

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
Y LA GLOBALIZACION
DEL SISTEMA ALIMENTARIO**

Douglas H. Constance

William D. Heffernan

Departamento de Sociología Rural
Universidad de Missouri, EE.UU.

Introducción

La finalidad de este artículo es doble. En primer lugar, planteamos algunas cuestiones acerca de las unidades apropiadas para el análisis del sistema alimentario. Concretamente, en esta sección investigamos la utilidad de diferentes enfoques —sistemas de mercancías, naciones-Estado y empresas transnacionales— como herramientas heurísticas para la investigación de la reestructuración del sistema global, en particular del sistema alimentario. En segundo lugar, al examinar los diversos enfoques estudiamos algunos factores claves del sistema alimentario global transnacional, demostrando la importancia de centrar la atención en las empresas transnacionales (ETN) como la unidad clave de análisis.

Creemos que la unidad de análisis a utilizar depende del tema que se investiga. Si la investigación se ocupa de la dislocación de la mano de obra y de la correspondiente repercusión en las comunidades rurales, la unidad apropiada de análisis es probablemente una mercancía concreta y su correspondiente proceso de trabajo, los atributos tecnológicos de la producción y las políticas públicas en materia de contratación laboral y/o de medio ambiente. La reestructuración del sistema alimentario global se siente a nivel local/regional cuando las poblaciones rurales aceptan o se niegan a aceptar la redefinición de su papel en el mismo.

Por otra parte, si la investigación se ocupa de cuestiones de regulación, en particular del sistema agroalimentario, la unidad

apropiada de análisis es entonces la nación-Estado. Un ejemplo es la desregulación de las políticas de defensa de la competencia durante la década de 1980 en Estados Unidos en respuesta a la crisis de acumulación y a la correspondiente crisis fiscal del Estado. La desregulación fomentó un auge general de las fusiones y adquisiciones que tuvo consecuencias particulares en la concentración del sistema de producción, tratamiento y distribución de los productos alimentarios en Estados Unidos. Pero si lo que se investiga es la fuerza impulsora de la reestructuración del sistema alimentario global, la unidad de análisis ha de ser la ETN o un grupo de ETN, ya que son estas unidades las que deciden lo que se produce, dónde, cómo y por quién. En ese papel, las ETN se convierten en los instrumentos concretos de ejecución de las decisiones de inversión de ese concepto más abstracto que es el capital internacional (Sanderson, 1985).

Esta afirmación se basa en dos décadas de investigación, durante las cuales se han utilizado las tres unidades de análisis. En esta investigación se propone que, para una mejor comprensión de las consecuencias de la reestructuración global de las zonas rurales y de los sistemas alimentarios, las ETN representen un papel protagonista como coordinadores del sistema alimentario, ya que son los actores dominantes en la creación de un complejo agroalimentario global basado en el concepto de aprovisionamiento global.

Este artículo comienza por un examen de las cuestiones metodológicas planteadas por los sistemas de mercancías y por la nación-Estado como unidades de análisis. A continuación se expone la progresión de nuestra investigación a través de tres etapas para ilustrar la utilidad cambiante de las tres unidades de análisis. Después presentamos argumentos en apoyo del papel primordial de las ETN como unidades útiles de análisis para las investigaciones de carácter global. Finalmente, examinamos algunas de las conclusiones que se derivan de nuestros resultados para el avance de la investigación sobre el sistema global emergente.

Enfoques metodológicos

El enfoque de los sistemas de mercancías fue introducido por Friedland y sus colaboradores (1972; 1974; 1975; 1976; 1980; 1981; 1984), quienes lo aplicaron este enfoque para estudiar el tratamiento de los tomates, las lechugas, la uva y el vino, y las naranjas. En él, la atención se centra en las distintas características de la producción de determinados productos. Entre ellas se incluyen las siguientes: 1) el proceso de trabajo; 2) los factores tecnológicos de producción, y 3) las políticas estatales que afectan tanto al proceso de trabajo como a los factores tecnológicos. En la obra de Friedland puede apreciarse la importancia: 1) del “Programa Bracero”, que utiliza mano de obra hispana de origen mexicano en la producción de hortalizas en California; 2) de las nuevas formas de recolección mecánica como amenaza para la mano de obra inmigrante y para los intentos de sindicación de ésta, y 3) de las políticas estatales relacionadas con el “Programa Bracero”, así como del apoyo del Estado a los esfuerzos de mecanización a través de la investigación en las universidades que disfrutaban del programa de subvenciones a la tierra.

Ha habido asimismo intentos de utilizar este enfoque a nivel global. Friedmann y McMichael (1989) y Sanderson (1986) lo utilizaron para estudiar la naturaleza global del sistema agroalimentario dentro de un marco modificado de sistemas mundiales (Marsden y cols., 1991). Friedmann y McMichael (1989) afirman que el sistema alimentario actual se caracteriza por complejos internacionales de mercancías, es decir, por el complejo de carnes o por el complejo de grasas/aceites, creados por ETN localizadas en países industrializados. Sanderson (1986) afirma que las ETN han creado un complejo agroalimentario de “novillo mundial” aprovisionándose de carne de vacuno de baja calidad (con frecuencia, con operaciones de rozas y quema de bosques húmedos) de Brasil, Honduras y México. Según Buttel y Goodman (1989: 87), el enfoque de los sistemas de mercancías implica básicamente el estudio de la obtención de productos

agrarios como “un sistema en el que se incorporan consumos intermedios técnicos y manufacturados a un proceso de trabajo en el que se producen, transforman y comercializan bienes en estructuras industriales especiales”.

La nación-Estado ha sido desde hace mucho tiempo la unidad más útil de análisis en la investigación comparativa. Los economistas utilizan el concepto ricardiano de “ventaja comparativa” para determinar qué países deben producir cada mercancía. La teoría de la modernización (Rostow, 1960) se basa en el desarrollo en países no desarrollados de cultivos comerciales que pueden utilizarse para cebar el motor del desarrollo industrial.

En este enfoque se supone que los países comercian entre sí y que la nación-Estado controla el proceso de intercambio. La naturaleza cada vez más global del sistema alimentario pone en cuestión la continuidad de la utilidad de este enfoque (Friedmann y McMichael, 1989; Sanderson, 1985; Heffernan, 1990; Constance y Heffernan, 1991a; 1991b). Más bien que a países que venden a otros países, a nuestro juicio las formas significativas de comercio implican a empresas que venden a otras empresas. Estas empresas están aprovisionándose y colocando productos, mientras los países están equilibrando las exigencias de la acumulación con las demandas de legitimación.

Sanderson afirma que el nivel del problema de análisis ha retrasado la comprensión de la fundamental “dinámica de cambio al nivel del sistema global” (Sanderson, 1985: 4). Los modelos centrados en la nación “no tienen en cuenta el núcleo crítico de la nueva división internacional del trabajo: la organización transnacional del proceso de trabajo” coordinada por las ETN (Sanderson, 1985: 7). Sanderson, sin embargo, no aboga por el uso de la empresa como unidad de análisis dentro del marco tradicional de organización industrial. Más bien es la organización del proceso de trabajo, a menudo a través de contratos de producción, por el camino de la integración vertical y horizontal, la cuestión clave para Sanderson. Esta integración vertical y la coordinación del capital a través de las fronteras, organizada por el capital interna-

cional por intermediación de las ETN, “afecta negativamente a la capacidad de la nación-Estado para gobernar los procesos de acumulación de capital, y aún más a la fijación de un temario de acción con objetivos concretos en materia de seguridad de los alimentos, empleo o desarrollo rural” (Sanderson, 1985: 14).

En una línea parecida, Friedmann y McMichael afirman que, en el nuevo sistema alimentario global, la nación-Estado ya no es la unidad más útil de análisis:

La reestructuración de la agricultura en todos los países en respuesta a la demanda de las empresas agroalimentarias transnacionales de consumos intermedios para las redes de fabricación y distribución arroja dudas sobre la propia idea de que las naciones son un principio organizador de la economía mundial... Los Estados nacionales son reforzados actualmente por el sistema internacional de pagos y debilitados por la reestructuración transnacional de la producción (Friedmann y McMichael, 1989: 112).

