. Lisboa, Herder. Buena parte de estos conceptos básicos ahí desarrollados ya habían sido utilizados en una serie de artículos anteriores y en su primer libro, *La coexistence pacifique*, París, Presses Universitaires, 1958. (Traducción al castellano: *La coexistencia pacífica*. México, Fondo de Cultura Económica, 1960).

(4) A. Hirschman (1960): *A estratégia do desenvolvimento econômico*, Río de Janeiro, Fondo de Cultura. El autor dirigió sus esfuerzos en el sentido de repensar el papel de las inversiones en nuevas actividades como inductor del crecimiento.

dades productivas en sectores hasta entonces «vacíos», que mostraban lagunas en su estructura productiva, y, por otro, que las inversiones realizadas en determinadas actividades tenían el poder de inducir el desarrollo de otras actividades en aquellas ramas con las que estuviesen directamente en contacto, de ahí la denominación de actividades «adelante» (*d'amont*) y «atrás» (*d'aval*) en la terminología de ese enfoque (5).

A partir de entonces se fue generalizando el uso de términos como complejo industrial y complejo agroindustrial. Sin embargo, como enfatizó Bertrand (6), al ser tantos los autores que los han empleado de forma indiscriminada, parece como si dichos términos no pertenecieran a nadie, transformándose en términos ambiguos. Con objeto de clarificar ese panorama aparentemente confuso, se analizarán en los próximos apartados sus respectivos orígenes y algunas derivaciones más recientes de los mismos.

2. LA NOCION DE «COMPLEJO INDUSTRIAL» (CI)

La preocupación de Perroux por las nociones de «espacio económico» y de «poder de dominación» lo llevó a desarrollar el concepto de *complejo de industrias*, resaltando el papel de liderazgo que ciertas unidades productivas tienen en los procesos de desarrollo, ya sea por su dimensión, por el valor añadido generado o por la naturaleza estratégica de su

(5) Para una interesante revisión de la contribución de estos autores, ver E. Prado (1981): «Estructura tecnológica e desenvolvimento regional». *Ensaio Econômicos*, São Paulo. El origen más remoto aún de estas nociones es nítidamente shumpeteriano: el desarrollo es un proceso que genera desequilibrio porque en el punto de partida se produce un salto cualitativo que implica modificaciones sustanciales en los parámetros estructurales de la economía. En Perroux, por lo menos, esta filiación teórica es explícita, como, por ejemplo, cuando trata de los polos de desarrollo (op. cit., p. 171).

(6) J. P. Bertrand (1982): *Complexes et filières agroalimentaires: un essai de presentation généalogique et critique de ces notions*, París, INRA et Université de Paris I-Sobornne (Seminaire de Doctorat de Systems Agri-alimentaires, mimeo). Considero a este texto —aunque todavía no haya sido publicado— uno de los precursores de la noción de complejo que presentaremos al final de este artículo.

actividad. Con su *complejo de industrias*, Perroux quería referirse no sólo a la presencia de varias industrias puestas en comunicación entre sí, sino que introducía también en el análisis tres elementos: la existencia de una industria clave, el supuesto de que el régimen económico del «complejo» era de no competencia, y la idea de concentración territorial (7).

Del mencionado complejo de industrias se deriva el concepto de *complejo industrial* (CI) o de «agrupamiento industrial» si excluimos la dimensión espacial que le imprimió originalmente Perroux, manteniendo sólo el supuesto de interrelación entre empresas y sectores, como en la matriz *input-output* (Prado, op. cit., 1981: 45-46). No obstante, es fundamental percibir que esta particular derivación implica, realmente, ligar el concepto de complejo a un determinado instrumental de análisis, que no es otro que el de dicha matriz *input-output* (8).

Existe toda una literatura que ha concentrado sus esfuerzos en operacionalizar el concepto de *complejo industrial* (9). No es objetivo de este artículo proceder a una revisión de esas tentativas empíricas de operacionalizar el concepto de «complejo», ni tampoco del debate que han suscitado. Se quiere solamente destacar que cuando se hace una crítica del concepto de *complejo industrial* tal como es concebido por la línea de la matriz de Leontief, dicha crítica no puede limitarse sólo a

(7) Para Perroux (1967: 171-174), «en cualquier estructura de una economía articulada hay industrias que constituyen puntos privilegiados de aplicación de las fuerzas o dinanismos de crecimiento (...) convirtiéndose en 'industrias claves'». En cuanto al régimen económico de su complejo de industrias, Perroux lo consideraba en sí mismo «desestabilizador por ser una combinación de fuerzas oligopólicas». Finalmente, señalaba que «la concentración territorial añade consecuencias específicas a la naturaleza de la actividad desarrollada por la industria-clave y al régimen no concurrencial del complejo» (op. cit., p. 174).

(8) De hecho, todos estos esfuerzos arrancan de la tradición de Leontief y tienen el sentido de reordenar la matriz *input-output* según uno u otro criterio económico. La ordenación es generalmente convencional, siguiendo la tradición de clasificación de las industrias, a saber: se empieza por las grandes actividades de la economía (agricultura y actividades extractivas) y va en orden creciente de acuerdo con la actividad de transformación, alcanzando finalmente a la industria, en la cual se sigue la clasificación internacional (extractiva, insumos, siderometalúrgica, etc.).

(9) Las referencias pueden ser encontradas en M. Garza comp. (1988): *Encadenamientos productivos en Argentina, Brasil y México (II Seminario Internacional)*. México, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.

los aspectos teóricos, sino que va unida a la forma en que sus autores delimitan tal concepto a partir del instrumental analítico de la matriz *input-output* (10); por ello, ese tipo de críticas no puede ser generalizado a todas las acepciones del término «complejo» reduciéndolas a una mera unidad de agregación (11). Volveremos a este punto más adelante.

3. LA NOCIÓN DE «AGRIBUSINESS»

A diferencia de la noción ya citada de *complejo industrial*, la de *agribusiness* nada tiene que ver con la teoría del desarrollo o con la idea de dinámica de crecimiento. En sus orígenes, dicha noción tenía ya una clara dimensión estática, siendo utilizada solamente para ampliar el concepto de agricultura una vez que en los Estados Unidos de los años 50 no era posible tratarla ya como «sector primario» —en el sentido de que recibe insumos de sí mismo—, ni tampoco ignorar su creciente interrelación con el resto de la economía, en especial con los servicios financieros, de ahí el uso del término *agribusiness* casi de forma paralela al de *complejo agroindustrial* CAI.

El término *agribusiness* fue acuñado por J. H. Davis durante una conferencia en Boston (USA) en 1955 (12), apareciendo por primera vez publicado en la literatura internacional a principios del año siguiente (13). En el libro publicado conjuntamente por J. H. Davis y Goldberg (op. cit. en la nota 1), estos autores definen el concepto de *agribusiness* como la suma de todas las operaciones implicadas en el procesa-

(10) Como, por ejemplo, ignorar las relaciones de compra y venta de bienes de capital, excluir los sectores de prestación de servicios y los insumos genéricos de uso difundido, ignorar el consumo intraindustrial, referirse a una de las estructuras productivas, etc.

(11) Un reciente texto de Possas, «Concorrência, inovação e complexos agroindustriais», Rascunho, UNESP/Araraquara, 1991, pp. 29-63, conduce a este sesgo, a pesar de su relevante contribución al enfatizar la necesidad de que no se debe confundir nivel de agregación (firmas, sectores, etc.) con nivel de análisis (micro/macro).

(12) J. H. Davis (1955), Boston Conference on Distribution of Agricultural Products.

(13) J. H. Davis (1956): «From agriculture to agribusiness», *Harvard Review Press*, Boston (USA), nº 34, p. 1.

miento y distribución de los insumos agropecuarios, las actividades productivas en la explotación y el almacenamiento, procesamiento y distribución de los productos agrarios y sus derivados. En suma, se define el *agribusiness* como un agregado de actividades agroindustriales y de servicios a ellas relacionadas, que llamaremos de aquí para adelante «macro-CAI».

Es interesante señalar que estos autores ya apuntaban entonces el carácter residual que las actividades agrarias iban asumiendo en el *agribusiness* debido al gradual proceso de transferencia de funciones hacia «fuera de la explotación»; y destacaban también el carácter disperso del *agribusiness*, no solamente en virtud de la «natural dispersión de millones de agricultores», sino también en virtud de la dispersión de las propias industrias «d'amont» y «d'aval».

De esta primera definición de *agribusiness* se derivaron algunas otras que trataban de explicar el mismo fenómeno observado ya en aquella época en la economía norteamericana, a saber: la creciente interrelación sectorial entre la agricultura, la industria y los servicios. El agricultor moderno, decían Davis y Goldberg (1957: 3), es un especialista que ve sus operaciones reducidas a cultivar plantas y criar animales, habiendo sido transferidas en gran medida las demás actividades hacia fuera de la explotación, y sometidas a un proceso creciente de urbanización e industrialización. La economía del *agribusiness*, continuaban esos autores, reuniría esencialmente las funciones que estaban comprendidas en el término agricultura hace 150 años.

Posteriormente, Goldberg (1968) amplió el concepto formulando el de «agribusiness industriales», para examinar los casos de los complejos trigo, soja y naranja en Florida. Además de considerar las tradicionales relaciones entre compradores y vendedores, Goldberg añadió en su análisis las «influencias institucionales» (políticas gubernamentales, mercados de futuros y asociaciones comerciales) (14). En realidad, esa

(14) R. A. Goldberg (1968): *Agribusiness coordination*, Boston Harvard University.

ampliación del concepto de *agribusiness* sólo constituía el reconocimiento de que el destino de los productos agrarios era la agroindustria y ya no más el consumidor final. A partir de entonces se abrió paso la idea de desagregar el sistema *agribusiness* en subsistemas (15) si se quería aprehender específicamente las interrelaciones entre los distintos sectores a partir de los flujos de un determinado producto.

