

Dinámicas recientes de las industrias agroalimentarias en el Mercosur: perspectivas, desafíos

GRACIELA E. GUTMAN / PABLO LAVARELLO pp. 59-83

Resumen

Las industrias agroalimentarias del Mercosur presentan una doble modalidad de inserción en los mercados mundiales: como proveedoras de materias primas y como abastecedoras de alimentos para el mercado regional. Este documento analiza las estrategias de expansión de las grandes transnacionales agroalimentarias ante los recientes cambios regulatorios y competitivos en los mercados mundiales. Tanto las multinacionales del comercio de materias primas como las gerencadoras de marcas reorientan sus estrategias y alianzas dentro de una especialización global o regional. La consolidación de una especialización en *commodities*, impulsada transitoriamente por una coyuntura internacional favorable, plantea serios limitantes de mediano plazo en términos de fragilidad externa y de dinamización de entramados productivos y tecnológicos locales y regionales.

Palabras clave

Industrias agroalimentarias / Inserción internacional / Integración regional / Estrategias de empresas transnacionales

Abstract

Mercosur agri-food industries show two different ways of insertion in international markets: as suppliers of raw materials and as producers of food for the regional market. This paper analyzes the expansion strategies of agri-food transnational firms in the Mercosur facing the recent changes in the institutional and the competitive context in the international markets. Both, the transnational firms engaged in raw materials trade and those dedicated to brand management redirect their strategies and alliances within a regional or global specialization. The resulting consolidation of a specialization in commodities, fostered by a favorable international conjuncture, poses serious restrictions, in the medium term, due to its external fragility and the difficulties for the development of local and regional productive and technological networks.

Key words

Agri-food industries / International insertion / Regional integration / Transnational firm's strategies

Introducción

Las industrias agroalimentarias (IAA), junto a los sectores productivos, comerciales y de servicios estrechamente vinculados a las mismas, conforman uno de los sistemas económicos más relevantes de los países del Mercado Común del Sur –Mercosur–, con fuerte influencia en la definición de sus perfiles de especialización y de inserción internacional.¹ Este sistema abarca la producción primaria, los proveedores de insumos, bienes de capital y de servicios para el agro y la industria, las diversas instancias de transformación industrial, las etapas logísticas, de distribución y comerciales, y las infraestructuras de apoyo tecnológico y de servicios. El bloque regional, así como cada uno de los principales países que lo integran, son exportadores netos de alimentos. Su posición en los mercados mundiales se vio fortalecida en años recientes gracias a los sostenidos aumentos en la producción y la productividad registrados en varios de los principales complejos agroalimentarios, y a la evolución favorable de los mercados mundiales. Ello ha sido resultado de importantes procesos de reestructuración productiva y de innovaciones tecnológicas y organizativas, junto al sostenido aumento de los precios de los principales *commodities* que conforman la canasta de exportaciones regionales, impulsado por el surgimiento de nuevos países demandantes, notablemente China y los países del Este asiático.

En el marco de importantes cambios en los contextos regulatorios y competitivos nacionales e internacionales, las fuertes transformaciones registradas en estas producciones en las últimas dos décadas han sido lideradas por nuevas y antiguas grandes empresas transnacionales presentes en la región² (oligopolios mundiales de los agronegocios), modificando las formas de *governance* de estos complejos.³ Nuevos flujos de comercio y principalmente de inversiones extranjeras directas (IED), la creciente mundialización de mercados, estrategias y estándares de calidad y seguridad, las pujas redistributivas internas, la competencia interempresarial acrecentada y la cada vez más urgente necesidad de integrar al desarrollo económico a poblaciones y regiones desplazadas, abren varios interrogantes en relación con las estrategias agroalimentarias de la región y, más en general, con sus estrategias económicas y sociales.

Centrando el análisis principalmente en la evolución de los agroalimentos en Argentina y Brasil, este documento presenta algunos elementos relevantes del diagnóstico sectorial (primer punto), las grandes tendencias de los agronegocios a escala internacional (segundo punto), y sus impactos sobre los agronegocios de la región (tercer punto), para

¹ El Mercosur es un bloque regional conformado por Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay; el Mercosur ampliado incluye a Chile y Bolivia. Actualmente (mayo de 2006) se está tramitando la incorporación gradual de Venezuela, en un período de cuatro años.

² Con el término «región» nos referimos a los países del Mercosur ampliado.

³ En este artículo utilizamos en forma indistinta los términos «complejos», «sistemas» y «cadenas».

discutir, en el último punto, las perspectivas y desafíos presentes en los sistemas agroalimentarios del Mercosur.