No afirman que las naciones-Estado carezcan de poder, sino que las ETN necesitan a éstas a corto plazo para asegurar el acceso a los mercados.

Desarrollo de un proyecto de investigación: del sistema de mercancías a la empresa transnacional

En esta parte del artículo vamos a mostrar cómo una trayectoria de investigación cambió de enfoque cuando su ámbito pasó de la integración vertical de una sola mercancía a la empresa transnacional globalmente integrada. Nuestra investigación se inició con un análisis de los sistemas de mercancías en la estructura productiva de la industria avícola y en la calidad de vida resultante en las comunidades rurales (Heffernan, 1972; 1974; 1984; Constance, 1988a; 1988b). A finales de la década de 1980,

este temario se amplió hasta abarcar todo el sistema alimentario de Estados Unidos. Denominamos este enfoque “análisis cruzado de un conglomerado de mercancías” (Heffernan, 1989; Constance y Heffernan, 1989a; 1989b). A comienzos de 1989 dedicamos nuestra atención al sistema alimentario global emergente (Heffernan, 1990; Constance y otros, 1990; Constance y Heffernan, 1991a; 1991b). La progresión de la investigación se reseña en tres etapas para ilustrar las virtudes de las diferentes unidades de análisis.

Primera etapa: integración vertical

Heffernan (1972; 1974; 1984) investigó las consecuencias de la estructura de la industria avícola en la calidad de vida de las zonas rurales dependientes de la producción de pollos. Heffernan observó que los agricultores organizados como productores independientes o como productores bajo contrato contribuían a la calidad de vida en las comunidades circundantes más que los trabajadores asalariados.

La industria avícola se convirtió en la primera que racionalizó e integró verticalmente un producto animal cuando, durante la segunda Guerra Mundial, el Gobierno de Estados Unidos racionó la carne de cerdo y de vacuno, pero no la de pollo. Se concedieron subvenciones federales para elevar la eficiencia de la producción avícola y de su tratamiento con el fin de incrementar la producción de alimentos, y de carne en particular. Muchas de esas subvenciones fueron administradas a través de las estaciones experimentales subvencionadas, en las que se llevaba a cabo investigación sobre estabulación, mejora de las proporciones de conversión de piensos, uniformidad genética y mejora de las condiciones sanitarias. Con estas subvenciones públicas, la producción de pollos se transformó de una operación secundaria, generalmente realizada de manera independiente por mujeres agricultoras, en un sistema integrado que utilizaba la producción estabulada, los contratos de producción y las cadenas de monta-

je para su tratamiento (Heffernan, 1984; Constance, 1988a; 1988b).

Durante la segunda Guerra Mundial, la única localización geográficamente concentrada de la producción de pollos en Estados Unidos era la península de Delmarva (Delaware, Maryland y Virginia). Muchos productores independientes de pollos de la zona tenían contratos de suministro con el Gobierno. A consecuencia de la investigación en tiempo de guerra, la aplicación de la ciencia a la producción de pollos redujo los riesgos asociados con la misma. La estabulación permitía crear un ambiente controlado. La integración de la producción de piensos, la producción de pollos y el tratamiento de los mismos permitió a las empresas integradas aprovechar las economías de escala y reducir costes.

La reducción de los costes y de la incertidumbre atrajo nuevas inversiones. La integración progresó rápidamente; en 1960, más del 93 por 100 de la producción de pollos estaba sujeta a contrato. Este proceso no fue aceptado por los criadores establecidos en Delmarva; cuando las empresas integradas se dirigieron a ellos (normalmente, empresas de piensos en busca de valor añadido a través de la cría de pollos) para que se hicieran criadores bajo contrato, los productores de Delmarva se resistieron y se negaron a integrarse. Las empresas integradas de aquella zona trasladaron la industria avícola hacia el sur, donde el gorgojo había devastado el algodón y los desesperados agricultores sureños estaban dispuestos a aceptar contratos de cría de pollos como medio para mantener sus explotaciones agrarias. El Estado colaboró con la nueva industria mediante préstamos concedidos a través de Farmers Home Administration para la construcción de granjas.

En un enfoque de sistema de mercancías, observamos un proceso integrado de trabajo. Todas las empresas producen un bien, en este caso pollos, y los correspondientes procesos —la mano de obra, la tecnología y la política estatal— son los componentes del enfoque. En 1990, había menos de 60 empresas integradas dedi-

cadass a la cría de pollos que controlaban la producción, y las cuatro principales ejercían el control de alrededor del 45 por 100 de la industria. En la tabla 1 se presentan las 25 empresas principales en 1981 y 1989.

Tabla 1 Principales empresas en el sector de avicultura - 1981 y 1989

CLASIFICACION	1981		1989	
	CLASIFICACION	EMPRESA	CLASIFICACION	EMPRESA
1)		Goldkist	1)	Tyson Foods
2)		Holly Farms	2)	ConAgra
3)		ConAgra	3)	Goldkist
4)		Perdue Farms	4)	Perdue Farms
5)		Country Pride Foods	5)	Pilgrim's Pride
6)		Lane Processing	6)	Wayne Poultry
7)		Tyson Foods	7)	Hudson Foods
8)		Valmac Industries	8)	Foster Farms
9)		Central Soya	9)	Townsend
10)		Pilgrim Industries	10)	Seaboard Farms
11)		Wayne Poultry	11)	Marshall Durbin
12)		Foster Farms	12)	Showell Farms
13)		Cagle's	13)	Fieldale Farms
14)		Corbett Enterprises	14)	Herider Farms
15)		Marshall Durbin	15)	Cagle's
16)		Cargill	16)	Allen Family Foods
17)		Showell Farms	17)	McCarthy Farms
18)		Hudson Foods	18)	Rockingham Poultry
19)		Fieldale Farms	19)	Simmons Industries
20)		Golden Rod Broilers	20)	Sanderson Farms
21)		Rockingham Poultry	21)	Cargill
22)		Campbell Soup	22)	Green Acre Farms
23)		McCarthy Farms	23)	Choctaw Maid Farms
24)		Sanderson Farms	24)	George's, Inc.
25)		Empire Kosher Poultry	25)	Zacky Foods

Fuente: Broiler Industry, 12-81:23-24; Broiler Industry, 12-89:50

De la tabla 1 parece desprenderse que hay una mezcla de grandes ETN y empresas menores y aún independientes. ETN como ConAgra, Cargill, Continental Grain (Wayne) y Central Soya figuran en la lista de 1981, y las tres primeras continúan figurando en la lista de 1989; Central Soya vendió su división de producción de pollos. Ha habido concentración tanto de ETN como de no ETN. Holly Farms, Lane y Valmac se incorporaron a Tyson Foods. Country Pride fue absorbida por ConAgra. A finales de 1989 y principios de 1990, Tyson y ConAgra se enzarzaron en una guerra de ofertas para hacerse con Holly Farms. Tyson ofreció 50 millones de dólares a ConAgra si ésta dejaba de pujar por las acciones, lo que fue aceptado por ConAgra (ConAgra, 1990). En 1986, la proporción de concentración (la cuota de mercado de las cuatro mayores empresas) en la industria avícola era del 35 por 100; en 1989 se había elevado al 45 por 100.

En la tabla 2 se muestra la progresión continua de la mayoría de los productos alimentarios desde la producción independiente hasta la producción bajo contrato y en régimen de empresa. En el caso de los pollos, hacia 1960 había cesado la mayor parte de la producción independiente. El interesante cambio que se observa es la transición gradual de la producción bajo contrato a la producción a través de empresas. La transición de la industria del pavo desde una industria no integrada a una industria casi totalmente integrada entre 1960 y 1980 ilustra un cambio que incluye el recurso creciente a la producción empresarial.