Los trabajos de la escuela de Harvard, a la que pertenecían Goldberg y Davis, entre otros (16), tuvieron el gran mérito de trasladar el centro del análisis «de dentro hacia fuera de la explotación», evitando tratar al sector agrario como si estuviera aislado del resto de la economía. La idea de *agribusiness* no sólo destacaba los vínculos intersectoriales que hay, sino que también colocaba a la producción agraria como parte de un «sistema de mercancías» («commodities system») mucho más amplio, enfatizando sus relaciones con el mundo de los grandes negocios (17).

Sin embargo, el concepto de *agribusiness* era una descripción estática que dejaba completamente fuera del análisis la influencia que el progreso tecnológico podía tener en el propio sistema. Así, por ejemplo, en la versión original de Davis y Goldberg (1957), el papel crucial desempeñado por la tecnología en el proceso de tránsito desde la fase de agri-

(15) A propósito, Davis y Goldberg (1957) ya habían definido tres «agregados primarios» (insumos agrícolas, productos agrícolas y procesamiento/distribución) y dos «triagregados» (uno primario, donde se incluye la totalidad de las operaciones productivas agrícolas y pecuarias, y otro secundario, donde se incluyen tan sólo el cultivo y procesamiento de alimentos y fibras).

(16) El programa de investigación «Agriculture and Business» de la Harvard Business School fue creado en 1952. En un principio estuvo bajo la dirección de J. H. Davis, después de H. Arthur y, finalmente, de R. A. Goldberg. El *Research in domestic and international agribusiness management*, editado por R. A. Goldberg (JAI Press Inc, Connecticut, 1980, vol. 1), presenta una detallada revisión bibliográfica de la literatura sobre *agribusiness* en este período inicial (1955-1979). El programa de investigación, como no podía ser de otra manera, terminó por incorporar entre sus preocupaciones la cuestión de los países en desarrollo, estableciendo programas de ensayo e investigación en las agroindustrias de frutas, hortalizas y flores en países de América Central y maíz en el sudoeste de Asia, entre otros.

(17) No es gratuito que el concepto se convirtiera en una referencia obligada para los distintos «lobbies» interesados en ampliar los subsidios concedidos a los agricultores de Norteamérica. Consúltese al respecto R. Burbach y P. Flynn (1982): *Agroindustrias en América*, Río de Janeiro, Zahar Ed., 284 pp.

cultura a la de manufactura termina, según estos autores, justo cuando se implanta el *agribusiness*. O sea, el progreso tecnológico era considerado en ese modelo sólo como el elemento motor capaz de impulsar dicho proceso de cambio desde un punto de equilibrio inicial —la agricultura auto-suficiente— a otro punto de equilibrio final —el *agribusiness*—, punto éste donde se daría una interdependencia intersectorial (18).

Por lo tanto, podemos afirmar que el concepto de *agribusiness*, fiel a la tradición neoclásica del enfoque sistémico, no es más que un agregado de subsistemas interrelacionados por flujos de intercambio. Si bien ese concepto ayuda a describir la complejidad de las relaciones estructurales entre sectores, no permite, en cambio, aprehender la dinámica de las fuerzas sociales ahí implicadas, fuerzas que determinan no solamente la particular configuración del *agribusiness*, sino también sus cambios. No es gratuito, por lo tanto, que Davis y Goldberg (1957) consideraran al *agribusiness* como un producto de la actuación más o menos espontánea del complejo de fuerzas implicadas en el mismo, sin considerar que exista una dirección o guía central en ese proceso.

Numerosos autores seguirán la perspectiva abierta por Davis y Goldberg (19). En Brasil ha inspirado a muchos autores, si bien el uso del término *agribusiness* solamente ha sido adoptado de manera explícita recientemente (20).

(18) M. B. Lemos (1990): *Some theoretical aspects of the relationship between the agro-food system and the market structures*, University College, London (phD Seminars Program).

(19) En una bibliografía preparada en 1971 para el Commonwealth Bureau of Agricultural se citan las contribuciones siguientes: D. E. Butz (1966): «Needs of the Agribusiness Community», *Journal of Farm Economics*, 48 (5), december; W. H. Scofield (1966): «Analysing the Structure of Agribusiness Relations», *Journal of Farm Economics*, 48 (5), december; C. R. Luttrell (1967): «Agribusiness Report prepared for the American Institute of Banking and Agricultural Credit», Fed. Res. Bank of St. Louis (august); E. P. Roy (1967): *Exploring Agribusiness*, Interstate Publishers Inc, Illinois. Se puede ver también al respecto: K. P. Broadbent (1971): *Agribusiness: an annotated bibliography*, Oxford, England, Commonwealth Agricultural Bureau.

(20) N. B. Araújo, N. Wedekin y L. A. Pinazza (1990): *Complexo agroindustrial: o «agribusiness» brasileiro*, São Paulo, Agroceres.

4. LA NOCION DE «COMPLEJO AGROINDUSTRIAL»

El autor pionero que utilizó el término «complejo agroindustrial» en Brasil fue Alberto Passos Guimarães (21). Su concepción enfatiza la dimensión de integración técnico-productiva con la industria, y de ahí deriva la idea de que los agricultores se encuentran aprisionados por una tenaza de precios: hacia arriba (*d'amont*), se relacionan con una industria fuertemente oligopolizada que consigue imponer los precios a los insumos adquiridos; y hacia abajo (*d'aval*), con una agroindustria transformadora, también oligopolizada, que, al mantener lazos específicos con los agricultores, le confiere un poder monopsonico en la compra de materia prima, estableciendo no solamente los precios, sino también los tipos y normas de los productos agrícolas que adquiere. Para Guimarães, el sector agrario se convierte en un «eslabón intermedio» entre sectores que producen insumos y los que procesan materias primas agrícolas. De ahí deviene que el concepto de industrialización de la agricultura que utiliza no sea otra cosa que la subordinación de la agricultura a la industria, en la misma línea del pensamiento de Kautsky. Es necesario señalar que este tipo de análisis, en tanto trata de la integración agricultura-industria, sigue pensando en términos sectoriales como cuando se refiere al macro complejo agroindustrial (CAI): serían dos sectores que no se relacionaban y que pasan a hacerlo a partir de la integración técnica.

Otros autores brasileños (como, por ejemplo, Müller, 1982 (22), y Delgado, 1985 (23)), también utilizaron el concepto del macro CAI. A diferencia de Guimarães, que considera dicha integración y la consecuente transformación de la base técnica de los productores como una «perversidad» de

(21) A. P. Guimarães (1976): «O complexo agroindustrial no Brasil», *Jornal Opinião*, edición de 05/11, pp. 8-11. El tema fue desarrollado posteriormente en su libro *A Crise Agrária*, Río de Janeiro, Paz e Terra, 1979.

(22) G. Müller (1982): «Agricultura e industrialização do campo no Brasil», *Revista de Economia Política*, S. Paulo, 2 (6): 47-77 (abr./jun.).

(23) G. Delgado (1985): *Capital financeiro e agricultura no Brasil*, São Paulo, Ed. Icone/UNICAMP.

la industria, «robando» la ganancia y la renta de la tierra de los agricultores integrados, estos autores ven tal proceso de industrialización de la agricultura como el factor que acelera y prepara la base de su desarrollo capitalista (24).

Goodmann, Sorj y Wilkinson (25) critican esta noción de macro CAI porque «contiene implícita la suposición de la existencia de capitales homogéneos y no contradictorios (...)». La idea del macrocomplejo CAI proviene, según estos autores, del intento equivocado de generalizar la consolidación de un modelo que es «coyuntural y particular» y que tiene como base el uso del tractor, la opción de una orientación productiva basada en un determinado monocultivo, el uso de semillas híbridas y el empleo de fertilizantes y herbicidas. Una segunda limitación del macrocomplejo de CAI reside, en opinión de esos mismos autores, en el hecho de que dicha noción supone la existencia de un proceso unificado de producción y de que lleva implícita la idea de una división estática entre agricultura e industria. La agroindustria abarca en la realidad una amalgama de capitales en constante cambio y expresa un esfuerzo continuado en el sentido de transformar la agricultura en un proceso industrial. Por ello, continúan esos mismos autores, no hay una división estática, ni límites preestablecidos entre la agricultura y la industria: el ámbito de interacción entre ambos sectores está determinado por el progreso y las innovaciones tecnológicas. En este sentido, el CAI representaría una *fase de transición* en la «apropiación industrial de la agricultura».

La verdad es que el macrocomplejo CAI agrega poco en

(24) A diferencia de Kautsky, aquí la idea de industrialización de la agricultura designa la nueva manera de producir del sector agropecuario, semejante a la industria moderna, también en las relaciones de trabajo que le corresponden. En esta visión, el concepto de industria no se refiere sólo a un corte sectorial, sino a una forma de organización de la producción específica del capitalismo, que siguió históricamente al artesanado y a la manufactura, como en V. I. Lenin (1985): *O desenvolvimento do capitalismo na Rússia*. Abril Cultural, São Paulo. Entre los autores brasileños en esta misma línea se puede ver: B. Sorj (1980): *Estados e classes sociais na agricultura brasileira*. Río de Janeiro, Zahar Ed.; y J. Graziano da Silva (1981): *Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura*, São Paulo, Ed. HUCITEC.