El Mercosur agroalimentario

Los sistemas agroalimentarios constituyen un conjunto heterogéneo de actividades tanto dentro de cada país como entre ellos. En los países subdesarrollados esta heterogeneidad es mayor debido a su herencia semi-colonial, que aún se expresa en la coexistencia de actividades exportadoras de materias primas indiferenciadas y de producción de alimentos para el abastecimiento del mercado interno. La especialización de los países miembros del Mercosur se basa en diversos tipos de productos agroalimentarios o agroindustriales, según los recursos naturales disponibles y el desarrollo agroindustrial de cada complejo productivo. Argentina se especializa en la producción de oleaginosas (soya y girasol), cereales (trigo y maíz principalmente), lácteos, carnes y sus derivados. Uruguay es proveedor de carnes y, más recientemente, de lácteos, arroz y otros alimentos, y Paraguay, con un desarrollo relativo menor en el sector, exporta carnes, oleaginosas y azúcar. Brasil, con una extensión continental, tiene diversas especializaciones geográficas: regiones productoras de carnes y de lácteos, otras especializadas en oleaginosas (principalmente soya), otras en cítricos (jugos concentrados congelados de naranja –FCOJ–), y otras en productos subtropicales (principalmente café y azúcar); es, por lo demás, el primer productor mundial de café, FCOJ, azúcar y etanol y el segundo productor de carne bovina y de granos y harinas de soya.

Las heterogeneidades presentes en los sistemas agroalimentarios de los diferentes países se encuentran estrechamente asociadas a sus diferentes dotaciones de recursos naturales, al grado de desarrollo relativo de cada uno, y a las diferentes formas de articulación intersectorial de sus sistemas agroalimentarios. El peso relativo de las actividades agrícolas es diferente en estos países, aumentando en aquellos con una base industrial menos desarrollada. La participación del PBI agrícola en el PBI total en Uruguay (6,2 por ciento) es sensiblemente mayor que en países con mayores grados de diversificación (Brasil, 4,3 por ciento; Argentina, 4,6 por ciento). Esta relación inversa entre especialización agropecuaria y desarrollo es mucho menos marcada cuando tomamos en cuenta las actividades agroindustriales y de alimentos en su conjunto. La participación de los sistemas agroalimentarios (incluyendo producción primaria y procesamiento industrial) en el PBI es del 34,8 por ciento en Uruguay, del 32,2 por ciento en Argentina y del 26,6 por ciento en Brasil (IICA, 2004), lo que pone en evidencia la importancia de los sistemas agroalimentarios en los procesos de desarrollo, a medida que se avanza en encadenamientos desde la agricultura hacia actividades industriales, comerciales, de distribución y de servicios.

La articulación productiva de los complejos agroalimentarios asume formas diferentes según cual sea la modalidad de inserción nacional/internacional de dichos sistemas. La integración nacional de los sistemas agroalimentarios entre sí y con otros sistemas productivos es mayor en Brasil que en Argentina y Uruguay: el 53 por ciento de la producción de los complejos agroalimentarios brasileños es utilizado como insumo intermedio por otras actividades no agroindustriales. En Argentina y Uruguay los encadenamientos entre complejos productivos son menores, alcanzando el 44 por ciento y el 42 por ciento respectivamente (IICA, 2004). Mientras que Brasil presenta un mayor grado de industrialización «aguas abajo» de la producción agropecuaria, los complejos agroalimentarios en Argentina y Uruguay se integran mayormente en la producción de alimentos de consumo o en cadenas globales de valor en sus etapas primarias o de primera transformación industrial.

Desde la puesta en marcha del Mercosur, en la segunda mitad de la década de los noventa, la inserción internacional del mismo ha asumido un doble rol: i) por un lado, una inserción intrarregional como proveedores de alimentos reforzando las complementariedades y articulaciones productivas entre los sistemas productivos de los países miembros; ii) por otro lado, una inserción como exportadores de materias primas a escala mundial, que está sujeta a la lógica de la globalización de las cadenas de valor impulsada por la acción conjunta de los procesos de transnacionalización y de liberalización multilateral, y por los acuerdos interregionales.

El primer tipo de orientación exportadora ha sido facilitado por el establecimiento de un arancel externo común (AEC), que en el caso de los productos agroalimentarios es del 12,9 por ciento en promedio. Si bien frente a las sucesivas crisis resultantes de las experiencias de apreciación cambiaria de los años noventa se han producido diferentes alteraciones del AEC y fundamentalmente de medidas no tarifarias (salvaguardias, medidas antidumping), el Mercosur ha permitido diversas oportunidades de complementación y articulación a escala nacional/regional. Algunos ejemplos resaltantes de estos procesos son los siguientes (Gutman, 2005):

- En el complejo lácteo (excendentario en Argentina y Uruguay, deficitario en Brasil), el AEC del Mercosur y la dinámica expansiva de los mercados internos en buena parte de los años noventa permitió la reorientación de las exportaciones argentinas y uruguayas hacia Brasil (entre el 60 por ciento y el 80 por ciento de las exportaciones de leche en polvo argentinas), posibilitando un desarrollo complementario de las producciones nacionales. La crisis de fines de los noventa cambia esta dinámica, mostrando una reorientación de las exportaciones fuera de la región.
- En el complejo trigo, excedentario en Argentina y deficitario en Brasil, el mercado regional posibilitó una fuerte complementariedad entre ambos países, que se profundiza a pesar de los intereses de las filiales brasileras de las grandes empresas interna-

cionales del comercio mundial por sustituir el aprovisionamiento regional. Entre el 65 por ciento y el 70 por ciento de las exportaciones argentinas de granos de trigo, y un 50 por ciento de las exportaciones de harina de trigo se orientan, en la segunda mitad de los noventa, a Brasil.