Tabla 2 Porcentaje de producción de cada mercancía por proceso de trabajo

Industria	Tipo	1960	1970	1980
Cultivos (todos)	INDEPENDIENTE	82,1	81,6	76,1
	BAJO CONTRATO	11,6	12,4	16,7
	EMPRESA	6,3	7,0	7,2
Cereales para piensos	INDEPENDIENTE	99,5	99,4	92,5
	BAJO CONTRATO	0,1	0,1	7,0
	EMPRESA	0,4	0,5	0,5
Cereales para alimentación	INDEPENDIENTE	98,7	97,5	91,5
	BAJO CONTRATO	1,0	2,0	8,0
	EMPRESA	0,3	0,5	0,5
Hortalizas (frescas)	INDEPENDIENTE	55,0	49,0	47,0
	BAJO CONTRATO	20,0	21,0	18,0
	EMPRESA	25,0	30,0	35,0
Hortalizas (transformadas)	INDEPENDIENTE	25,0	5,0	1,9
	BAJO CONTRATO	67,0	85,0	83,1
	EMPRESA	8,0	10,0	15,0
Ganado (todo)	INDEPENDIENTE	68,9	66,3	62,2
	BAJO CONTRATO	27,5	29,2	33,0
	EMPRESA	3,6	4,5	4,8
Ganado criado con piensos	INDEPENDIENTE	83,3	75,3	85,5
	BAJO CONTRATO	10,0	18,0	10,0
	EMPRESA	6,7	6,7	4,5
Cerdos	INDEPENDIENTE	99,2	98,9	98,4
	BAJO CONTRATO	0,7	1,0	1,5
	EMPRESA	0,1	0,1	0,1
Pollos	INDEPENDIENTE	1,6	3,0	1,0
	BAJO CONTRATO	93,0	90,0	89,0
	EMPRESA	5,4	7,0	10,0
Pavos	INDEPENDIENTE	66,0	46,0	10,0
	BAJO CONTRATO	30,0	42,0	62,0
	EMPRESA	4,0	12,0	28,0
Huevos	INDEPENDIENTE	85,0	60,0	11,0
	BAJO CONTRATO	5,0	20,0	45,0
	EMPRESA	10,0	20,0	44,0
PRODUCTO AGRARIO TOTAL	INDEPENDIENTE	74,6	72,2	69,2
	BAJO CONTRATO	20,6	22,3	24,8
	EMPRESA	4,8	5,5	6,0

Fuente: Adaptado de Marion, 1986:15.

Una parte crítica del proceso de trabajo en la cría de pollos está representada por los trabajadores del proceso de transformación. Las factorías suelen estar localizadas en el sur, cerca de los lugares de producción. Los trabajadores en labores de transformación no suelen estar sindicados, son generalmente mujeres y con frecuencia afroamericanos o americanos de origen asiático. Los intentos de sindicarlos han fracasado siempre, aun cuando recientemente se han renovado (Kwik, 1991).

Las políticas estatales relativas a la industria avícola abarcan varias áreas. La Farmers Home Administration (FmHA) sigue ofreciendo financiación parcial de las instalaciones de cría y las universidades con subvenciones agrarias continúan la investigación sobre la producción de pollos. También el Estado subvenciona la promoción de las exportaciones a través de varios programas, como el Programa de Ayudas a la Exportación. Subvenciona además la promoción de las industrias de piensos y cría de pollos en otros países mediante visitas a instalaciones norteamericanas para diplomáticos y técnicos extranjeros, así como visitas técnicas de relaciones públicas a otros países (Constance y Heffernan, 1991a; 1991b).

Al mismo tiempo, la normativa medioambiental exige: 1) elevados niveles de consumo de agua en las plantas procesadoras y el consiguiente tratamiento de las aguas residuales; 2) la evacuación de residuos, y 3) atención a la salmonelosis y a otras enfermedades. Estas cuestiones ponen de relieve el papel contradictorio del Estado (Bonanno) en la producción de pollos. Así, el Estado apoya la producción y al mismo tiempo vigila y regula una industria que es un gran agente contaminador del medio ambiente.

La producción estabulada y las cadenas de tratamiento reducen los aspectos “naturales” de la producción. Los contratos de producción para la cría de aves disponen el suministro a su debido tiempo de pollos a los criadores, de piensos y de pollos criados a la planta procesadora. El proceso se parece mucho más a una factoría que a una explotación agraria. La tecnología es

transferible a cualquier lugar en el que haya piensos adecuados y exista mano de obra barata, teniendo en cuenta las políticas de apoyo estatales. Además, el Estado interviene en la subvención a las exportaciones de este sistema productivo (Constance y Heffernan, 1991a).

Segunda etapa: integración en un conglomerado

En 1986, nuestra investigación acerca de la racionalización del sistema alimentario norteamericano se amplió a otras mercancías. Tratamos de determinar qué empresas eran dominantes en cada gran producto alimenticio y sus correspondientes proporciones de concentración. Algunos de los resultados se presentan en la tabla 3.

Tabla 3: Porcentajes de concentración de la producción agraria norteamericana - 1991

PRODUCTO	AÑO / *CR4	AÑO / *CR4
Pollos	1986 / 35 %	1989 / 45 %
Pavos	1986 / 29 %	1990 / 33 %
Ganado vacuno sacrificado	1972 / 29 %	1989 / 69 %
Ganado porcino sacrificado	1977 / 34 %	1989 / 45 %
Ganado ovino sacrificado	1972 / 55 %	1990 / 77 %
Harina producida	1977 / 38 %	1989 / 61 %
Aglomerados de semillas de soja	1977 / 54 %	1990 / 76 %
Harina de maíz verde	1977 / 63 %	1982 / 74 %
Harina de maíz seco	---	1982 / 57 %

Fuente: Heffernan y Constance, 199b *(CR4 es la cuota de mercado de las cuatro empresas mayores).

En los últimos años de la década de 1980, caracterizados por una auténtica “fusionmanía”, tratamos de seguir la rápida concentración de la mayoría de los sectores alimentarios de Estados Unidos. Denominamos este método análisis cruzado conglomerado de mercancías. Se recurrió a un estudio en profundidad de

las revistas sobre comercio agrario. Publicaciones comerciales como Broiler Industry, Turkey World, Feedstuffs, Hog Farm Management, Milling and Baking News y Beef fueron revisadas sistemáticamente para seguir las actividades de las empresas dominantes y establecer sus cuotas de mercado. Se utilizaron asimismo como complemento los boletines del Departamento de Agricultura, los informes anuales de las empresas agroalimentarias y artículos de la prensa general.

Los resultados se presentaron primordialmente en el marco de un análisis de la organización compleja y de la organización industrial (Bain, 1968; Tausky, 1978). Las cuestiones de eficiencia y poder al pasar las industrias de estructuras relativamente competitivas a estructuras oligopolísticas/oligopsonísticas constituyeron el centro de atención de la investigación. Creemos que las empresas utilizan su poder económico para reducir la incertidumbre, así como para incrementar al máximo el beneficio.

Economistas agrarios como Marion (1986), Helmuth (1984), Mueller y Rogers (1980) y Connor y cols. (1985) han documentado el auge de la concentración económica de las industrias transformadoras de alimentos. Nuestra contribución a sus esfuerzos consistió sobre todo en añadir los nombres de las empresas de las industrias estudiadas (véase la tabla 3). Nuestras investigaciones indicaron que las mismas empresas tenían cuotas dominantes de mercado en muchos de los sectores de producción (Heffernan, 1989; Constance y Heffernan, 1989a; Constance y cols., 1990; Heffernan y Constance, 1991a). En la tabla 4 se presentan las posiciones cruzadas de producción de algunos de los conglomerados dominantes. En ella figuran ConAgra y/o Cargill con cuotas dominantes de mercado en las mercancías enumeradas. Las tablas 3 y 4 muestran que las empresas dominantes suelen operar en mercados concentrados.

Tabla 4 Clasificación de productos de los conglomerados dominantes

	ConAgra	Cargill	ADM	Philip Morris	IBP	Tyson	Bunge	Grand Met	United Brands	Ferruzzi
* = 10 mayores										
** = 25 mayores										
POLLOS	2	**				1				
PAVOS	1	4		2						
GANADO VACUNO	2	3			1	**			3	
GANADO PORCINO	2	4		*	1	**				
GANADO PORCINO 2		3				2				
GANADO CRIADO CON PIENSOS	2	4								
GANADO OVINO	1						3			
CRIADORES	5	1	4					4		
HARINA	1	3	2				3			
SEMILLAS DE SOJA		2	1							
MAIZ VERDE		2	1							
MAIZ SECO	4	2	3				1			
CATFISH	2									
MARISCOS	1									

Fuente: Heffernan y Constance, 1991b.