(25) D. Goodmann, B. Sorj y J. Wilkinson (1985): «Agroindústria, políticas públicas e estruturas sociais rurais», *Revista de Economia Política*, São Paulo, 5 (4): 31-36 (oct./dic.).

términos analíticos y, además, no es operativo. De acuerdo con este enfoque, tendríamos, en un nivel muy agregado, un conjunto de actividades interrelacionadas que engloban, además de la agricultura en sentido lato, las industrias a ella vinculadas y la agroindustria; y por debajo de ese nivel sólo encontraríamos empresas, grupos económicos, grupos de empresas, etc. El macrocomplejo CAI así considerado lo único que hace es sustituir al «viejo agregado» sector agrario como categoría analítica, por otra categoría igualmente agregada. A partir de esa noción de macrocomplejo CAI, resultaría imposible aprehender la dinámica que tiene lugar en su seno entre actividades específicamente interrelacionadas (complejo azucarero, complejo avícola, etc.), a menos que se vuelva al análisis tradicional por ramas de actividad y/o productos (papel y celulosa, fertilizantes, alimenticios, etc.) (26). Además de esto, la idea de un gran macrocomplejo CAI presenta el peligro de ignorar todos los sectores que no tienen este tipo de integración y regulación.

Otra importante crítica dirigida hacia el macrocomplejo CAI se centra en su delimitación. Se puede cuestionar, por ejemplo, la inclusión de los sectores *d'amont* de la agricultura, argumentando que, si se mantienen dentro del CAI, ello significaría analizar la dinámica del complejo a partir de las actividades agropecuarias exclusivamente. Prochnik (27), por ejemplo, arguye en favor de esa exclusión diciendo que si se consideraran los límites del CAI desde una visión global de la economía, su delimitación debería ser diferente, pues los sectores *d'amont* de la agricultura, como la industria de maquinaria y equipos agrícolas, aparecerían entonces interconectados, por ejemplo, con el complejo siderometalúrgico, de igual forma que las industrias de fertilizantes y fitosanitarios lo estarían con el complejo químico. Parecería, por tanto, ob-

(26) Para escapar de esas dificultades de operacionalización, se propone reorganizar determinadas ramas de actividades en subconjuntos. O sea, el «segundo dígito» del macro-CAI genérico serían estos «complejos sectoriales» o cadenas productivas agrupados a partir de ramas distintas, a semejanza de lo que había hecho Goldberg (1968, op. cit.) al proponer la desagregación de los agribusiness industriales.

(27) V. Prochnik (1987): *Estructura e dinâmica dos complexos industriais na economia brasileira*. Río de Janeiro, IEI/URFJ (texto para discusión, 113), pp. 25-6.

vio que si el objetivo es fraccionar el sistema económico en subsistemas que permitan mejor agregar las relaciones intersectoriales, los sectores *d'amont* —y, posiblemente, muchos de los sectores *d'aval*— de la agricultura deberían quedarse fuera del CAI. Pero este tipo de crítica en relación a los criterios de delimitación utilizados pierde mucha de su fuerza cuando se constata que la pretensión de los autores que trabajan con el macrocomplejo CAI es otra: la de incorporar en la dinámica de la «industrialización de la agricultura» las principales transformaciones en curso.

5. EL ORIGEN DE LOS CONCEPTOS DE «SISTEMA AGROALIMENTARIO» Y DE «FILIERE»

Entre los primeros autores que utilizaron el concepto de «sistema agroalimentario» está el francés Louis Malassis, del Instituto Agronómico Mediterráneo de Montpellier. Más que «traducir» el término *agribusiness* al francés, Malassis enfatizó su dimensión histórica, situando el sistema agroalimentario como característico de la etapa del desarrollo capitalista en la que la agricultura se industrializa. Para él, en las sociedades complejas industrializadas el sector agroalimentario comprende cuatro subsectores: el de las empresas que abastecen a la agricultura de servicios y medios de producción (crédito, asistencia técnica, fertilizantes, semillas, plantas, fitosanitarios, alimentos para el ganado, maquinaria agrícola, etc.), llamado *d'amont*; el subsector agropecuario propiamente dicho; el subsector de las industrias agrícolas de transformación, llamado *d'aval*; y el subsector de distribución de alimentos. El conjunto de estos cuatro subsectores y sus interrelaciones conformarían lo que Malassis (1973: 132) llamó *sistema agroalimentario* (SAA). Además, los agrupaba distinguiendo dos agregados: de un lado, el de la producción agroalimentaria, formado por la agricultura propiamente dicha y las industrias *d'amont* y *d'aval*; y de otro, el de la distribución agroalimentaria (*lato sensu*) formado por la agregación de las actividades de comercialización y de distribución en restaurantes.

Malassis (1973: 132-135) destacó, además, la importancia de analizar para cada producto los flujos e interrelaciones que se dan dentro de cada uno de esos subsectores. Para eso utilizó las nociones de cadena o «*filière*» agroalimentaria, para señalar los itinerarios seguidos por un determinado producto dentro del sistema de producción-transformación-distribución, y los diferentes flujos que a él están ligados. Para este autor, el estudio de las «*filières*» comportaba dos aspectos metodológicos fundamentales: su identificación (el producto, sus itinerarios, los agentes y las operaciones) y el análisis de los mecanismos de regulación (estructura de funcionamiento de los mercados, la intervención del Estado, etc.). El enfoque de *filière*, además de permitir operacionalizar las actividades del SAA, tenía originalmente para Malassis una importancia de naturaleza teórica, a saber: la concepción genérica de un «mercado global» de productos agrícolas cedía su lugar a un análisis de mercados agroalimentarios encadenados, destacando la importancia del fenómeno de la «competencia heterogénea» entre agentes con distintos grados de poder dentro del mercado de un producto específico (28). No obstante, los trabajos influidos por la escuela de Montpellier utilizan casi como equivalente los términos *agribusiness* y *sistema agroalimentario* (29).

Se puede decir, entonces, que tanto el concepto de *sistema agroalimentario* del grupo de Montpellier, como el de *agribusiness* de Goldberg y sus seguidores, son sólo redefiniciones de un agregado sectorial macroeconómico en la fase de la agricultura industrializada. Su razonamiento sería algo así como el siguiente: como ya no se puede separar claramente

(28) Una de las fuertes limitaciones que en mi opinión tiene la noción de «*filière*» es la importancia que Malassis atribuye a las materias primas de origen agrícola —que incluso le dan el nombre— en detrimento de los productos finales. Como discutiremos más adelante, la tendencia actual a la flexibilización en el aprovisionamiento de las materias primas dentro del sistema agroalimentario «tienden a construir un tipo de relación en *feedback* permanente, lo que se contradice con una cierta linealidad de la construcción teórica del concepto de *filière*», tal como han puesto de manifiesto R. Green y R. dos Santos (1991).

(29) Como, por ejemplo, Fenollar (1981: 18), que hace incluso una referencia a Davis y Goldberg (1957, op. cit.), señalando que fueron los primeros en utilizar el término en este sentido. Véase R. J. Fenollar (1981): *La formación de la agroindustria en España, 1960-1970*, Madrid, Ministerio de Agricultura (Serie Estudios).

la agricultura de la industria —en realidad, la separación solamente era posible en la medida en que la primera se adecuaba a la noción de sector primario produciendo sólo a partir de insumos generados en el seno del propio sector—, agrupemos todas sus actividades interrelacionadas (30).

Este intento de construir un nuevo agregado macroeconómico que sustituyese a la tradicional separación agricultura/industria acabó obligando a la escuela de Montpellier a ampliar el concepto de *sistema agroalimentario* añadiendo a la triada «agroindustria de insumos/agricultura moderna/agroindustria transformadora» un cuarto elemento, el correspondiente al consumidor. En esta línea se desarrollaron algunos trabajos que enfatizaron la interrelación entre pauta de consumo y sistemas alimentarios, como el trabajo de Rostoin y colaboradores (31). El *sistema agroalimentario* es, en definitiva, entendido como un concepto que «abarca» el amplio espectro de actividades de producción, distribución y servicios relacionados con las necesidades de alimentos y materias primas de origen agropecuario.

Sin embargo, y aunque la terminología utilizada por el grupo de Montpellier parece ligar su enfoque de análisis a la corriente marxista (32), lo cierto es que sus aplicaciones y derivaciones son fundamentalmente «sistémicos». En efecto, el análisis realizado por la escuela de Montpellier enfatiza las relaciones de interdependencia entre la agricultura y la industria, relaciones éstas que, antes de ser consideradas

(30) Merece la pena subrayar también que ambos conceptos («sistema agroalimentario» y «agribusiness») procuran explicar la famosa ley de declive secular del peso de la agricultura en el conjunto de la economía por el «desplazamiento» de funciones hacia otras ramas de la economía. Y, finalmente, que los dos conceptos pueden ser fechados históricamente en la medida en que se presupone la consolidación de modelo de agricultura moderna y el dominio de la agroindustria sobre las actividades específicamente rurales y agrarias. A pesar de esto, ambos conceptos son estáticos, en la medida en que buscan dar cuenta de los vínculos intersectoriales y de los flujos existentes en un momento dado, o, cuando mucho, de las transformaciones sufridas en un intervalo de tiempo discreto (T2-T1).

(31) J. L. Rostoin (1975): «Les firmes agro-alimentaires». Université de Montpellier, thèse 3e. cycle, y «La agroindustria y las firmas agroalimentarias multinacionales». *Economía Industrial*, Madrid, nº 139-140 (julio/agosto 1975).

(32) Es explícita en el pensamiento del grupo de Montpellier la referencia teórica al trabajo clásico de Kautsky («La cuestión agraria»), en particular a lo que dice respecto

como antagónicas, manifiestan, según dicho enfoque, una clara complementariedad entre las empresas capitalistas y los pequeños productores en relación a un producto dado. El propio Malassis y sus seguidores fueron gradualmente abandonando las preocupaciones heredadas de Perroux (relativas a la identificación del elemento inductor del desarrollo económico y al papel de las políticas públicas en el mismo), que estaban en el origen del concepto de *filière*, para privilegiar las relaciones sistémicas de interdependencia (33).