En contraste con esta lógica de complementación y articulación dentro del Mercosur, en años recientes se consolida una inserción de la región como proveedora mundial de materias primas. El Mercosur se conformó como un bloque de «regionalismo abierto»: la liberalización comercial intrarregional se efectuó en forma paralela a la liberalización multilateral de las cuatro economías, y se desarrollaron iniciativas de acuerdos comerciales de la región con otras regiones comerciales, como es el caso de las negociaciones con la Unión Europea y con el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

En un grupo importante de complejos, el Mercosur se ha revelado altamente competitivo internacionalmente: oleaginosas, cereales, carnes, azúcar. Su inserción como exportador agroindustrial se explica tanto por la disponibilidad de recursos naturales, como por el desarrollo de ventajas competitivas a partir de la introducción de nuevos paquetes tecnológicos y de importantes economías de escala en la transformación y logística de exportación.

Cuadro 1

Posicionamiento de Argentina y Brasil en el ranking mundial de países exportadores

Productos seleccionados	Argentina	Brasil
Aceites y harinas de soya	1°	2°
Aceites y harinas de girasol	1°	
Granos de soya	3°	2°
Maíz	4°	
Carne		1°
Jugo concentrado congelado de naranja		1°
Limonos y jugo concentrado de limón	1°	
Aves		1°
Leche en polvo	3°	
Azúcar		1°

Fuentes: Gutman, 2006; Rabobank, 2004.

El caso paradigmático de inserción exportadora del Mercosur es el del complejo soya, en el cual Argentina, Brasil y Paraguay son grandes productores primarios. Brasil es el segundo productor mundial y posee las mayores potencialidades de expansión del cultivo

dada la gran extensión de su frontera agrícola; Argentina es el tercero y Paraguay el quinto. Argentina y Brasil conjuntamente son los principales exportadores mundiales de los productos de este complejo. La producción mundial de soya se estima en 220 millones de toneladas, Mercosur genera casi la mitad de ese total con 100 millones de toneladas (FAS-USDA, 2006).

El complejo soya en Argentina y Brasil

El complejo oleaginoso está fuertemente internacionalizado, impulsado por el aumento de la competencia en los mercados mundiales, los bajos márgenes industriales, y la disputa por nuevos mercados emergentes. La internacionalización se manifiesta en las estrategias de las grandes firmas globales que participan en la molienda de granos y en el comercio internacional, en relación con el aprovisionamiento de materia prima, y en las inversiones en plantas industriales y en infraestructura logística. La rápida expansión del cultivo de soya y de las industrias de la molienda en la década de los setenta en Brasil y en Argentina fue provocada por las oportunidades comerciales abiertas con el embargo de Estados Unidos a las exportaciones de harinas de soya a la entonces Unión Soviética. El subsiguiente desarrollo del complejo en los ochenta y noventa se sustentó en las ventajas comparativas y competitivas de ambos países, que los colocan hoy en el primer lugar del *ranking* de exportadores mundiales. Argentina y Brasil presentan, sin embargo, rasgos diferenciales en sus senderos de desarrollo.

Brasil consolidó un complejo nacional competitivo basado en carnes blancas y en granos/aceites y harinas de soya, avanzando en el procesamiento de productos industriales derivados de la soya, de mayor valor agregado. La expansión de la producción a los cerrados occidentales posibilitó el acceso a tierras de bajo costo y la ampliación de las escalas de producción. La producción pasó de 27 millones de toneladas en 1997/1998 a 52 millones en 2003/2004, y a 63-64 millones en el 2005. Las mayores debilidades en la competitividad sistémica del complejo se registran en las infraestructuras logísticas y en los costos variables. El tema de la soya transgénica está en el centro de la reformulación estratégica del complejo. La esperada liberación del cultivo de organismos genéticamente modificados, si bien aumentaría la competitividad del complejo al reducir costos, podría comprometer, en opinión de algunos autores, las estrategias de diferenciación, identidad preservada y trazabilidad que se están implementando.

Argentina basó el desarrollo de la soya en la producción de *commodities* para el mercado externo y, ya en los noventa, en la rápida y masiva difusión de la soya transgénica (RR) —con el paquete tecnológico asociado de agroquímicos, fertilizantes y siembra directa— que actualmente cubre más del 95 por ciento del área sembrada. La difusión de la soya RR a partir de 1996 y el uso generalizado del nuevo paquete agronómico logró superar los impactos de la caída de los precios internacionales, posibilitando una rebaja sustancial de los costos, que impulsa y consolida las ventajas competitivas del país. El complejo soya en Argentina presenta fuertes ventajas competitivas sistémicas, con la integración a la cadena de valor de las grandes empresas aceiteras de modernas infraestructuras logísticas (hidrovía del Paraná, puertos privados, depósitos, ferrocarriles) y comerciales. La producción de soya se multiplicó por 2.5 en los noventa; en el 2005 alcanza a los 35 millones de toneladas. Los grandes capitales del oligopolio mundial del comercio internacional de granos y de la molienda se articularon con el emergente oligopolio «genético-químico», logrando coordinar las complementariedades entre innovaciones tecnológicas y organizacionales.

Ambos países enfrentan actualmente varios desafíos provenientes de los nuevos desarrollos biotecnológicos y de las estrategias en mercados emergentes (China, India).

Fuentes: Gutman y Lavarello, 2003; Reza, 2003; Wilkinson, 2004.