ConAgra es el mayor transformador de pavos, el mayor sacrificador de ganado ovino, el mayor productor de harina y el mayor productor de mariscos. Es el segundo transformador de pollos, de carne de vacuno, de carne de cerdo, de piensos compuestos y de pescado. Es también el cuarto productor de harina de maíz seco y el quinto criador múltiple. Cargill es la mayor empresa criadora múltiple, la segunda productora de derivados de soja y de harina de maíz verde, la tercera productora de harina y de carne de cerdo y la cuarta transformadora de pavo, carne de cerdo y piensos.

Archer Daniels Midland (ADM) es el mayor productor de derivados de soja y de harina de maíz verde, el segundo productor de harina, el tercero de harina de maíz seco y la cuarta empresa criadora. Philip Morris es la mayor empresa alimentaria del mundo con sus filiales General Foods y Kraft, el segundo productor de derivados del pavo con su división Louis Rich y uno de los diez mayores productores de derivados del cerdo con su división Oscar Mayer. IBP es el mayor sacrificador de cerdos y ganado vacuno.

Tyson es el mayor productor de derivados del pollo, el segundo de carne de cerdo, y figura entre los 25 principales productores de carne de cerdo y vacuno. Bunge es el mayor productor de harina de maíz seco y el tercer criador múltiple y productor de derivados de soja. Grand Metropolitan of England es la mayor empresa de licores del mundo, y con su división Pillsbury, el cuarto productor de harina. United Brands, hoy denominada Chiquita, es el tercer productor de derivados del cerdo.

Ferruzzi, de Italia, a través de su filial norteamericana, Central Soya, es el segundo productor de piensos de Estados Unidos y el quinto productor de derivados de soja (Heffernan y Constance, 1991b). En la tabla 5 puede verse que muchas de las mismas empresas controlan la mayoría de los productores de cereales de Estados Unidos. Cargill y Continental controlan conjuntamente el 50 por 100 de esos productores, que con mu-

cha frecuencia son unidades claves de almacenamiento para la exportación de cereales. En las tablas 3, 4 y 5 puede verse que sólo algunas empresas, la mayoría grandes ETN, controlan la producción, transformación y exportación de muchos productos agrarios en Estados Unidos.

Tabla 5 Propiedad de instalaciones múltiples de cría de ganado

EMPRESA	NUMERO DE INSTALACIONES	CAPACIDAD EN MILLONES DE BUSHELS	TIPO DE INSTALACION				
			P	R	T	ST	CTY
Cargill	397	440	22	24	25		323
Continental Grain	80	188	11	25	16	18	10
Bunge (no incluye los criadores del país*)	55*	164	3	34	8	10	*
ADM	103	135	3	14	36	19	29
ConAgra/Peavey	103	112	5	8	16	28	46
<hr/>							
TOTALES DE LAS 5 EMPRESAS	738	1059	44	81	101	75	408
(% DE LA INDUSTRIA)	46%	31%	67%	34%	44%	24%	11%
<hr/>							
TOTALES DE LAS 4 MAYORES EMPRESAS	635	827	39	73	85	47	362
(% DE LA INDUSTRIA)	39%	24%	59%	30%	37%	16%	10%
<hr/>							
TOTALES DE LAS 2 MAYORES EMPRESAS	477	628	33	49	31	18	333
(% DE LA INDUSTRIA)	25%	18%	50%	20%	14%	6%	9%

Fuente: Datos de Grain 89, Milling and Baking News.

A la elevada concentración económica asociada con las distintas mercancías se llegó a través de la “fusionmanía” del decenio de 1980. Esas fusiones fueron resultado de la desregulación de Reagan y del menor rigor en la aplicación de las leyes anti-monopolio por parte de los Estados norteamericanos en respuesta a la crisis de acumulación de capital. En resumen, en la década de 1980 los Estados norteamericanos pasaron de una ideología económica caracterizada por la escuela de economía de Harvard, que defiende elevados niveles de regulación pública de la empresa, a la escuela de economía de Chicago, que defiende un clima de desregulación. Este cambio fue desencadenado por el fracaso norteamericano en su hegemonía en los mercados globales. Las empresas que sobrevivieron a la consolidación económica fueron grandes consorcios, lo bastante diversificados para ajustarse a los ciclos de las materias primas, lo bastante grandes para aprovechar sus economías de escala y lo bastante poderosos para evitar ser comprados o expulsados. Su supervivencia se basaba en el poder económico y político más que en la eficiencia económica.

El proceso de trabajo agrario asociado con este período emparejó a los agricultores entre mercados muy concentrados de consumos intermedios y de productos (Martinson y Campbell, 1980; Heffernan, 1989; Constance y Heffernan, 1989a; Constance y cols., 1990). Durante ese mismo período, los ganaderos se integraron cada vez más a través de contratos de producción con las grandes ETN. En las industrias productoras de huevos, pollos y pavos, las explotaciones agrarias en régimen de empresa crecieron continuamente (véase la tabla 2). En la tabla 2 se observa un bajo nivel de producción contratada de cerdos hasta 1980; en la década siguiente, la producción porcina bajo contrato ascendió al 12 por 100. Aunque los criadores de cerdos del Medio Oeste se habían resistido tradicionalmente a los contratos de producción y a la consiguiente integración empresarial, la crisis agraria de la década de 1980 empujó a muchos agricultores a

aceptar contratos para no exponerse a la pérdida de sus explotaciones (Rhodes, 1990).

Durante este mismo período, los trabajadores de las industrias transformadoras, especialmente de carne de vacuno y cerdo, sufrieron un ataque general a sus sindicatos que dio lugar a concesiones en materia de salarios y prestaciones. Los accidentes de trabajo en las cadenas de montaje aumentaron al acelerarse la rapidez de éstas en las factorías (Constance y Heffernan, 1989b; Moody, 1988).

Utilizando la nación-Estado como unidad de análisis se aclara aún más el cuadro. Desde este punto de vista, puede apreciarse que algunas de las grandes empresas productoras de pollos no son en absoluto empresas avícolas, sino más bien ETN globalmente integradas. Aun cuando no tan grande y bien aprovisionada como ConAgra, Cargill o Continental Grain, Tyson sigue siendo una organización que crece rápidamente.

Esta visión muestra asimismo que los contratos y la integración en empresas están progresando en las industrias ganaderas, mientras que los altos niveles de concentración económica son uniformes en las industrias transformadoras de cereales. Empresas como ConAgra y Cargill actúan tanto en el sector ganadero como en el de transformación de cereales. Los ganaderos se han convertido sustancialmente en piezas integrantes de las empresas (Davis, 1980; Breimyer, 1965) y los productores de cereales comerciales se han visto atrapados en una lucha de costes y precios entre proveedores oligopolísticos de consumos intermedios y mercados oligopsonísticos del producto (Martinson y Campbell, 1980; Heffernan, 1989; Constance y Heffernan, 1989a; Constance y cols., 1990). Los trabajadores de las factorías pierden sus sindicatos y sufren accidentes a causa de la aceleración de las cadenas de montaje (Constance y Heffernan, 1989b; Moody, 1988). El Estado está abandonando su política antimonopolio con el fin de atraer capital y lograr acumulación.

Tercera etapa: la integración global

Mientras documentábamos el predominio de un puñado de consorcios en el sistema alimentario norteamericano, tropezábamos constantemente con actividades internacionales de las mismas empresas. En consecuencia, elaboramos un catálogo de los niveles de concentración en otros países de las mercancías investigadas en Estados Unidos. Encontramos numerosas dificultades. En primer lugar, era escasa o inaccesible la información fiable sobre cuotas de mercado por países. También la información fiable y sistemática acerca de las actividades de las ETN agroalimentarias era escasa o inaccesible. Parte del problema estribaba en la dificultad para valorar si la producción de bienes y su transformación era llevada a cabo por empresas nacionales independientes, por empresas de propiedad pública o por filiales de ETN. A la vista de las barreras encontradas con este método, es decir, en materia de información específica para cada país sobre los mercados de materias primas, cambiamos nuestra unidad de análisis a las actividades de las ETN.