La noción de sistema agroalimentario está también ligada, desde su origen, a la idea de internacionalización del proceso de industrialización de la agricultura y de sus pautas de consumo «fordistas», aspectos éstos que son acelerados a partir de los años 60. A pesar de que considero este tema como central en el análisis de los *complejos agroindustriales*, no lo voy a abordar aquí. Sin embargo, es preciso destacar, no sólo por su carácter pionero en América Latina, sino también por la influencia que tuvieron, los trabajos del Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET) de México, en cuyo seno autores como Trajtenberg (34), Vigorito (35) y el equipo de Gonzalo Arroyo (36) desarrollaron los primeros estudios aplicando los conceptos de *complejo agroindustrial*

a la noción de industrialización de la agricultura y a la separación agricultura/industria, a saber: que la agricultura va subordinándose gradualmente a la industria y perdiendo importancia por la reducción de su contribución al valor añadido. También se deriva del enfoque de Kautsky el énfasis dado por la escuela de Montpellier a los contratos de «cuasi-integración» de la pequeña agricultura familiar con las empresas agroindustriales, así como la tipología utilizada por sus representantes para clasificar las distintas formas de producción agraria (artesanal, cooperativa y capitalista).

(33) En su último y más importante trabajo, Malassis (1973) ya se identifica plenamente con el trabajo de Goldberg (1968) que trató de los complejos agroindustriales del trigo, soja y naranja en términos de agribusiness y *filière*.

(34) R. Trajtenberg (1977): *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las empresas transnacionales en América Latina*. México, ILET/DEE.

(35) R. Vigorito (1982): «Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales», en: *El desarrollo agroindustrial y la economía internacional*. México, Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (Documentos de Trabajos para el Desarrollo Agroindustrial, 1).

(36) G. Arroyo *et al.* (1978): *Firmas transnacionales agroindustriales, reforma agraria y desarrollo rural*. París, Université de Paris-Nanterre, 314 pp. (estudio preparado para la FAO). Véase también: G. Arroyo (1978): «Modelos de acumulación, clases sociales y agricultura en América Latina». *Investigación Económica*, México, pp. 119-149 (dic.).

y *sistema agroalimentario* en países latinoamericanos. También en este caso, y a pesar del uso (y abuso) de la terminología marxista, estos autores incorporaron básicamente las mismas preocupaciones de los autores europeos ya mencionados que trabajaron con los conceptos de *agribusiness* y *filière*, en sus análisis del papel de las firmas transnacionales (37).

En lo que se refiere a la internacionalización de las pautas de consumo «fordista», Harriet Friedmann (38) mostró las relaciones históricas existentes entre las estructuras agrarias y los diferentes sistemas agroalimentarios a nivel mundial. Posteriores análisis de Friedmann y McMichael (39) propondrán la vigencia de dos diferentes regímenes alimentarios: uno, que habría prevalecido hasta los años 30, donde la agricultura fue el centro; otro, que se habría consolidado después de la segunda guerra mundial bajo la hegemonía estadounidense y cuyo centro se sitúa en la agroindustria.

Estos autores abrirán camino al análisis de la formación de complejos internacionales en ciertos tipos de mercancías (*commodities*) de origen agrícola, tales como el «complejo mundial soja» (40) y el «complejo internacional de aceites vegetales» (41). Estudios más recientes han tratado de mos-

(37) Después de señalar que el análisis de Arroyo está basado en un doble postulado («la industria domina la agricultura y la gran firma domina la industria; en consecuencia, la gran firma domina la agricultura...»), Bertrand (1982, op. cit.) afirma, desde el punto de vista metodológico, que la propuesta de Arroyo lleva a un análisis de las firmas por ellas mismas (característica multinacional, dimensión, país de origen, etc.) y llega a la misma conclusión del análisis sistémico: las firmas multinacionales son el motor de la evolución de los sistemas agroalimentarios.

(38) H. Friedmann (1982): «The political economy of food: the rise and fall of the postwar international food order», *American Journal of Sociology*, nº 88 (suplemento). Ver también su reciente trabajo «Changes in the international division of labor: agri-food complexes and export agriculture», en W. Friedland *et al.*, eds. (1991): *Towards a new political economy of agriculture*. Boulder, Westview Press.

(39) H. Friedmann y P. McMichael (1989): «Agriculture and the state system: the rise and decline of national agriculture, from 1870 to the present», *Sociologia Ruralis*, 29 (2): 93-115.

(40) L. V. Canela (1985): *La inserción de España en el Complejo Soja Mundial*, Madrid, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios (Serie Estudios).

(41) Para las referencias bibliográficas específicas de esta temática, ver J. P. Bertrand (1989): *De l'agroindustrialisation à l'internalisation des systèmes alimentaires: bibliographie chronologique et thématique*, París, INRA-Economie et Sociologie Rurales (mimeo).

trar en esta misma línea de análisis la importancia que tiene la estrategia de los grandes grupos multinacionales en la reestructuración de los sistemas agroalimentarios en Europa, Estados Unidos (42) e incluso en la América Latina (43).

6. ¿EL FIN DEL «AGRIBUSINESS» O LA EMERGENCIA DE LA «BIOTECNOLOGIA»? LOS SISTEMAS BIOINDUSTRIALES

Este sugestivo título de un trabajo de Kostas Vergopoulos (44) señala con precisión el actual debate en torno a la validez (y utilidad) de las nociones de *agribusiness* y *sistema agroalimentario*, tal como han sido expuestas anteriormente. O sea, como conceptos que tratan de dar cuenta de las nuevas relaciones entre las actividades agrarias y el resto de la economía en una fase histórica del desarrollo capitalista.

Según Vergopoulos, «este tipo de integración tuvo un efecto inesperado en la pérdida de autonomía e identidad de la agricultura. La actual revolución tecnológica está ahora amenazando con dar el golpe final a la agricultura y eliminarla completamente, no sólo como una esfera específica de producción, sino también como un tipo específico de actividad lucrativa. Si esto ocurre, el concepto de agribusiness no va a tener ya ninguna razón de ser (...). En este escenario deslumbrante, la agricultura no será industrializada, como desde hace tiempo se viene anticipando, sino que será sustituida por la industria. No será el triunfo del capitalismo en la agricultura, sino la sustitución de todas las formas de agricultura capitalista o familiar por la industria» (op. cit., p. 296).

(42) Ver al respecto: R. Green (1989). «Les déterminants de la restructuration des grands groupes agro-alimentaires au nivel mondial», *Economies et Sociétés*, París, nº 20: 27-52 (jul.), y también E. Chevassus y R. Green (1987): «Les investissements croissés France-Etats Unis dans l'agro-alimentaire», *Economie et Société*, París, 7: 57-90.

(43) R. Green (1990): *Lucha entre multinacionales: Bunge y Born frente a Cargil, Nestlé y Unilever*, París, INRA-Economía (feb.).

(44) K. Vergopoulos (1985): «The end of agribusiness or the emergence of biotechnology», *International Journal of Social Science*, UNESCO, 37 (3), pp. 185-200.

El libro de Goodmann, Sorj y Wilkinson (45) es, a mi juicio, la manifestación más elaborada de esta visión de la agricultura como una actividad residual (46). Para estos autores, la agricultura quedaría constituida solamente por aquellas actividades que implican un proceso natural de producción y que no pueden ser transformadas en producción industrial. En otras palabras, la agricultura sería todo lo que todavía no se ha transformado en industria (47).

Según la opinión de Goodmann y sus colaboradores, «el proceso de reproducción natural de las plantas y animales está siendo internalizado, a través de la ciencia, en la reproducción de los capitales industriales. De este modo (hay una) reestructuración constante del proceso de producción rural en la medida en que estos capitales explotan nuevas oportunidades de acumulación (...). El desarrollo de la explotación intensiva de aves y animales domésticos en granjas, la expansión de sistemas agrícolas bajo control del medio ambiente y las recientes innovaciones en biotecnología apuntan el camino».

(...) «el resultado tendencial final (...) va a ser la de eliminar el producto rural y, así, la base rural de la agricultura. Esta dinámica es ilustrada por el paradigmático desarrollo de la industria química y de las materias primas sintéticas. En la industria de alimentos una tendencia similar es revelada por la expansión de alimentos ‘prefabricados’ altamente procesados, basados en la reconstitución de componentes alimentari-

(45) D. Goodmann, B. Sorj y J. Wilkinson (1990): *Da lavoura às biotecnologias: agricultura e indústria no sistema internacional*, Río de Janeiro, Ed. Campus.

(46) Es interesante a este respecto la crítica de Marsden respecto a que los autores que adoptan el «commodity systems approach» persisten en la vieja idea de agricultura en cuanto un sector de actividades específicas. De ahí su propuesta de utilizar la noción de espacio rural, en la buena tradición de los geógrafos franceses. Ver T. Marsden (1989): «Restructuring rurality: from order to disorder in agrarian political economy», *Sociologia Ruralis*, 29 (3-4): 312-317.

(47) Es necesario recordar que los autores citados, tanto Vergopoulos como Goodmann, están vinculados a la corriente neomarxista que busca recuperar los conceptos de Kautsky, en particular los relativos a las relaciones sectoriales agricultura/industria. Goodmann, sin embargo, no comparte la visión de subordinación de la agricultura a la industria, como sí lo hace Vergopoulos, ni la funcionalidad de la integración de los pequeños agricultores familiares. Se puede ver al respecto: D. Goodmann y M. Readclift (1981): *From peasant to proletariat*, Oxford Publ., England.

cios genéricos, y por el creciente control tecnológico de la producción de alimentos, manifestado en el uso de aditivos químicos» (op. cit., pp. 2-3) (48).