Entre los principales determinantes de la competitividad de la región es posible mencionar las ventajas comparativas resultantes de los menores costos de la tierra dada la abundancia de recursos naturales, y el acceso a la moderna biotecnología en la etapa de producción agropecuaria: difusión temprana de semillas genéticamente modificadas en Argentina en 1996, y más tardía en Brasil en el 2002. Los datos presentados en el siguiente cuadro ilustran los diferenciales de costos primarios entre los tres mayores proveedores mundiales del complejo soya

Cuadro 2

Costos de producción de soya en países seleccionados 2005/2006
(dólares/tn)

	Argentina	Brasil	EE. UU.
Alquiler tierra	63,57	22,76	95,53
Trabajo & maquinaria	39,68	60,59	30,86
Semillas	13,23	11,53	23,52
Agroquímicos	13,96	56,38	19,11
Fertilizantes	8,45	58,44	23,88
Total tranquera	138,89	209,69	192,9
Fletes internos	24,99	35,64	34,91
Costos puerto	2,2	6,98	2,94
Flete marítimo	34,91	56,95	44,09
Total CIF Rotterdam	200,98	309,26	274,84
Derecho exportación (23,5%, FOB)	49,84		
Total CIF Rott. ajustado	250,83	309,26	274,84
Diferencia 05/06 vs 04/05			
Total tranquera (%)	3	18	-19

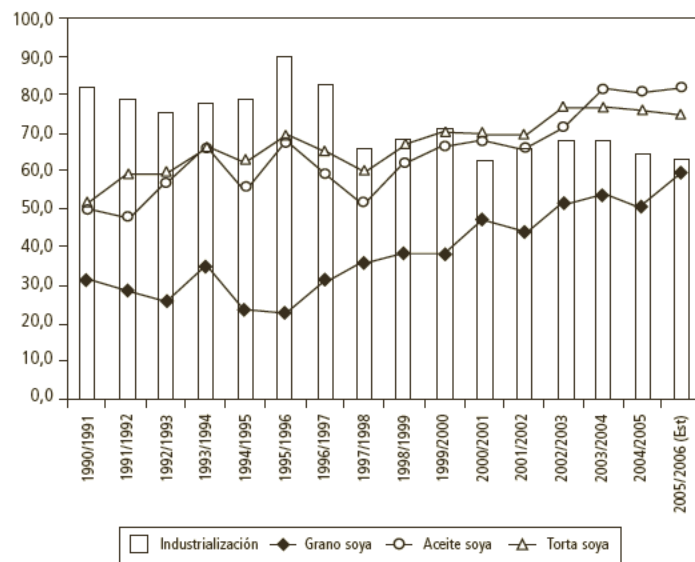
Fuente: Reca, 2006; Rabobank, 2004.

Las ventajas relativas de Argentina se ven reforzadas por los menores costos unitarios de molienda explicados por importantes economías de escala (6.000 toneladas diarias promedio en Argentina, 3.000 en Brasil y 2.500 en EE. UU.), y las inversiones en las etapas logísticas de exportación, en las cuales Argentina tiene fuertes ventajas competitivas en relación con Brasil por la cercanía de la producción y de las plantas de molienda de los puertos de salida, aunque es relativamente deficitaria en almacenamiento y rutas.

El desarrollo de capacidades industriales y logísticas del complejo soya en Argentina y Brasil desde los años ochenta se traduce en una presencia dominante de las exportaciones del Mercosur tanto en los mercados mundiales de granos (60 por ciento) como en los de aceites (81 por ciento) y tortas (75 por ciento).

Gráfico 1

Complejo soya del Mercosur: grado de industrialización interna y participación en los mercados mundiales en las distintas etapas (%)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del USDA, Foreign Agricultural Services.

Durante los últimos años, el comercio de productos agroalimentarios en la región ha mostrado una tendencia decreciente, que se profundiza a partir de 1999 (v. cuadro 3). Esto se explica tanto por la mayor demanda mundial como por el crecimiento de Brasil en la producción primaria e industrial de alimentos. En algunos rubros este crecimiento ha sido de una importancia tal que ha permitido a Brasil alcanzar un nivel de producción cercano al autoabastecimiento e incluso insertarse como exportador neto. En carnes, el aumento de la producción de Brasil y Uruguay se ha traducido en un importante incremento de las exportaciones hacia nuevos mercados como Asia. En el caso del complejo lácteo, si bien el comercio intrarregional sigue siendo el más importante, ha dejado de ser el dinamizador del comercio, adquiriendo importancia el mercado de América del Norte (quesos) y Asia (leche en polvo y manteca). Situación similar se evidencia en el caso del azúcar, en el cual el Mercosur ha aumentado sus exportaciones a los países de África del Norte, Europa del Este y Asia, constituyéndose Brasil en una amenaza para competidores como la Unión Europea. En contraste, el comercio dentro de la región refuerza las complementariedades entre Argentina y Brasil.