Por entonces estaba aumentando la producción bibliográfica sobre globalización del sistema agroalimentario. Un artículo de Friedmann y McMichael (1989) nos proporcionó un marco útil para contextualizar nuestras investigaciones empíricas. Friedmann y McMichael utilizan el concepto de Aglietta (1979) de sistemas alimentarios contextualizados históricamente, combinado con el concepto de Sanderson (1985) de aprovisionamiento global, para afirmar que las ETN, sobre todo las que tienen su sede en Estados Unidos, están creando un nuevo sistema alimentario que denominaron complejo agroalimentario global, basado en el aprovisionamiento global. Un sistema alimentario se refiere a diferentes divisiones internacionales del trabajo ligadas a diferentes períodos de acumulación capitalista que crean un sistema internacional de producción y consumo de alimentos. El aprovisionamiento global se refiere a la capacidad de las ETN para obtener consumos intermedios y productos de mercado en

varios lugares del globo, reduciendo así la incertidumbre relacionada con el aprovisionamiento de mercancías y las ventas del producto, así como para enfrentar entre sí diferentes naciones-Estado y con ello obtener los máximos beneficios.

Tabla 6 Resumen de actividades de las grandes empresas comerciales por países

AVES

Tyson - México, Canadá
ConAgra - Puerto Rico, Portugal, España, empresa conjunta Unión Soviética
Cargill - Argentina, Brasil, Inglaterra, Tailandia
Mitsui and Co. - Malasia
C. Itoh - México
Mitsubishi - Brasil
Ajinomoto - Brasil
Nippon Meat Packers - Tailandia

PIENSOS

Tyson - Japón, Canadá
ConAgra - Portugal, España, empresa conjunta Unión Soviética
Cargill - Canadá, Brasil, Japón, España, Malasia, Taiwán, Corea del Sur, Tailandia, Filipinas, empresa conjunta China
Ferruzzi/Central Soya - Francia, Países Bajos, Taiwán, Portugal, Puerto Rico, Tailandia, empresa conjunta Yugoslavia, empresa conjunta URSS, empresa conjunta Hungría, empresa conjunta Polonia, empresa conjunta China

Fuente: Constance y Heffernan, 1991a.

La tabla 6 muestra algunas de las principales ETN en el campo de la cría y transformación de aves y en la producción de piensos. Las empresas que dominan el sector norteamericano de avicultura y las industrias alimentarias norteamericanas son asimismo las más activas en la avicultura global. Otras grandes empresas, como Ferruzzi/Central Soya, realizan grandes operaciones con piensos en el campo internacional. En otro tiempo, Central Soya fue una gran empresa norteamericana de avicultura (véase la tabla 1). La presencia de empresas japonesas también es notable.

Tabla 7 Resumen de actividades de las principales empresas comerciales internacionales en exportaciones, por países y destino

Tyson:	empresa conjunta C. Itoh, Trasgo en México a Japón
Cargill:	empresa conjunta Nippon Meat Packers en Tailandia a Japón
Mitsubishi:	empresa conjunta Perdigao en Brasil a Japón
Mitsui:	empresa conjunta Malayan Fluor Co. en Malasia a Japón
Ajinomoto:	empresa conjunta d'Osato Ajinomoto Alimentos S. A.
en Brasil a Japón	
Nippon Meat Packers:	empresa conjunta Cargill en Tailandia a Japón.

Fuente Constance y Heffernan, 1991a.

La tabla 7 muestra las conexiones, a través de empresas conjuntas, de varias ETN y las exportaciones de algunos de sus productos. La columna de la izquierda muestra la ETN de origen; el resto de la tabla muestra el socio en la empresa conjunta y los países que participan en las sociedades conjuntas. Obsérvese que Tyson Foods tiene un acuerdo de empresa conjunta con C. Itoh de Japón para producir pollos en México destinados a su consumo en los mercados nacionales y para la exportación a Japón. Tyson envía asimismo muslos de pollos criados en Estados Unidos a México para su posterior tratamiento y envío a mercados japoneses. Las pechugas se separan para su uso en la industria norteamericana de comida rápida; los muslos restantes son des-huesados en México, donde la mano de obra es más barata.

Cargill tiene una empresa conjunta con Nippon Meat Packers, que es el mayor envasador de carne de Japón, para producir y transformar pollos en Tailandia para su exportación a Japón. Dentro de este esquema, Cargill suministra producción integrada verticalmente y Nippon suministra el acceso a los mercados japoneses. Mitsubishi actúa en Brasil para exportar a Japón; Mitsui tiene en marcha otra operación similar en Malasia, lo mismo que Ajinomoto en Brasil.

Al ligar los nombres de las empresas con sus actividades específicas, se obtiene un cuadro más claro. En el caso de la avicultura, la mayoría de la producción internacional para la exportación se orienta al consumo japonés y es coordinada por empresas japonesas y norteamericanas (Constance y Heffernan, 1991a). Un estudio que realizamos posteriormente se centra en las empresas conjuntas de ETN en la Unión Soviética, Europa del Este y la República Popular China. En ese estudio se observó la presencia de las mismas empresas en la producción de alimentos y en las industrias transformadoras. La evidencia apoyó la hipótesis de que las ETN están creando un complejo agroalimentario global basado en el aprovisionamiento global y en mercados globales (Constance y Heffernan, 1991b).

Grandes ETN alimentarias globales

Al poner nombre a las ETN y especificar su actividad, se obtiene una visión más clara de los agentes que intervienen en la reestructuración del sistema alimentario global. Acumulativamente, los datos muestran que las ETN tienen una visión más global de la coordinación del sistema alimentario que cualquier nación-Estado y que son los agentes activos, mientras que las naciones-Estado son “receptoras” mucho más pasivas de bienes producidos a través de sistemas globales de producción. Es la capacidad de las ETN para reunir y utilizar información lo que les concede su primacía como agente global. La información dicta dónde se realizarán las distintas clases de producción y quién las realizará.

Obviamente, hay intentos locales, regionales y nacionales de resistir a los papeles globales asignados sobre la base de la ventaja comparativa de las ETN; las grandes naciones-Estado son mecanismos concretos que no desaparecerán por su propia voluntad. Además, las ETN necesitan los mecanismos de la nación-

Estado para que les ayuden a la extracción de recursos y a la penetración de los mercados, aun cuando las ETN sufran a la vez los impedimentos que en su búsqueda de consumos intermedios libres de barreras y fuentes de aprovisionamiento les plantea la política reguladora de la nación-Estado (Bonanno, 1991). Aun así, el conocimiento de la fuerza impulsora de la reestructuración del sistema alimentario global se obtiene centrando la atención en la actividad de las ETN en el sistema alimentario global. Las ETN son “empresas florecientes” que tienen intereses creados en todo el globo.

Puede obtenerse un cuadro aún más claro de la actividad de las ETN centrando la atención en las distintas actividades de las ETN. Consideremos, por ejemplo, Cargill, ConAgra, Ferruzzi y dos empresas japonesas.

Cargill

Con sede en Minneapolis, Minnesota, Cargill es una empresa de la que ha oído hablar la mayoría de la gente. Es la mayor empresa mundial de comercio de cereales. En la tabla 8 se recogen sus empresas por países en 1988. Esas empresas abarcan 50 países, con más de 800 oficinas o factorías que dan empleo a más de 55.000 personas (Cargill, 1990).