Es verdad que hoy ya podemos reproducir partes —y solamente determinadas partes— del proceso de producción agraria; pero como no se le puede reproducir artificialmente como un todo, no tenemos sobre este proceso el control absoluto. Continuamos todavía dependiendo de la acción incontrolable de las fuerzas de la naturaleza, como las lluvias, las condiciones del suelo, del sol, etc. Y mientras siga así, argumentan Goodman y sus colaboradores, no se puede hablar de un dominio completo del capital industrial sobre la agricultura. De ahí concluyen que esto solamente ocurriría con la desaparición de las actividades realizadas en las propias explotaciones agropecuarias (49).

La cuestión central no parece que sea la dependencia de materias primas naturales —dependencia inamovible no sólo para la producción agropecuaria, sino también para muchas otras ramas de actividad—, sino la falta de control sobre el modo de producirlas. El problema es que no conseguimos fabricarlas, o sea, reproducirlas artificialmente a partir de otros insumos, materias primas y medios distintos de los utilizados por la propia naturaleza. Estamos todavía en la fase de imitar

(48) De manera intencionada evitamos transcribir los pasajes que contienen los términos «apropiaciónismo» y «sustituciónismo», que son utilizados para describir el proceso de industrialización de la producción rural y del producto agrícola final, respectivamente. Mientras que los autores pretenden que se trata de «conceptos básicos» (p. 2), entendemos que no pasan de ser un recurso descriptivo, sin contenido analítico, utilizados para designar procesos ya relatados por los clásicos como creación de nuevas ramas de actividades (o de transferencia de funciones, en la designación de los autores neoclásicos).

(49) Esta misma idea ya había sido expresada en un trabajo anterior por D. Goodman y M. Redclift (1985): «Petty commodity production and the farm enterprise», *Sociologia Ruralis*, 25 (3-4): 231-247. Esta interpretación falla al no reconocer que muchas de las actividades que permanecen actualmente en las explotaciones son organizadas de acuerdo con parámetros, lógica y procedimientos definidos por agentes externos. En este sentido, Jan Van der Ploeg («The agricultural labour process and commoditization», en: *The commoditization debate: labour process, strategy and social network*, Agricultural University Wageningen, The Netherlands, op. cit., 511-52) apunta, con razón, que las actividades agrarias están siendo reestructuradas de tal modo que la absorción real se viene convirtiendo en una realidad creciente también dentro de las explotaciones agropecuarias y no solamente fuera de ellas, como el planteamiento en cuestión sugiere.

a la naturaleza o, cuando mucho, intentar amoldarla a los intereses del capital.

Goodmann y sus colaboradores reconocen esto al final de su libro, y en un trabajo posterior (50) apuntan el surgimiento de un nuevo paradigma bioindustrial en el sistema agroalimentario, paradigma que ya se encontraría en gestación (51). ¿El *agribusiness* estaría así incorporando un nuevo campo de valorización del capital —la industria biotecnológica—, o es la biotecnología la que estaría abriendo nuevos campos de valorización de los capitales del *agribusiness* al revitalizar antiguas trayectorias tecnológicas? (52).

Cualquiera que sea el resultado final, es cierto que los sistemas agroalimentarios se están ya convirtiendo en sistemas bioindustriales. O sea, las industrias de base biológica no sólo tienen un sitio garantizado en la industria alimentaria del futuro, sino que es probable que amplíen su espacio en el llamado D-1 (departamento productor de bienes de producción) de la agricultura (industrias de semillas, vacunas, fitosanitarios, fertilizantes, etc.), lo que es, incluso, plenamente compatible con el planteamiento que se hace en la parte segunda de este artículo, sobre los *complejos industriales* (53).

(50) D. Goodmann y J. Wilkinson (1992): «Patterns of research and innovation in the modern agri-food system», en: T. Ph. Lowe Marsden y S. Whatmore (eds.): *Technological change and the rural environment*. London, David Fulton. (Hay una versión española en la Serie Estudios del MAPA, 1993.)

(51) Esta idea ya estaba presente en un trabajo de 1987 recientemente publicado: D. Goodmann (1991): «Some tendencies in the industrial reorganization of the agro-food systems», en W. Friedland *et al.*, eds., 1991, op. cit.

(52) Esta es otra cuestión que se ha abierto en el actual debate y tiene que ver con el peso que se atribuya a la biotecnología en el nuevo paradigma tecnológico emergente. Nuestra opinión es que las nuevas tecnologías van a poder acelerar y ampliar el campo de utilización de la microelectrónica —en especial de la informática y de la robotización— en la agricultura, constituyendo la base de un nuevo paradigma pos-industrial basado en la automatización flexible, como ya ocurre en muchos sectores industriales. Para esta discusión se puede ver J. Graziano da Silva (1991): *O desenvolvimento das novas tecnologias e seus possíveis impactos sobre a agricultura latino-americana*, Campinas-BRA, IE/UNICAMP.

(53) El planteamiento de estos autores puede ser considerado como complementario al de los complejos industriales, en la medida en que «están describiendo alteraciones en los complejos agroindustriales y químico, cuya profundidad puede llevar a una redefinición de estos complejos». Ver J. Lifschitz y V. Prochnik (1991): *Observações sobre o conceito de complexo industrial*, Río de Janeiro, IEI/UFRJ (texto para discusión 260; op. cit., pp. 1-4).

PARTE II

1. EL COMPLEJO RURAL Y LOS CAIs

La noción de complejos agroindustriales (CAIs) que utilizamos enfatiza la relación entre los sectores de demanda final y los productores de insumos y medios de producción específicos para un determinado producto de origen agropecuario, lo que permite reconocer la existencia de una pluralidad de CAIs (el CAI-carne, el CAI-zumo alcoholero, el CAI-naranja, etc.).

Esta noción tiene su origen en la idea de *complejo rural* con que se designo al conjunto de actividades desarrolladas en el interior de las explotaciones agrarias basadas en una economía natural con incipiente división del trabajo. Esas explotaciones, para producir determinada mercancía, debían producir ellas mismas todos los bienes intermedios y los medios de producción necesarios y, además, asegurar la reproducción de la propia fuerza de trabajo ocupada en tales actividades. El *complejo rural*, además de la producción de bienes de consumo, también producía medios de producción (insumos, máquinas y equipos), a pesar de asentarse en bases artesanales (para usar la terminología de Rangel (54)), como el herrero, el carpintero, el albañil, el mecánico, el domador de animales, el guarnicionero, etc.

Intentando dar dinamismo a la noción de *complejo rural*, Kageyama y Graziano da Silva (1987) (55) incorporarán en ellos la «teoría de los mercados» utilizada por Lenin en su obra *El desarrollo del capitalismo en Rusia*. Según esta teoría, la ampliación del mercado interno se apoya en que de la agricultura se separan, una tras otra, diferentes actividades y transformaciones de las materias primas, separación que pro-

(54) I. Rangel (1962): *A questão agrária brasileira*, Recife, Comissão de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco.

(55) A. Kageyama y J. Graziano da Silva (1987): *A dinâmica da agricultura brasileira: do complexo rural aos complexos agroindustriais*, Campinas, IE/UNICAMP, 56 pp. (mimeo, versión preliminar).

piciaría la formación de nuevas ramas industriales con existencia propia. Así, la propia agricultura se transforma y en su interior se opera un proceso idéntico de especialización. De esta manera, en un primer momento se produce una desagregación del *complejo rural*, es decir, de aquel conjunto intrincado de actividades agrícolas y manufactureras conectadas entre sí que reproducían, en el interior de las explotaciones, las articulaciones más generales del D-1 con el D-2 de toda la economía. Las actividades realizadas en el interior de las explotaciones irán gradualmente urbanizándose e industrializándose debido a la constitución de las nuevas ramas productivas. Más tarde, cuando se constituye el «D-1 de la agricultura», se produce un nuevo proceso de convergencia entre actividades afines, debido a la especialización de las nuevas ramas que fueron constituyéndose dentro y fuera de la propia agricultura; y, como resultado de dicha convergencia, se establecen nuevamente lazos indisolubles —solamente que ahora fuera de las explotaciones— entre tales actividades, lazos que van a constituir los distintos *complejos agroindustriales* (CAIs).

Merece la pena aclarar la importancia que se atribuye a la «constitución del D-1 de la agricultura». En primer lugar, porque es gracias precisamente a la implantación de las industrias químicas y siderometalúrgicas fabricantes de abonos químicos y máquinas agrícolas, respectivamente, que es posible el avance del proceso de modernización e industrialización de la agricultura. En segundo lugar, porque sólo cuando se establecen relaciones específicas *d'amont* con las industrias de insumos químicos y de maquinaria agrícola es posible pensar en la constitución de un CAI completo (56).

(56) En la tipificación que adoptamos, los CAIs completos tienen ligazones específicas con la industria *d'amont* y con la industria *d'aval* procesadora (por ejemplo, el complejo avícola y de zumo alcoholero); los CAIs incompletos solamente tienen ligazones específicas *d'aval*, con la industria procesadora (por ejemplo, las fibras, las frutas, los latifundios y legumbres). Hay todavía un conjunto de actividades modernizadas que no tienen ligazones específicas ni *d'amont* ni *d'aval*, pero que utilizan insumos químicos y máquinas y equipos agrícolas genéricos, como tractor, arado, fertilizantes NPK, etc. Para mayores detalles ver A. Kageyama, *et al.* (1990): «O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais», en: *Agricultura e Políticas Públicas*. Brasília, IPEA (Serie IPEA, 27).