Cuadro 3

Mercosur: comercio regional interno y externo de complejos agroalimentarios de inserción regional

	Carnes		Productos lácteos		Trigo		Maíz	
	Millones USD	%	Millones USD	%	Millones USD	%	Millones USD	%
1997								
Mercosur	247,7	18,7	138,7	66,2	631,6	45,9	90,7	6,5
Unión Europea	596,6	45,1	15,5	7,4	23,9	1,7	140,7	10,1
América del Norte	64,6	4,9	27,1	12,9	0,0	0,0	22,2	1,6
Asia	176,4	13,4	1,0	0,5	358,5	26,0	623,8	44,6
Resto del Mundo	236,4	17,9	27,0	12,9	362,4	26,3	522,2	37,3
Total	1.321,6	100,0	209,4	100,0	1.376,3	100,0	1.399,6	100,0
2002								
Mercosur	90,7	4,8	38,4	27,9	727,0	65,6	40,7	3,3
Unión Europea	694,5	36,4	0,5	0,4	4,4	0,4	175,0	14,4
América del Norte	3,1	0,2	35,0	25,4	0,0	0,0	15,6	1,3
Asia	309,2	16,2	6,7	4,9	188,6	17,0	488,5	40,1
Resto del Mundo	811,1	42,5	56,9	41,4	188,2	17,0	498,5	40,9
Total	1.909	100	138	100	1.108	100	1.218	100

Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas de la UN Commodity Trade Statistics Database, Comtrade.

El mayor peso relativo del Mercosur en los mercados mundiales ha reforzado la posición de Argentina y Brasil en la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a favor del acceso a los mercados agrícolas de terceros países —en particular de los países industrializados con políticas proteccionistas— y de reducción de subsidios. Frente a la resistencia de los países desarrollados en materia de reducción de aranceles y de subsidios internos a la producción, esta estrategia sólo ha logrado algunos avances en la reducción de los subsidios a la exportación.

La Ronda de Negociación de Doha parece encontrar serias dificultades asociadas a la liberalización agrícola, que hoy no se deben a la confrontación entre EE. UU. y Europa —que caracterizó a la Ronda Uruguay del GATT— sino a una tensión creciente entre países desarrollados y en desarrollo. Así lo refleja la oposición entre el G20 (grupo conformado por China, India, Brasil y los países en desarrollo exportadores de materias primas) por un lado y Europa y EE. UU. por el otro. En este marco de creciente conflicto, los avances en las negociaciones multilaterales entran en un *impasse*, aumentando el margen de maniobra de acuerdos bilaterales o interregionales, ya sean preferenciales o recíprocos, en el marco de procesos de integración regional. Las relaciones bilaterales recíprocas Norte-Sur son privilegiadas por los países del Norte a fin de circunscribir los acuerdos de comercio a

aquellas actividades que no les sean sensibles y a planificar los períodos de transición. Al mismo tiempo, se abren nuevas oportunidades de negociación entre los países en desarrollo, que pueden resultar en la conformación de acuerdos bilaterales o interregionales Sur-Sur, si bien hasta el momento estas relaciones se circunscriben a acuerdos comerciales y obedecen a la lógica de ampliar mercados a partir del perfil de especialización preexistente, basado en la producción de materias primas indiferenciadas (Robert y Lavarello, 2005).

Estos senderos de expansión plantean serias limitaciones para avanzar en el desarrollo de estrategias de industrialización regional con base en la exportación de materias primas. Si bien el crecimiento de la demanda directa (e indirecta) de materias primas agrícolas impulsada por China y la India —hoy reforzada por la demanda derivada europea de aceites para biocombustibles— presenta enormes oportunidades para la expansión agroindustrial de la región, las posibilidades de avanzar en la exportación de bienes con mayor valor agregado se encuentra limitada por el alto escalonamiento tarifario. En el caso de la Unión Europea, el arancel para los aceites de soya es del 6,4 por ciento, siendo el 0 por ciento para granos y tortas de soya. En el caso de China, principal importador mundial de este grano, el arancel a las importaciones de aceites es del 9 por ciento, el de tortas del 5 por ciento y el de granos del 3 por ciento. Las barreras a la industrialización que genera este tipo de medidas han llevado a Argentina a establecer derechos de exportación diferenciales entre los productos provenientes de las distintas etapas de los complejos agroalimentarios, particularmente en el caso de la soya.

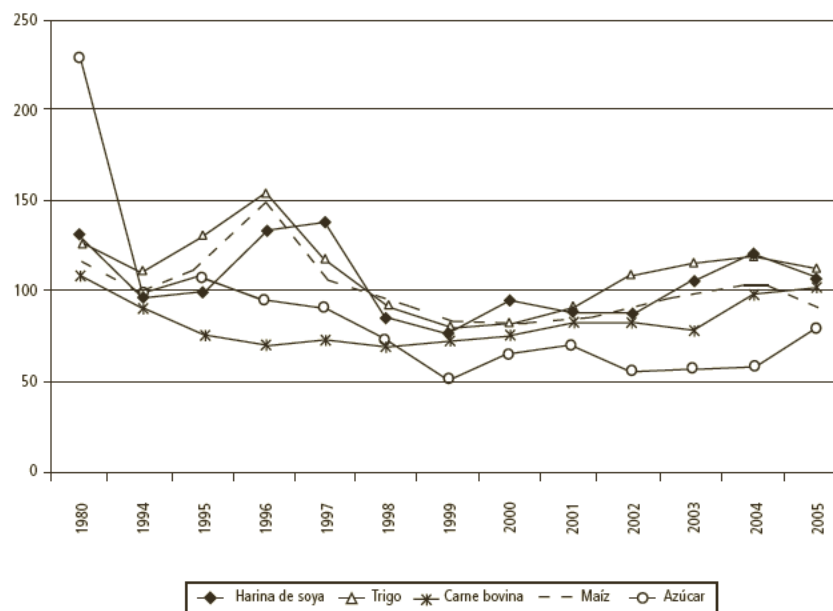
Esta situación limita las posibilidades de disminuir la fragilidad externa de las economías de los países miembros del Mercosur. La transitoria mejora de los términos de intercambio, asociada al aumento del precio de las materias primas de origen agrícola, está acompañada de una alta volatilidad de precios que, de profundizarse, pondría en riesgo los recientes grados de libertad de las economías de la región (v. gráfico 2). Esta situación sólo podría ser revertida por una política activa de diversificación industrial que reoriente los excedentes de los sectores basados en recursos naturales hacia nuevas ramas productivas en el marco de una complementación regional.