Tabla 8 Empresas de Cargill por países - 1988

País	Número de empresas	País	Número de empresas
Argentina	5	Malasia	2
Australia	10	México	6
Bélgica	3	Países Bajos	10
Bermudas	1	Nueva Zelanda	2
Brasil	20	Nigeria	1
Canadá	21	Pakistán	1
Chile	1	Panamá	1
Colombia	3	Paraguay	1
República Dominicana	1	Perú	2
Ecuador	1	Filipinas	2
El Salvador	2	Portugal	3
Inglaterra	17	Escocia	2
Etiopía	1	Singapur	1
Francia	14	Sudáfrica	1
Guatemala	1	España	21
Honduras	3	Suiza	4
Hong Kong	1	Taiwan	4
India	1	Tanzania	2
Indonesia	1	Tailandia	5
Italia	3	Turquía	2
Costa de Marfil	1	Estados Unidos	638
Japón	4	Venezuela	3
Kenia	2	Alemania Occidental	4
Corea	3	Indias Occidentales	1
Malawi	2		
TOTAL DE PAISES:	50	NUMERO TOTAL DE OPERACIONES:	841

FUENTE: Cargill 1988, "Cargill Directory".

Cargill opera primordialmente en la oferta de mercancías y servicios al por mayor, interviniendo en el comercio de al menos 103 productos, que van desde el zumo de manzana hasta la lana. Entre otros, se incluyen alimentos "ordinarios" como el maíz, la avena y el arroz; compuestos alimentarios como la harina de girasol, la pulpa de limón y la mantequilla de cacao; minerales como los metales ferrosos, el oro, el platino y la sal; combustibles como el fuel oil, el gasóleo y la gasolina; gases

como el nitrógeno; por no hablar de otras actividades, como los fletes transoceánicos, los instrumentos financieros y los servicios de inversión.

En 1990, entre sus demás actividades, Cargill adquirió de Unilever la empresa United Agricultural Merchants; creó junto con Nippon Meat Packers, de Japón, Sun Valley Thailand como empresa conjunta; construyó, por importe de 1.250 millones de dólares, una planta de melazas en Estados Unidos; compró la empresa Alexander, fábrica de piensos de Nueva York, a Continental Grain; aceptó comprar para su filial Excel la empresa Emge Packing, de Indiana; anunció planes para abrir oficinas en Moscú y Varsovia; amplió sus fábricas de harina de maíz en Tennessee, y proyectó una expansión por importe de 8.300 millones de dólares de sus instalaciones de tratamiento avícola en Florida (Constance y Heffernan, 1991b). Kneen (1990) ofrece una útil exposición del intento afortunado de Cargill de reestructurar la agricultura canadiense.

ConAgra

Con sede en Omaha, Nebraska, ConAgra tiene una presencia relativamente reciente en el campo internacional, pero se ha expandido con rapidez adquiriendo en los últimos 10 años hasta 56 empresas; y dando empleo a más de 58.000 personas (ConAgra, 1990). ConAgra opera en 26 países en diversas materias primas, casi exclusivamente agrarias. Marcas como Armour, Swift y Banquet son suyas. Recientemente compró Beatrice por unos 1.300 millones de dólares. Su reciente adquisición del 50 % de Elders, de Australia, le ha permitido establecer importantes lazos globales para la exportación de carne de vacuno y ovino a la cuenca del Pacífico y convertirse en la tercera empresa de transformación de alimentos de todo el mundo (Milling and Baking News, 1990: 34).

Además de las instalaciones en Estados Unidos, Canadá y Australia, ConAgra tiene instalaciones en Europa, Lejano Orien-

te y América Latina. Opera en leguminosas y frutos secos en Chile; es una destacada empresa de transformación y comercio internacional de sulpher canadiense; tiene una empresa conjunta para el tratamiento de la carne de vacuno y ovino en Australia con destino a mercados locales y de exportación; posee empresas propias en España y Portugal que producen y transforman piensos, cerdos y pollos; es propietaria del 50 % de Gelazar, importante distribuidor europeo de mariscos; es titular de la mayoría del capital de Mediterranee, de Francia, distribuidora de carnes transformadas; tiene una empresa conjunta para la fabricación de harina y es propietaria de una fábrica de harina de avena en Chile; opera en Puerto Rico en productos avícolas, derivados del maíz, piensos de fórmula y embutidos; y es una destacada empresa de comercialización a escala mundial de fertilizantes (ConAgra Annual Report, 1990).

Durante 1990, entre las actividades de ConAgra pueden citarse las siguientes: la compra de Mediterranee en Francia; la participación al 50 % por ciento con D. R. Johnson de Australia para exportar carne de vacuno y ovino; la creación, con una participación del 80 %, de Superior Barge Lines; el establecimiento de una empresa conjunta con Esso para la distribución de nitrógeno en Estados Unidos; la formación con Compañía Molinera San Cristóbal, de Chile, de una nueva empresa, Conasan, dedicada a los derivados de avena; la organización de una empresa conjunta con la Unión Soviética para operaciones de conversión de piensos en avicultura y producción de cerdos; la compra de Beatrice (EE. UU.) a KKR por 1.340 millones de dólares; la compra del 50 % de las operaciones cárnicas de Elders (Australia), así como la división de levaduras y las operaciones internacionales de lana (Constance y Heffernan, 1991b).

Gruppo Ferruzzi

Tiene su sede social en Rávena, Italia, y es un enorme consorcio que da empleo a más de 80.000 personas en unos 23 paí-

ses. En la tabla 9 se presentan datos sobre sus actividades en diversos países y sobre el número de empresas en cada uno de ellos.

Tabla 9 Número de factorías de Ferruzzi/Central Soya, por países

País	Número	País	Número
Canadá	4	Irlanda	1
Estados Unidos	55	Reino Unido	4
México	1	Dinamarca	1
Caribe	3	Bélgica	3
Perú	1	Holanda	4
Brasil	8	Portugal	3
Paraguay	2	España	16
Uruguay	1	Francia	25
Argentina	4	República Federal de Alemania	5
Italia	358	Tailandia	1
Japón	2	Taiwán	1
Indonesia	1		

Fuente Ferruzzi and the Global Market, 1990.

El sector agrario, del que forma parte Central Soya, representa menos del 30 % de los activos de Ferruzzi. Sus actividades primarias son los productos químicos, la construcción, la ingeniería y los seguros (Ferruzzi, 1990). Durante 1990, algunas de sus actividades fueron las siguientes: formó la Mississippi River Grain Company en Estados Unidos; la filial Central Soya y Agard (Hungría) constituyeron una empresa conjunta, Agro-Komplex, para la fabricación de piensos; celebró un acuerdo con el Gobierno yugoslavo para crear una nueva empresa conjunta con el fin de producir concentrados de proteínas de soja; anunció una fusión con reestructuración con la italiana Montedison; compró, a través de una de sus filiales, la factoría de semillas oleaginosas de Unilever en Mannheim, Alemania, y una participación del 33 por ciento en Finanziaria Centro Nord, de Italia;

compró, a través de otra filial, una participación del 25 por 100 en Indiana Packing; obtuvo autorización para la construcción de una nueva empresa de tratamiento de zumo de remolacha azucarera en Fenara, Italia; organizó una nueva compañía, Comagri, con el Gobierno italiano y con productores de remolacha, con una participación del 27 por 100; la filial Central Soya organizó una operación de cría de cerdos en Indiana; organizó, a través de la filial Central Soya, una empresa conjunta con Universal Edible Oils, parte del grupo Birla, de India; y estableció otra empresa conjunta con el grupo Birla para el tratamiento de la soja y para operaciones con aceite vegetal (Constance y Heffernan, 1991b).

ETN alimentarias japonesas

Las empresas japonesas ya mencionadas tienen una estructura social muy parecida a la de Ferruzzi. La alimentación y la agricultura son normalmente una pequeña parte del gran grupo de ETN japonesas. Algunas de ellas tienen una estructura empresarial que les atribuye pequeñas partes (5 por 100-10 por 100) de cada una (Floyd, 1991). Para conocer su situación pueden servir de ejemplo dos empresas: C. Itoh y Nippon Meat Packers.

C. Itoh es una de las mayores empresas comerciales japonesas, con unas 692 filiales que operan en 87 países. Con aproximadamente 10.000 asalariados, C. Itoh tiene activos por importe de 30.000 millones de dólares. Entre otras cosas, C. Itoh es propietaria de Kokusai Soso Kigyo, una filial integrada globalmente; posee Consolidated Barge y Grain Co., de St. Louis, Misouri; tiene 38 instalaciones cerealistas junto al río Mississippi para el transporte de cereales, entre otros lugares, a Europa del Este; es propietaria de Riverport Steel en Louisville, Kentucky, y de Ravel, dedicada al comercio de metales preciosos, en Clearwater, Florida; se dedica también a operaciones forestales en Chile y Brasil, y por supuesto tiene grandes inversiones en Japón.