Es preciso señalar que es ese mismo proceso de desarticulación del *complejo rural* y de constitución de los CAIs que hace que la agricultura pierda su capacidad de regulación general. La nueva situación obliga, como argumenté en otro texto (57), a una participación cada vez mayor del Estado en el sentido de formular *políticas específicas* para la regulación de cada CAI. Intervención ésta que responde a un doble objetivo: primero, establecer otro sistema de regulación en el que el Estado pasa a definir los principales parámetros para la rentabilidad de los capitales empleados en las diferentes ramas; y segundo, actuar de árbitro de las contradicciones que se internalizan en estos *complejos*, como, por ejemplo, la fijación de los límites de la competencia oligopólica, el establecimiento de cuotas (especialmente en el caso de las importaciones), etc.

Esto se refleja incluso en la propia naturaleza del Estado moderno, que es apropiado no solamente por la burguesía, en tanto clase propietaria de los medios de producción, sino por grupos de intereses específicos de éste o aquel sector, tendiéndose a una corporativización (o privatización) del propio aparato estatal. Sólo entonces tendrá sentido considerar la existencia, en el seno de cada CAI, de una dinámica particular, determinada endógenamente y protagonizada por grupos de intereses responsables de la formulación de demandas específicas ante el Estado.

Es preciso destacar también el carácter histórico que damos en nuestro enfoque a la delimitación de los CAIs, sin plantearnos la necesidad de elegir previamente ningún tipo de criterio para delimitarlos. La delimitación del CAI es, no obstante, una cuestión fundamental desde el punto de vista metodológico, especialmente cuando se pretende operacionalizar dicho concepto. Nuestra opción metodológica permite, de un lado, tratar a los CAIs como el resultado (en el tiempo)

(57) J. Graziano da Salva (1989): «A gestão das políticas na agricultura brasileira moderna», *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, 27 (3), pp. 309-326, jul./set.

de un proceso de transformaciones en curso, un resultado que no necesariamente es finalista ni estático; y de otro lado, exige que su delimitación sea multideterminada, flexibilizando la inclusión o exclusión de sus componentes.

Pero no podríamos terminar esta sección sin hacer una precisión del propio concepto de CAI que hemos utilizado en nuestro enfoque. Ello exige señalar, por lo menos, dos elementos fundamentales: primero, la necesidad de no solamente incluir, sino también destacar, las actividades de servicios en el interior de los distintos CAIs (58); y, segundo, la necesidad de tratar endógenamente a los actores sociales que ahí operan, considerando entre ellos, y en un lugar destacado, al Estado con sus políticas públicas. Con ello, lo que hacemos realmente es «abrir» el concepto de CAI, quitándole el corsé que, como ocurre con la noción de «filière», hacía que estuviera «encerrado» en torno a un producto determinado.

2. NUEVAS Y VIEJAS CUESTIONES

Como ya dijimos anteriormente, la utilización a veces abusiva del término *complejo* ha provocado mucha controversia en la literatura económica reciente. A nuestro modo de ver, tal controversia se debe en gran medida al poco esfuerzo analítico y conceptual de los autores que han trabajado sobre este tema (59). Las cuestiones metodológicas no constituyen sólo un problema de naturaleza empírica, referido a las técnicas utilizadas para identificar el CAI correspondiente, así como a los criterios de determinación de sus elementos constitutivos, entre otras cuestiones. Es fundamental tener claro

(58) Véase el trabajo de R. Green y R. dos Santos (1991): *Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario*, París, INRA.

(59) Para el caso brasileño, el estudio del BNDES, por ejemplo, que es considerado uno de los mayores esfuerzos de investigación empírica en esta temática, dedica solamente dos páginas a la noción de *complejo* y a su delimitación. Véase BNDES (1988): *Mudanças estruturais nas atividades agrárias: uma análise das relações intersectoriais no complexo agroindustrial brasileiro*, Río de Janeiro, DEEST/Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social, 126 pp. (Estudos, 9).

que las cuestiones metodológicas derivan del concepto que se utilice de CAI y no al revés. El uso de esta o de aquella técnica, de este o de aquel método dependerá en última instancia de la noción de CAI que se pretende operacionalizar.

Es aquí que las dificultades comienzan. Como creo haber demostrado anteriormente, hay en voga distintas nociones de complejo. Por ejemplo, los CAIs obtenidos en base a la matriz *input-output* de relaciones intersectoriales se restringen a las relaciones técnicas entre industrias, excluyendo los sectores de prestación de servicios y los productos de consumo de amplia base (combustibles, energía eléctrica y envasado, básicamente), así como el consumo intraindustria. Dado que cada industria es parte de un todo mayor, la definición de los límites del subconjunto es siempre «más o menos arbitraria», especialmente de los segmentos situados *d'amont*, como es el caso de los bienes de capital. Con este planteamiento no es posible, por ejemplo, analizar las nuevas dinámicas que envuelven las actividades agrarias, debido a que no se puede tener en cuenta los flujos de servicios y de bienes de capital.

Por esto, la proposición de operacionalizar los CAIs con base solamente en las «relaciones internas» de compra y venta (a partir de la matriz *input-output*) entre determinados sectores articulados entre sí (60), nos parece una simplificación indebida. Bien es cierto que tal metodología tiene la ventaja de permitir delimitar claramente y con facilidad una cadena de actividades interrelacionadas entre sí a partir de un parámetro cuantitativo. Sin embargo, el privilegiar la naturaleza endógena del *complejo* permite tener sólo una visión estática del mismo. En otras palabras, la evolución y dinamismo de un determinado CAI no es algo determinado sólo endógenamente, sino que puede ser afectado por factores externos al mismo, como, por ejemplo, las políticas gubernamentales que le son específicas. Además de esto, la fijación de un parámetro único cuantitativo

(60) Como hace M. Possas (1988): *Complejos agroindustriales en la economía brasileña*, en M. Garza, comp., op. cit.

como variable para delimitar el correspondiente CAI puede provocar que ciertos segmentos cualitativos importantes queden fuera de las actividades consideradas como integrantes del mismo (61).

Possas (62) va más lejos y niega que los *complejos* definidos a partir de la matriz *input-output* constituyan una unidad de análisis relevante. Este autor admite solamente que el *complejo industrial* es una unidad conveniente de agregación —pero no de análisis— de actividades interdependientes o, mejor, «una importante unidad de agregación para análisis macroeconómicos», con lo que niega también la posibilidad de que la noción de *complejo* sea una unidad de análisis en un espacio intermedio entre el nivel micro (individual) y el macro (agregado) (63). El *complejo* no sería, en definitiva, una unidad de análisis microeconómico por no estar en el «ámbito de las decisiones de los agentes», ya que el nivel de agregación no puede por sí mismo ser el elemento de definición de la separación entre lo micro y lo macro. En el nivel micro —entendido como «el ámbito de las decisiones de los agentes»— estarían las unidades analíticas siguientes: de un lado, las cuasi empresas y/o las firmas, o sea las unidades más elementales de toma de decisiones autónomas; y de otro, la industria y el mercado, ámbito este último en el cual tendría lugar la interacción entre la estrategia competitiva de los agentes y la estructura del propio mercado, y en el que también serían tomadas las decisiones rela-

(61) Por ejemplo, la importancia que las industrias de informática y farmacéutica han tenido en la dinámica del CAI a veces/pienso podría pasar desapercibida si se utilizan para delimitar los componentes de dicho *complejo* los habituales parámetros cuantitativos de la matriz *input-output*. Ver al respecto A. C. Ortega (1988): *A indústria de rações: da especialização à integração vertical*, Campinas, NPCT-UNICAMP/CNPq.

(62) M. Possas (1991): «Concorrência, inovação e complexos agroindustriais», *Rascunho*, UNESP/Araraquara, pp. 29-63.

(63) Para Possas, esa pretensión «confunde nivel de análisis con nivel de agregación o, aún más, macroeconomía con análisis desagregado y macroeconomía con análisis agregado. Un poco más de rigor en la conceptualización nos llevaría a identificar esta última (la macroeconomía) con un análisis del funcionamiento global de la economía, esto es, en su conjunto (...), y a la macroeconomía con el ámbito de las decisiones de los agentes, con mayor o menor nivel de amplitud o agregación —desde la unidad de decisión elemental, las cuasi-firmas, hasta el nivel de las decisiones de política económica y de Estado que afectan y alcanzan numerosas actividades» (op. cit., p. 49).

tivas a las innovaciones. De ahí el énfasis del autor citado en que los determinantes básicos de la dinámica económica no se encuentran en el *complejo*, sino en la relación industria-mercado.

Desde mi punto de vista, la cuestión central sería la de saber dónde los agentes toman decisiones autónomas. El supuesto de Possas es que «la lógica de las decisiones empresariales tiene que ver, entre otras cosas, con mercados, diversificación, innovaciones —y hasta con relaciones intersectoriales—, pero que de ninguna manera puede ‘subordinarse’ a estos intereses, ni tampoco ‘organizarse en torno’ a aquellos otros, o a cualquier cosa parecida» (op. cit., p. 45). O sea, no se admite ningún «*movimiento orquestado de intereses*», como, por ejemplo, la acción de grupos de interés, de organizaciones representativas, etc. Además de crear la falsa impresión de una decisión individual dejada al libre arbitrio de los empresarios, la idea de completa autonomía de los agentes puede incluso chocar con la real actuación de los Estados modernos y de las instituciones públicas y privadas (desde asociaciones empresariales hasta sindicatos y otras entidades de representación) como formuladores y operadores de mecanismos de regulación social en el sentido más amplio.

Aunque es verdad que no puede aceptarse el paradigma marxista de que las clases sociales «determinan» los comportamientos individuales, mucho menos se puede pensar que las decisiones de los individuos sean autónomas en la plena acepción de la palabra, esto es, en la acepción de «gobernarse a sí mismos». Y no basta aquí aceptar que tales decisiones estén influenciadas por la mayoría o cualquier otra regla de decisión del tipo de «la convención keynesiana»; es preciso admitir que los intereses individuales pueden ser —y efectivamente lo son en la mayoría de los casos— moldeados, articulados, organizados y —es evidente— subordinados a un conjunto superior de intereses, no necesariamente más amplios, ni tampoco de clase, y, mucho menos, más legítimos o más éticos.