En resumen, desde la creación del Mercosur, los sistemas agroalimentarios de los países miembros se han insertado internacionalmente de forma heterogénea: por un lado, complejos como el de trigo y lácteos se han caracterizado por una alta complementación intrarregional; por el otro, los complejos oleaginoso y maíz se integraron como proveedores de materias primas en el marco de las negociaciones multilaterales e interregionales. Durante los últimos años, factores internos e internacionales fortalecieron relativamente la inserción como exportadores de materias primas a escala mundial. Los lentos avances en las negociaciones de acceso de mercado y la persistencia del escalado en las tarifas en

Gráfico 2

Precio de los principales *commodities* de exportación

(1993=100)



Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas del Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores, Argentina.

perjuicio de los bienes con mayor grado de elaboración plantean interrogantes acerca de la fragilidad de esta forma de articulación mundial y de los límites que plantea en términos de desarrollo industrial y tecnológico.

Fuerzas propulsoras de los cambios en los sistemas agroalimentarios mundiales

Un conjunto de cambios internacionales mayores –institucionales, regulatorios, tecnológicos– impulsan desde hace dos décadas fuertes procesos de reestructuración y consolidación de las grandes empresas agroalimentarias mundiales, junto a cambios en las modalidades predominantes de competencia. La apertura de los mercados nacionales, el creciente poder de las finanzas internacionales, los nuevos paradigmas tecnoproductivos, la desaceleración de la demanda de alimentos en los países centrales y los cambios en las pautas y normas de consumo, entre otras variables, marcan el pasaje de un sistema agroalimentario mundial relativamente estable y maduro a otro caracterizado por una

creciente rivalidad interempresarial. Varios son los rasgos resaltantes del nuevo escenario mundial (Gutman y Lavarello, 2005; Rabobank, 2004; Wilkinson, 2002):

- En los mercados mundiales: i) lenta, selectiva y asimétrica desregulación de los mercados, expresada en una disminución de los subsidios a la producción y las exportaciones en Europa y EE. UU.; ii) concomitante refuerzo de las barreras para arancelarias; iii) dinamismo de la demanda, a partir del crecimiento de países en desarrollo, y de China, India y los países del Este.
- A pesar de la reducción de las tarifas y la incorporación de nuevos países a la OMC, persiste el escalonamiento de tarifas según la incorporación de valor agregado, limitando las oportunidades de expansión del comercio internacional de alimentos más allá de los *commodities* agroalimentarios, los que constituyen el grueso de las exportaciones de los países en desarrollo hacia los países industrializados.
- Nuevas oleadas de inversiones extranjeras directas, a partir de las nuevas formas de expansión geográfica de las grandes empresas agroalimentarias mundiales (adquisiciones y fusiones, alianzas, e inversiones en nuevos activos) en búsqueda de mercados dinámicos y de fuentes de abastecimiento de materias primas, con importantes reducciones de las barreras a la entrada y salida en las IAA mundiales tradicionales.
- Difusión de la moderna biotecnología y de las tecnologías de la información y la comunicación (TICs), las que abren una nueva etapa en las innovaciones en procesos y en productos; en particular se destacan los desarrollos de la ingeniería genética en la producción primaria, difundidos por las grandes empresas transnacionales proveedoras de insumos agroquímicos y semillas.
- Globalización de los estándares privados de calidad, proceso que se manifiesta, entre otros aspectos, en las exigencias de etiquetado identificando país de origen (incluido en el Farm Bill de EE. UU. del 2003), en las estrategias de trazabilidad y sistemas de identidad preservada (SIP) a lo largo de las cadenas de valor, y en las exigencias de los grandes supermercados para acceder a sus góndolas.
- Surgimiento de nuevos nichos de mercado a partir de la revalorización, por parte del consumidor, de los aspectos vinculados a la salud, la seguridad alimentaria, la nutrición y los atributos naturales de los alimentos –revalorización, por lo demás, impulsada por las estrategias comerciales de las empresas–. Entre las innovaciones en productos asociadas a esta tendencia sobresalen los alimentos funcionales, que reúnen los atributos nutritivos y de salud de los alimentos (como es el caso de los prebióticos y probióticos), y los alimentos orgánicos, ambos con fuerte dinamismo productivo y un alto ritmo de innovación. La calidad y la seguridad alimentaria constituyen los nuevos ejes articuladores de los sistemas agroalimentarios a nivel mundial.