Nippon Meat Packers, número uno de las empresas alimentarias de Japón, opera en 13 países con 13.232 asalariados. Importa carne de Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Rusia, Brasil, México, Australia, Nueva Zelanda, Tailandia, Singapur, China, Suecia y Dinamarca. Además de ser propietaria de Day Lee Meats en Los Angeles, tiene filiales en Australia, el Reino Unido y Canadá.

Lo que queremos poner de relieve es la naturaleza cada vez más intersectorial de la industria alimentaria. Cargill es también un importante fabricante de sal y acero. Negocia en mercancías como el oro y la plata y presta servicios financieros. Ferruzzi es una gran empresa industrial en la que su división de alimentación es importante pero minoritaria. La alimentación es una división minoritaria en la mayoría de las grandes empresas japonesas.

La tabla 10 ofrece datos resumidos sobre las 25 mayores empresas alimentarias globales, sobre sus sedes y sobre sus principales líneas de productos.

Tabla 10 Mayores empresas mundiales de transformación de alimentos, 1989

CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS	SEDE PRINCIPAL	VENTA DE		PRODUCTOS PRINCIPALES
		ALIMENTOS TRANSFORMADOS (Miles de millones)	VENTAS TOTALES (Miles de millones)	
1. Nestlé	Suiza	\$ 31,0	\$ 32,0	Alimentos diversos, restaurantes
2. Philip Morris	EE.UU.	25,8	43,0	Productos alimentarios, tabaco, cerveza
3. Unilever	Reino Unido/Paises Bajos	17,2	34,4	Alimentos diversos, jabones
4. ConAgra	EE.UU.	16,0	19,0	Productos alimentarios, carnes, aves
5. Kirin Brewery	Japón	11,2	11,4	Cerveza, bebidas refrescantes
6. RJR Nabisco	EE.UU.	9,9	16,9	Alimentos, tabaco
7. IBP	EE.UU.	9,5	9,5	Carnes
8. Anheuser-Busch	EE.UU.	9,3	9,7	Cerveza, alimentos cocinados, aperitivos
9. PepsiCo	EE.UU.	9,0	15,2	Bebidas refrescantes, aperitivos, restaurantes
10. Coca-Cola	EE.UU.	8,5	8,9	Bebidas refrescantes, zumos de fruta
11. Taiyo Fishery	Japón	8,1	9,0	Mariscos
12. BSN	Francia	7,5	8,0	Aperitivos, bebidas de bakery
13. Archer Daniels Midland	EE.UU.	7,3	7,9	Alimentos, cereales
14. Sara Lee	EE.UU.	7,1	11,7	Alimentos congelados, carnes
15. Mars	EE.UU.	7,0	8,0	Dulces, alimentos para animales de compañía
16. Snow Brand Milk Products	Japón	6,6	6,6	Productos lácteos
17. Borden	EE.UU.	6,5	7,6	Productos lácteos, pasta, adhesivos
18. Hilsdown Holdings	Reino Unido	6,5	7,0	Aves, harina, mariscos
19. Ralston Purina	EE.UU.	6,1	6,7	Alimentos, cereales, alimentos para animales de compañía
20. Bass	Reino Unido	6,1	6,1	Bebidas
21. Cargill	EE.UU.	6,0	43,0	Carnes, cereales
22. H.J. Heinz	EE.UU.	5,9	6,0	Productos alimentarios diversos
23. Campbell Soup	EE.UU.	5,8	6,0	Sopas, alimentos preparados
24. Elders	Australia	5,8	8,4	Cerveza, alimentos, carnes
25. Asahi Breweries	Japón	5,7	5,7	Cerveza

Fuente Milling and Baking News, 12/25/90: 6.

Conclusión

A nuestro juicio, las ETN tienen una visión del sistema global, incluyendo un sistema alimentario global. Su singular acceso a la información les confiere poder para influir en los asuntos internos de las naciones-Estado. Los efectos de la reestructuración por las ETN del sistema alimentario global sólo han comenzado a documentarse; sus actividades en diferentes naciones-Estado dan con frecuencia lugar a importantes crisis sociales (véanse, por ejemplo, Lawrence, 1991; Teubal, 1987; Barkin, 1985; Sanderson, 1985; Rama, 1985; Kneene, 1990; Constance y otros, 1990). Para alcanzar una idea clara del orden global que está surgiendo, es preciso contar con un análisis cuidadoso y detallado de los diversos efectos de la reestructuración de las ETN.

Quizá esta fase del desarrollo económico deba llamarse “nueva globalización”, porque, aun cuando hubo sistemas globales (véase Friedmann y McMichael, 1989), éstos fueron cuantitativa y cualitativamente diferentes del sistema alimentario emergente. Fueron cuantitativamente diferentes porque el sistema anterior había alcanzado los confines de los sistemas de producción de la tierra, es decir, quedaban pocas fronteras (acuicultura). La dimensión de las empresas ya ha sobrepasado la dimensión límite que permite acrecentar las economías técnicas de escala. Las economías pecuniarias de escala, como el acceso a grandes cantidades de capital y crédito y el creciente número de opciones estratégicas debido a la mayor abundancia de recursos, continúan aumentando. ¿Qué nombre podemos inventar para describir las empresas que han sobrepasado la forma transnacional? ¿Transglobales? ¿Transplanetarias? En suma, las nuevas ETN pueden recurrir a carteras más llenas, es decir, a muchas opciones de aprovisionamiento.

Las ETN son cualitativamente diferentes por la repercusión de la tecnología informática y su decreciente vinculación con sus naciones-Estado de origen. Muchas de ellas disponen de sistemas informáticos de previsión del tiempo y de correo electróni-

co para el intercambio instantáneo de información muy superiores en capacidad a la mayoría de los satélites de las naciones-Estado. La tecnología de información instantánea es su principal fuente de ventaja. Las ETN utilizan esta ventaja de información para reducir la incertidumbre relacionada con la obtención de consumos intermedios y con los mercados. Las naciones-Estado dependen de las ETN para la información relacionada con la producción y el comercio agrarios (Morgan, 1980).

Según Barnet y Mueller, los gestores de las ETN se consideran a sí mismos como “gestores mundiales”, por ser los primeros hombres de la historia “que han hecho un intento creíble de dirigir el mundo como una unidad integrada” (Morgan, 1980: 275). Según las empresas multinacionales van cortando sus estrechos lazos con sus naciones-Estado de origen y se convierten en transnacionales, la localización del control de las ETN se vuelve problemática. Cargill tiene su filial Tradax en Ginebra, Suiza, y podría manejar su empresa desde allí si lo necesitara (Morgan, 1980). La responsabilidad empresarial es cada vez más difícil sin la fuerza de la nación-Estado para aplicar directrices medioambientales o normas de seguridad en el trabajo. Si la nación-Estado pone demasiadas dificultades, la empresa se trasladará a donde no sean tan estrictas la regulación o la protección. ¿Quién o qué regulará las ETN y hará que sean responsables de sus acciones?

Sin embargo, quizá queden alternativas de organización local de la producción alimentaria en un sistema alimentario cada vez más bipolarizado. Este consiste, por un lado, en la gran masa de grandes hipermercados dependientes de las ETN; por otro, hay mercados orgánicos locales y regionales, mercados de agricultores locales y otros segmentos no integrados. Algunos autores han pedido el desarrollo de una organización política global que regule las actividades de las ETN (Borrego, 1981; Friedmann y McMichael, 1989; Bonanno, 1991; Friedland, 1991). Si bien el crecimiento de la CEE, el NAFTA y la organización de la cuenca japonesa/Pacífico benefician a las ETN al crear grandes pun-

tos de encuentro dentro de los que las ETN pueden operar bajo una normativa comercial uniforme, sigue siendo problemática la cuestión de la legitimación. Al surgir un nuevo orden mundial, las negociaciones entre las antiguas naciones-Estado, los nuevos Estados regionales, las ETN y los movimientos sociales continuarán haciendo del nuevo paisaje global un campo de lucha.