3. LOS COMPLEJOS COMO «ORQUESTACION DE INTERESES»

Ya demostramos anteriormente que en la noción de CAI que utilizamos es fundamental la idea de que ellos son el resultado de un proceso histórico específico. En este apartado vamos a exponer la idea de que la conformación actual de un determinado CAI es reflejo de un doble movimiento: de una parte, un movimiento que se desarrolla en el interior del propio *complejo* y que es fruto de la acción de las fuerzas sociales, económicas y políticas de los agentes que lo integran; y de otra, un movimiento proveniente del exterior y que es resultado de la acción del Estado a través de las políticas públicas y de sus organismos administrativos al establecer relaciones particulares con los agentes del propio *complejo*. La confluencia de ambos procesos da lugar a una configuración específica para cada uno de los CAIs, como resultado de una «orquestación de intereses», para cuyo análisis recurriré a algunas aportaciones del enfoque teórico del neocorporativismo.

3.1. La contribución del enfoque neocorporativista

De entrada es preciso reconocer que es difícil separar el concepto de corporativismo de su sentido peyorativo y de las implicaciones que tiene al haber estado ligado su uso a regímenes totalitarios como la Francia de Vichy, el Portugal salazarista o la España de Franco. El propio Schmitter, considerado uno de los padres modernos de esta perspectiva teórica, ha reconocido recientemente que en sus primeros trabajos tendía a relacionar el corporativismo exclusivamente con regímenes y reglas autoritarias (64). Para evitar esa confusión, se suele emplear el término neocorpo-

(64) P. Schmitter (1974): «Stil the century of corporatism?», *The Review of Politics*, Indiana, 36 (1): 85-131 (jan.).

rativismo a la hora de denominar los procesos de concertación que se dan en las sociedades democráticas contemporáneas (65).

Sin embargo, detrás de este asunto, que puede parecer superficial, se encuentra un tema mucho más sustancial, a saber: cómo explicar los cambios que se están dando en las formas de intermediación de intereses y en los procesos de elaboración de determinadas políticas públicas en las sociedades contemporáneas. Precisamente de esto es de lo que trata el enfoque neocorporativista, que forma parte de un género más amplio de teorías en el campo de la economía y la ciencia política identificadas como institucionalistas.

No es el objetivo de este artículo analizar los fundamentos teóricos del neocorporativismo, enfoque ampliamente desarrollado en España (66). De dicho enfoque lo que nos interesa destacar para nuestra noción de CAI, entendida como una orquestación de intereses organizados, es el tratamiento específico que dicho enfoque hace de las organizaciones de intereses. Como actores colectivos que son, estas organizaciones se relacionan con los intereses individuales de sus miembros de una manera dialéctica: los intereses de las organizaciones son conformados por los intereses individuales, pero al mismo tiempo modelan y controlan los intereses de

(65) Schmitter apoya esta posición al admitir que, en determinados países como Francia, la discusión ha estado prácticamente paralizada hasta hace poco tiempo por este problema lingüístico. Los italianos y alemanes, según él, resolvieron el asunto rápidamente eliminando la sílaba «vi» y usando corporatismo como un neologismo anglosajón convenientemente separado de sus desacreditadas asociaciones del pasado. Véase P. Schmitter (1985): «Neocorporativismo y Estado», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Madrid, 31: 47-78; op. cit., p. 71.

(66) El trabajo de S. Giner y M. Pérez Yruela (*La sociedad corporativa*. Madrid, CIS, 1979) fue el primero en introducir el enfoque del neocorporativismo en España, si bien con un planteamiento más amplio que el de Schmitter y proponiendo, al igual que hacen italianos y alemanes, el uso del término corporatismo para liberarlo de la carga peyorativa que tenía en la literatura política española. El desarrollo de este enfoque en España puede verse en el número monográfico que le dedicó la *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, nº 31, 1985, y en el libro compilado por S. Giner y M. Pérez Yruela (comp.) *El corporatismo en España*. Barcelona, Ariel, 1989.

sus miembros (67). No todos los intereses de las organizaciones son simples agregaciones de las preferencias individuales de sus miembros. Algunas organizaciones desarrollan un carácter semicompulsivo de afiliación, limitan y disciplinan a sus miembros y hacen a menudo muy difícil, por no decir imposible, que éstos puedan salir de la organización a la que pertenecen. Esta capacidad de las organizaciones de ejercer un control social sobre sus miembros ha sido estimulada por el Estado (68) y utilizada frecuentemente como un medio para llevar a cabo la aplicación de sus políticas públicas.

Para nuestra argumentación es interesante también la distinción que algunos autores han hecho entre los niveles macro/meso/micro del neocorporativismo (69) en relación con el ámbito de actuación de las organizaciones de intereses: el nivel meso se refiere al ámbito situado entre el nivel macro de las cúpulas nacionales y el nivel micro de los sujetos individuales. Es de gran utilidad para nuestro análisis de los CAIs la aproximación desde el nivel meso, en la medida en que tal aproximación privilegia el ámbito sectorial para aprehender los procesos de intermediación de intereses.

En este sentido, Schmitter resalta que el capitalismo depende de «*áreas de decisión*», en donde productores y consumidores intercambian bienes y servicios regulados por varios mecanismos (él reserva el término mercado para aquellos mecanismos gobernados sólo por los precios y los intercambios voluntarios), señalando que es precisamente el *sector* una de esas áreas de decisión delimitada por un subconjunto de productos realmente competitivos o potencialmente sustitutivos. La identificación de los agentes de cada

(67) Esta concepción básica del neocorporativismo puede verse como una crítica tanto al pluralismo, donde los intereses son todos una expresión de preferencias individuales, como al marxismo, donde son el resultado de la conciencia de clases. Véase a propósito Schmitter (1974), op. cit.

(68) Es lo que C. Offe llama «atribución de status público a los grupos de intereses», en su *Capitalismo desorganizado*, São Paulo, Ed. Brasiliense, 1989, op. cit., cap. 7.

(69) Ver A. Cawson (1985): «Varieties of corporatism: the importance of the meso-level of interest intermediation», en A. Cawson (ed.): *Organized interests and the State: studies in meso-corporatism*, London, Sage Publications, pp. 1-22.

sector incluye, además de los productores de los bienes y servicios que están compitiendo (o que podrían estar), también los que gravitan en torno a ellos, o sea los proveedores de materias primas, los expertos, investigadores y técnicos, los comerciantes, banqueros, trabajadores y hasta incluso los organismos públicos. Cómo el ámbito de un *sector* va a ser definido y quiénes serán los invitados a implicarse en el mismo (y quiénes estarán dispuestos a aceptar dicha invitación) para alcanzar acuerdos específicos, sería un problema de diseño institucional y de contingencia política (70).

3.2. Explorando la dimensión política de los CAIs

Es en esta aproximación que hace el enfoque neocorporativista sobre el *sector* en donde queremos situar la noción señalada anteriormente de CAI como resultado histórico de una orquestación específica de intereses entre instituciones públicas y privadas desarrollada en un determinado nivel (o ámbito) organizativo. Dicha aproximación nos permite ver los CAIs como verdaderas máquinas de articulación de intereses en el marco de relaciones conflictivas entre grupos de intereses privados y el Estado, priorizando y hasta llegando a incluir o excluir a determinados actores que por razones estrictamente económicas deberían o no formar parte de una determinada estructura técnico-productiva (71). Esa aproximación también nos permite entender mejor, entre otras cosas, el proceso de elaboración y aplicación de políticas públicas específicas, que es uno de los elementos centrales, a nuestro modo de ver, para la explicación de las di-

(70) Sobre el tema de los *sectores* como categoría analítica para el enfoque neocorporativista, puede verse P. Schmitter (1990): «Sectors in modern capitalism: modes of governance and variations in performance», en R. Bronetta y C. Dell'Aruega (eds.): *Labour relations and economic performance*, London, MacMillan Press, pp. 3-39.

(71) Agradezco al profesor Walter Belik la sugestiva comparación de esta noción con la de «complejo militar», consagrado por la literatura estadounidense, que abarca no solamente el aparato industrial productivo propiamente dicho, sino también grupos de intereses y segmentos de la burocracia estatal.

námicas particulares que se desarrollan dentro de los distintos CAIs.

Esta idea enlaza con lo que Bertrand (1982) (op. cit.) denominó «la dimensión política, consciente y organizada que la noción de *complejos* nos puede aportar (...)». Desde esta perspectiva de análisis, el CAI no se nos presenta ya como algo dado *a priori*, como si fuera el resultado de un simple corte estadístico o un mero instrumento descriptivo, sino como fruto del análisis histórico y genético realizado sobre la constitución de una específica estructura organizativa. Tal estructura nace en condiciones particulares (un juego de intereses en disputa) y se desarrolla a lo largo de un proceso de búsqueda convergente respecto de un objetivo determinado que es compartido por un grupo de agentes cuyos intereses no tienen que ser necesariamente convergentes en todos los puntos. La constitución del CAI requiere, por tanto, un consenso entre los actores participantes y puede desaparecer o expandirse si las condiciones cambian o no son satisfechas.

El CAI, una vez constituido, definiría un modelo de relaciones internas, que aparece rodeado de un contexto propio (su medio ambiente). Ese modelo sería, en definitiva, el resultado de decisiones tomadas en común por los actores del CAI, decisiones que tienden a definir reglas de conducta para uno o más productos a 'valorar' en función de una determinada finalidad. El CAI implica en esta concepción tanto una manera de producir, como de consumir (o de utilizar) los frutos del trabajo de cada componente del mismo, e implica también una cierta división de tareas entre ellos y en relación con su entorno: tareas «materiales» —en primer lugar, tareas de transformación de los productos—, pero, igualmente, tareas de «información» para seleccionar los posibles interlocutores, así como aquellas otras destinadas a someter a la prueba de la experiencia las diversas alternativas disponibles, alternativas que son renovadas constantemente por el propio progreso del conocimiento.