La nueva institucionalidad resultante de los actuales procesos a escala internacional está asociada a las estrategias de las empresas en el marco de una creciente rivalidad global. Esta rivalidad se expresa, en el nivel sectorial, entre empresas agroalimentarias de una misma industria, y en el intersectorial, entre las grandes empresas del comercio minorista concentrado (la gran distribución, GD) y los grandes oligopolios de las IAA. Ello lleva al surgimiento de nuevas relaciones de poder a lo largo de las cadenas, con el desplazamiento relativo de las IAA de los centros de comando y coordinación y el surgimiento de nuevas formas de *governance*, en las que la externalización de funciones y actividades, la articulación contractual, y la conformación de alianzas, constituyen el eje de las nuevas formas de cooperación/competencia. El creciente protagonismo de las industrias proveedoras de tecnología, sector conformado por pocas y poderosas empresas transnacionales, complejiza y diversifica el surgimiento y ubicación de los núcleos o nodos de coordinación de los complejos agroalimentarios.

Las nuevas modalidades de competencia impulsan una profundización de la división del trabajo dentro de las IAA. En efecto, se produce una diferenciación entre: i) *industrias gerenciadoras de marcas*, centradas en la innovación en productos y en la gestión de un amplio portafolio de marcas, ii) *industrias de la primera transformación industrial* de la materia prima agropecuaria, que buscan economías de escala y ventajas en el abastecimiento global de las materias primas, con una fuerte orientación exportadora; algunas son asimismo grandes empresas del comercio internacional que integran las etapas de logística y comercialización; y iii) *las industrias de alimentos frescos no procesados*, que desarrollan relaciones directas con la GD. Al mismo tiempo, se observa un reposicionamiento de las industrias proveedoras de ingredientes alimentarios, las que comienzan a jugar un papel clave en las nuevas estrategias de innovación en productos y procesos (Gutman y otros, 2005). Estos cambios llevan a nuevas modalidades de articulación intersectorial y a nuevos desarrollos estratégicos.

Las IAA productoras de bienes finales se ven enfrentadas a las demandas de consumidores cada vez más exigentes y volátiles, a un sector proveedor de materias primas que incorpora velozmente las modernas biotecnologías, y al poder económico de la GD. Este último se expresa en las estrategias de gestión comercial de estas grandes firmas: poder concentrado de compra; integración de las etapas mayoristas, minoristas y logísticas; desarrollo de marcas propias; alquiler de espacios de venta; imposición a los proveedores de plazos y condiciones de pago. Estimaciones recientes indican que entre un 50 por ciento y un 75 por ciento de las ganancias netas de la GD provienen del conjunto de tasas de acceso y de penalidades que ésta impone a sus proveedores (Wilkinson, 2002).

Las IAA responden promoviendo estrategias de innovación en productos, de defensa y desarrollo de marcas propias, y de segmentación de los mercados. Algunos de los

segmentos más dinámicos entre los nuevos nichos productivos, los alimentos funcionales y nutracéuticos, enfrentan importantes barreras a la entrada debido a regulaciones nacionales aún en diseño, y a los elevados niveles de gastos en I+D asociados a estas producciones (Gutman y otros, 2005; Wilkinson, 2002). Las grandes empresas agroalimentarias mundiales rediseñan sus modelos organizativos buscando alcanzar a la vez economías de escala y de gama, reestructurar las formas de coordinación vertical y conformar redes y alianzas con proveedores de materia prima y de tecnología, dando lugar a nuevas oleadas de internacionalización hacia mercados en crecimiento o con abundantes recursos naturales, y/o activos tecnológicos, en una lucha competitiva dentro del oligopolio mundial para mantener o acrecentar posiciones.

Las grandes empresas tienden a complementar sus estrategias de valorización de marcas a escala global con la búsqueda de eficiencia mediante la racionalización y externalización de actividades de la primera transformación industrial. Estos procesos se ven agudizados por la alta variabilidad de precios que caracteriza a los mercados de las *commodities*, traduciéndose en una mayor segmentación y rivalidad al interior de los bloques regionales. *Las alianzas estratégicas entre empresas especializadas en la producción y empresas gerenciadoras de marcas se transforman en la forma de governance predominante en las tramas agroalimentarias.*

Las fusiones y adquisiciones (F&A) son, en la actualidad, la modalidad predominante de expansión de las grandes firmas transnacionales agroalimentarias: ello les permite disminuir los riesgos y montos de los capitales de entrada, sin detener, por lo demás, las inversiones directas. La internacionalización de estas empresas asume diversas modalidades: intrarregional, doméstica y mundial, en función del tamaño de las mismas, del país de origen y de sus estrategias de expansión (Lavarello, 2004).

Siendo este el escenario mundial, ¿como repercuten estos procesos en los países del Mercosur y en sus modalidades de integración en los mercados mundiales y regionales?