Bibliografía

- Bain, J. (1968) *Industrial Organization*, New York: Wiley.
- Barkin, D. (1985) "Global Proletarianization" en S. Sanderson (ed.), *The Americas in the New International Division of Labor*, Nueva York: Holmes and Meier.
- Bonanno, A. (1991) "The Globalization of the Agricultural and Food Sector and Theories of the State", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1.
- Borrego, J. (1981) "Metanational Capitalist Accumulation and the Emerging Paradigm of Revolutionist Accumulation", *Review*, Vol. IV, n.º 4, primavera, pp. 713-777.
- Breimyer, H. (1965) *Individual Freedom and the Economic Organization of Agriculture*, Urbana, Ill.: Univ. of Illinois Press.
- Buttel, F., y Goodman, D. (1989) "Class, state, technology, and international food regimes", *Sociologia Ruralis*, Vol. 14, n.º 2, pp. 86-93.
- Connor, John; Richard T. Rogers, Bruce W. Marion, y Willard F. Mueller (1985) *The Food Manufacturing Industries: Structure, Strategies, Performance, and Policies*, Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Constance, D.; Jere Gilles, y Williams D. Heffernan (1990) "Agrarian Policies and Agricultural Systems in the United States", en A. Bonanno (ed.), *Agrarian Policies and Agricultural Systems*, Boulder, Co: Westview Press.

- Constance, D. (1988a) "The State and Structure of the Broiler Industry: Missouri and the US", tesis doctoral inédita. Department of Rural Sociology, University of Missouri - Columbia.
- (1988b) "Obstacles or Detours: The Broiler Industry Revisited", presentado en la reunión anual de la Rural Sociological Society, Athens, Georgia.
- Constance, Douglas H., y William D. Heffernan (1989a) "The Rise of Oligopoly in Agricultural Markets: The Demise of the Family Farm", presentado en la reunión de la Agriculture, Food, and Human Values Society, Little Rock, Ark., noviembre.
- (1989b) IBP's Rise to Dominance in the US Meatpacking Industry: Boxed Beef and Busted Unions", presentado en la reunión de la Agriculture, Food, and Human Values Society, Little Rock, Ark., noviembre.
- (1991a) "The Global Poultry Agro/Food Complex", *International Journal of the Sociology of Food and Agriculture*, Vol. 1.
- (1991b) "The Global Food System: Joint Ventures in the USSR, Eastern Europe, and the People's Republic of China", presentado en la reunión anual de la Midwest Sociological Society. Des Moines, Iowa, abril.
- Davis, John E. (1980) "Capitalist Agricultural Development and the Exploitation of the Propertied Laborer", en Frederick H. Buttel y Howard Newby (eds.), *The Rural Sociology of the Advanced Societies: Critical Perspectives*.
- Floyd, R. (1991) "Assessment of Global Agribusiness", Technical Paper, Department of Rural Sociology, University of Missouri - Columbia.
- Freidland, William H. (1984) "Commodity systems analysis: an approach to the sociology of agriculture." pp. 221-235 en Harry K. Schwarzweller (ed.), *Research in Rural Sociology and Development: A Research Annual*. Greenwich, Conn.: JAI Press.

- (1991) "The Transnationalization of Agricultural Production: Palimpsest of the Transnational State", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1.
- Freidland, William H., y Dorothy Nelkin (1972) "Technological trends and the organization of migrant farm workers", *Social Problems*, 19, primavera.
- Freidland, William H. y Robert J. Thomas (1974) "Paradoxes of agricultural unionism in California", *Society*, 11, mayo/junio: 54-62.
- Freidland, William H., y Amy E. Barton (1975) *Destalking the Wily Tomato: A Case Study in Social Consequences in California Agricultural Research*. Davis, California: College of Agriculture and Environmental Studies, University of California, Davis. Research Monograph, N.º 15.
- Freidland, William H.; y Amy E. Barton (1976) "Tomato technology", *Society*, 13, septiembre/octubre.
- Freidland, William H., A.H. Barton y R.J. Thomas (1981) *Manufacturing Green Gold*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Friedmann, Harriett, y Philip McMichael (1989) "Agriculture and the State System: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present", *Sociologia Ruralis*, Vol. XX-XIX-2:93-117.
- Heffernan, William D. (1972) "Sociological dimensions of agriculture structures in the United States." *Sociologia Ruralis* 12:481-499.
- (1974) "Social Consequences of Vertical Integration: A Case Study in the Poultry Industry", presentado en la convención anual de la Association of Agricultural Scientists, Memphis, Tennessee, February.
- (1984) "Constraints in the US poultry industry", en Harry Schwarzweller (ed), *Research in Rural Sociology and Development*, (1):237-60.
- (1989) "Confidence and Courage in the Next Fifty Years", *Rural Sociology*, (2):149-168.

- (1990) "The Internationalization of the Poultry Industry", presentado en el congreso mundial de la Asociación Sociológica Internacional. Madrid, España, 9-13 de julio de 1990.
- Heffernan, William, y Douglas H. Constance (1991a) "Concentration in the Food System: The Case of Catfish Production", presentado en la reunión anual de la Southern Rural Sociological Society, Fort Worth, Texas.
- (1991b) "Concentration of Agricultural Markets: Jan. 1991", Technical Paper, Department of Rural Sociology, University of Missouri - Columbia.
- Helmuth, J. W. (1984) "Update on Cattle and Hog Slaughter Data", Memorandum to Congressman Neal Smith, U.S. House of Representatives, junio 12.
- Kneene, B. (1990) *Trading Up: How Cargill, the World's Largest Grain Company, is Changing Canadian Agriculture*, Toronto: NC Press, Ltd.
- Kwik, P. (1991) "Poultry Workers Trapped in a Modern Jungle", *Labor Notes*, #146, mayo, pp. 1, 14-15.
- Lawrence, G. (1990) "Agricultural Restructuring and Rural Social Change in Australia", en Marsden, Terry, Philip Lowe, y Sarah Whatmore (eds.), *Rural Restructuring: Global Processes and Their Responses*. Londres: David Fulton Publishers.
- Marion, B. W. (1986) *The Organization and Performance of the U.S. Food System*, NC117 Committee, Toronto: Lexington Books.
- Marsden, Terry; Philip Lowe, y Sarah Whatmore (1990) *Rural Restructuring: Global Processes and Their Responses*. Londres: David Fulton Publishers
- Martinson, Oscar B., y Gerald R. Campbell (1980) "Betwixt and Between: Farmers and the Marketing of Agricultural Inputs and Outputs", en Frederick H. Buttel y Howard Newby (eds.), *The Rural Sociology of the Advanced Societies: Critical Perspectives*, pp. 215-253.

- Meuller, W. F., y Richard Rogers (1980) "The Role of Advertising in Changing Concentration of Manufacturing Industries", *Review of Econ. and Stat.*, 62: 89-96.
- Milling and Baking News (1980) "World's Largest Food Processors", 12-25-90:34.
- Rama, R. (1985) "Some Effects of the Internationalization of Agriculture on the Mexican Agricultural Crisis", en Sanderson (ed.), *The American in the New International Division of Labor*, Nueva York: Holmes and Meier.
- Rostow, W. W. (1960) *The Stages of Economic Growth*, Londres: Cambridge University Press.
- Sanderson, S. (1985) "A Critical Approach of the Americas in the New International Division of Labor", en Sanderson (ed.), *The Americas in the New International Division of Labor*, Nueva York: Holmes and Meier.
- Sanderson, S. (1986) "The emergence of the 'world steer': internationalization and foreign domination in Latin American cattle production", en F. L. Tullis y W. L. Hollist (eds.), *Food, the State, and International Political Economy*, Lincoln: University of Nebraska Press, 123-148.
- Teubal, M. (1987) "Internationalization of Capital and Agroindustrial Complexes: Their Impact on Latin American Agriculture", *Latin American Perspectives*, Issue 54, Vol. 14, n.º 3, verano, pp. 315-364.