De acuerdo con la tesis de Bertrand, en el seno del CAI,

por ejemplo, no coexistirían sólo los agricultores, las empresas industriales y los comerciantes, sino también las que podríamos llamar «fuerzas intelectuales»: las agencias de investigación y divulgación de las innovaciones técnicas, las agencias de publicidad, las instituciones de crédito, etc. En esta concepción, el Estado no es solamente el «locus» pasivo donde esas distintas fuerzas materiales e intelectuales se enfrentan o cooperan entre sí, sino también un actor más, con mayor o menor fuerza en la configuración y polarización de los intereses organizados. Tales CAIs surgen inicialmente en los ámbitos nacionales y pueden eventualmente internacionalizarse, lo que constituye siempre un momento de expansión conflictiva de alianzas y de modificaciones importantes en las relaciones de fuerzas internas y, evidentemente, externas.

Este método nos permite retomar la noción de *complejo* a partir del doble movimiento de sus actores (uno, desde abajo, constituido por la acción de sus miembros componentes del complejo y las organizaciones de éstos; y otro, desde arriba, por la acción del Estado) para reconstruir históricamente la conformación actual del correspondiente CAI.

Infelizmente (o felizmente), esa reconstrucción tiene que ser hecha «caso a caso», CAI a CAI, aunque puedan plantearse algunos elementos generales de gran utilidad, tanto a propósito de las pautas históricas de articulación de los intereses privados con el Estado, como de las relaciones de las propias organizaciones de intereses con sus bases sociales.

Esos elementos generales son exactamente lo que puede extraerse del trabajo de Moyano (72) cuando propone dos pautas distintas en las relaciones de la sociedad civil agraria con el Estado: el viejo corporativismo agrario (o tradicional), vigente para un período histórico en el que la agricultura era considerada un sector aparte del resto de la economía, y el corporativismo moderno (o neocorporativismo), resultante de

(72) E. Moyano (1989a): «La agricultura, entre el nuevo y el viejo corporativismo», en S. Giner y M. Pérez Yruela (comps.): *El corporativismo en España*, Barcelona, Ariel, pp. 179-226.

la integración económica, social y política de las actividades agrarias en el conjunto de la economía de mercado y los oligopolios.

La estructura de representación que emerge en la fase del neocorporativismo estaría basada, según Moyano, en una intrincada articulación de intereses entre, de una parte, organismos e instituciones públicas y, de otra, organizaciones privadas, produciéndose una interacción creciente de las organizaciones privadas entre sí y con el Estado. En este modelo de relaciones aumenta la autonomía relativa del Estado, en la medida en que puede elegir sus interlocutores, al tiempo que las organizaciones privadas de intereses (organizaciones profesionales en la terminología utilizada por este autor) se ven obligadas a buscar una relación de «dupla mano» con el Estado, ya que para ser reconocidas como interlocutores privilegiados tienen, como contrapartida, que comprometerse a limitar sus reivindicaciones y a disciplinar las acciones de sus miembros (73).

Todo ello se traduce en un «nuevo discurso» y en una «nueva pauta de reivindicación» por parte de las organizaciones representativas de los modernos agricultores (o empresarios agrícolas, como prefieren que se les llame), reivindicación que se resume básicamente en la exigencia de una «ley agrícola» que regule y discipline no sólo la intervención del Estado, sino también las acciones de agentes privados, como los bancos, los comerciantes, las industrias de insumos y de transformación, etc.

En lo que respecta a las relaciones de las organizaciones profesionales agrarias con sus afiliados, los trabajos disponibles enfatizan, por lo general, solamente las dificultades específicas que existen para la acción colectiva de los agricultores: de un lado, por el carácter cada vez más subordinado de las políticas agrarias a las políticas macroeconómicas de

(73) Ver al respecto E. Moyano (1988), *Sindicalismo y política agraria en Europa. Las OPAS en Francia, Italia y Portugal*, Madrid, Servicio de Publicaciones del MAPA, y el trabajo sobre el caso británico de G. Cox, Ph. Lowe y M. Winter (1986): «Farmers and the State: a crisis for corporatism», *Political Quarterly*, London, 58 (1): 73-81.

estabilización (74), y de otro, por lo que Moyano (1989a: 197-198) llama la dialéctica de dispersión/concentración que tienden a debilitar el asociacionismo en el medio rural (75). Todas estas razones convergen para que persistan elementos del viejo corporativismo dentro de las nuevas estructuras de representación de intereses, aunque las actividades rurales puedan ser consideradas modernas desde el punto de vista técnico-productivo, configurando así situaciones de transición en las relaciones públicas/privadas (76).

La nueva agenda de investigación que se abre al añadir esta dimensión política a la noción de CAI como una orquestación de intereses a nivel mesoeconómico (sectorial) privilegia, como hemos visto, la acción del Estado y de las organizaciones de intereses en la explicación de las diferentes dinámicas que se producen en el interior de los CAIs. Pero eso no es todo: los procesos de toma de decisiones y los mecanismos de acción colectiva de los grupos de intereses privados también merecen ser destacados, así como el papel de los distintos organismos e instituciones públicas. Esta noción de CAI nos permite también recuperar la importancia que tienen los estudios de casos sin perder de vista la referencia al ámbito más amplio de la concertación de intereses que la puesta en marcha de las políticas públicas exige en las sociedades capitalistas modernas. Y aunque diversas cuestiones teóricas y metodológicas no puedan ser resueltas empíricamente, a nuestro modo de ver faltan investigaciones de campo en esta compleja tarea de analizar la dinámica de los CAIs.

(74) En este sentido puede verse D. Goodmann y M. Redelift, eds. (1989): *Farm crisis*, London.

(75) El proceso de articulación de intereses que tiene lugar en la agricultura depende de factores como la diversidad de ámbitos que determinan la renta agrícola; la diversidad estructural de las explotaciones agrarias en relación a su tamaño, los regímenes de tenencia y las orientaciones productivas, etc. Véase E. Moyano (1989b): «Una aproximación sociopolítica al proteccionismo agrario», *Información Comercial Española*, Madrid, nº 666, febrero.

(76) No parece claro que estas situaciones de transición se deban a la presencia de las actividades agrarias, sino al hecho de ser países de desarrollo capitalista tardío. Se puede ver al respecto, E. Moyano (1984): *Corporativismo y agricultura: asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura española*. Madrid, MAPA, y N. Santos (1992): *A reforma agrária na transição para a democracia: um contraponto entre o Brasil e os países ibéricos*, Campinas, IE/UNICAMP (tesis de doctorado).

Palabras clave: Sistema agroalimentario, política agroalimentaria, complejo.

RESUMEN

Este trabajo consta de dos partes. En la primera (apartados 1 a 5) se hace una síntesis de las nociones de agribusiness, filière, complejo industrial y sistema agroalimentario. Se destaca que todos estos conceptos no tienen el mismo origen, ni fueron utilizados con el mismo objetivo por quienes los formularon.

En la segunda parte (apartados 6 a 8) se discute la validez del concepto de complejo agroindustrial, analizando su origen e incorporación en la literatura económica. Exponemos una u otra noción de complejo agroindustrial que nada tiene que ver con el análisis sistémico derivado de la matriz de Leontief. Ella entiende los complejos agroindustriales (CAIs) como una articulación consciente y organizada de intereses en un determinado sector. Este énfasis en la dimensión política nos permite tratar los CAIs como el resultado histórico de un doble movimiento: externo, por la acción del Estado y sus políticas públicas, e interno, por la actuación de los grupos organizados de intereses implicados en cada sector.

RÉSUMÉ

Ce travail est divisé en deux parties. Une synthèse est faite dans la première partie (sections 1 à 5) d'un certain nombre de notions: agrobusiness, filière, complexe industriel et système agro-alimentaire. L'accent est mis sur le fait que toutes ces notions ne répondent pas au même origine et qu'elles n'ont pas été utilisées dans la même intention par les auteurs qui les avaient formulées.

La deuxième partie (sections 6 à 8) met en question la validité de la notion de complexe agro-industriel et analyse son origine et son incorporation dans la littérature économique. Une autre notion de complexe agro-industriel est exposée qui a peu de rapport avec l'analyse systémique dérivée de la matrice de Leontief. Cette dernière entend les complexes agro-industriels (CAI) comme une articulation d'intérêts consciente et organisée dans un secteur donné. Cette emphase mise sur la dimension politique nous permet de traiter les CAI comme le résultat historique d'un double mouvement: externe d'une part, par l'action de l'État et des politiques publiques qu'il met en oeuvre, et interne d'autre part, par l'action des groupes d'intérêt organisés impliqués dans chaque secteur.

SUMMARY

This paper is composed of two parts. The first part (sections 1 to 5) summarizes the notions of agribusiness, filière, industrial complex and agrofood system. It is pointed out that all these concepts have different roots and were not used with the same aim in mind by their formulators.

The second part (sections 6 to 8) discusses the validity of the concept of the agroindustrial complex, analysing its origin and incorporation into economic literature. Another notion of the agroindustrial complex, quite unrelated with the systems analysis derived from Leontief's matrix, is set out. This notion takes agroindustrial complexes (AICs) to be a responsible and organized union of interests in a particular sector. This emphasis on the political dimension means that AICs can be considered as the historical result of a two-sided movement: external, driven by State measures and public policies; and internal, driven by the actions of organized interest groups involved in each sector.