Impactos de los nuevos escenarios mundiales sobre los sistemas agroalimentarios del Mercosur

En primer lugar, se verifican importantes aumentos en la producción y la productividad y en las exportaciones, en complejos agroalimentarios tradicionales y en nuevos complejos exportadores que se dinamizaron en estos años, a través de la difusión de nuevas tecnologías y de innovaciones organizativas (externalización de actividades y articulación a través de relaciones contractuales). En esta dinámica, se registra un creciente predominio de las lógicas globales o sistémicas de acumulación sobre las lógicas locales o nacionales. Las primeras tienen su origen en la búsqueda de las grandes empresas de competitividad internacional, a través de la articulación de etapas y agentes de las cadenas a escala

mundial (conformación de cadenas globales). Se imponen a las lógicas nacionales, asentadas en el desarrollo de entramados económicos y sociales locales y en la creación y consolidación de ventajas competitivas específicas, llevando a procesos de desarticulación o «*desclusterización*» de tramas locales. Como resultado, se asiste a una creciente transnacionalización de la función productiva.

En forma simultánea, se intensifican los procesos de concentración y transnacionalización de los sistemas agroalimentarios en los países de la región, con aumentos en las escalas mínimas técnicas y económicas, desplazamientos de productores y de pequeñas empresas, la persistencia y reproducción de circuitos duales, y la presencia de dobles estándares según el mercado de destino de la producción, interno o externo.⁴ La acrecentada competencia interempresarial lleva a la polarización de las ganancias y rentas en las etapas extremas de los complejos: en las grandes empresas proveedoras de insumos y bienes de capital y en la GD minorista concentrada.

La expansión de la gran distribución minorista de alimentos

El avance de la gran distribución minorista sobre los canales tradicionales de comercialización de alimentos se registró tanto en Argentina como en Brasil, pero con mayor fuerza en la primera. De esta forma, la GD se consolida como núcleo de poder económico y de comando en las cadenas alimentarias, con el consiguiente debilitamiento de la capacidad de negociación de las IAA y de los proveedores de alimentos frescos (frutas y verduras).

En Argentina, la expansión de la GD se aceleró desde los noventa, en un primer momento mediante el desplazamiento del comercio minorista tradicional por parte de grandes cadenas transnacionales (Carrefour, Jumbo, Makro, Wall Mart) y nacionales (Disco, Norte, Casa Tía). En una segunda etapa, por un doble proceso de centralización de los capitales: la absorción de cadenas locales por las grandes transnacionales, y la consolidación en el país de las fusiones realizadas a escala internacional (como fue el caso de Carrefour y Promodes). Hacia fines de los años noventa, más del 60 por ciento de la venta de alimentos en Argentina se encontraba en manos de la GD; conjuntamente con los autoservicios este porcentaje llegaban al 85 por ciento. Dentro del estrato de super e hipermercados, las 8 mayores empresas, 6 de las cuales eran transnacionales, alcanzaban en el 2000 al 80 por ciento de las ventas (Gutman, 2002). Las sucesivas fusiones y expansiones de estas grandes empresas comerciales lleva en 2005 a un aumento de la concentración: las ventas de las tres mayores empresas de la GD, todas filiales de transnacionales, representan el 60 por ciento de las ventas del estrato.

⁴ En Argentina, entre 1988 y el 2002 hubo una disminución de un 25 por ciento en el número de explotaciones agropecuarias, mientras que el tamaño medio de la explotación aumentó de 470 ha. a 590 ha.

En Brasil, la expansión de los supermercados no fue tan violenta como en Argentina, si bien la GD constituye el principal canal de distribución de alimentos para el consumo en el hogar, alcanzando en el 2002 al 44 por ciento de las ventas. Los comercios minoristas tradicionales totalizan el 20 por ciento de las ventas y los negocios independientes cubren el 36 por ciento restante. Un fenómeno notable en el caso de Brasil es que la expansión de la GD no afectó significativamente –como sucedió en Argentina– a los pequeños y medianos negocios minoristas y a los negocios tradicionales. Estos han crecido y aumentado su participación en las ventas de alimentos en todo el país, a excepción del Área Metropolitana de San Pablo (Farina y otros, 2004).

La inversión extranjera directa en el Mercosur

El aumento de la IED en los sistemas agroalimentarios de la región se debe a una combinación de factores regionales y mundiales. Por un lado, el fuerte crecimiento económico experimentado por los países del bloque, en particular por Brasil y Argentina, tras un largo período de estancamiento, reavivó las inversiones extranjeras orientadas a los mercados internos; por otro, en el plano mundial, la mejora de las condiciones económicas de países importadores de alimentos estimuló la IED orientada a las exportaciones. Estas últimas resultaron favorecidas por la implementación de esquemas macroeconómicos basados en un tipo de cambio real elevado, que impulsaron la competitividad precio, aunque en el caso de Brasil este efecto se vio parcialmente revertido en años posteriores.

Durante los años noventa, en el marco de los procesos de privatización y liberalización, los países de la región recibieron un fuerte flujo de IED. El aumento del interés de las empresas transnacionales extranjeras en el Mercosur fue acompañado por importantes cambios en el perfil sectorial de las inversiones. La IED migró de las industrias manufactureras hacia los servicios (privatizados). Las IAA fueron, después de los servicios, las principales áreas de interés de los capitales extranjeros. El *stock* de IED de las multinacionales agroalimentarias en Argentina y Brasil alcanzó a 5.800 y 5.300 millones de dólares respectivamente a fines de la década de los noventa, representando el 10 por ciento y 8 por ciento del total de activos de riesgo extranjeros de ambos países.

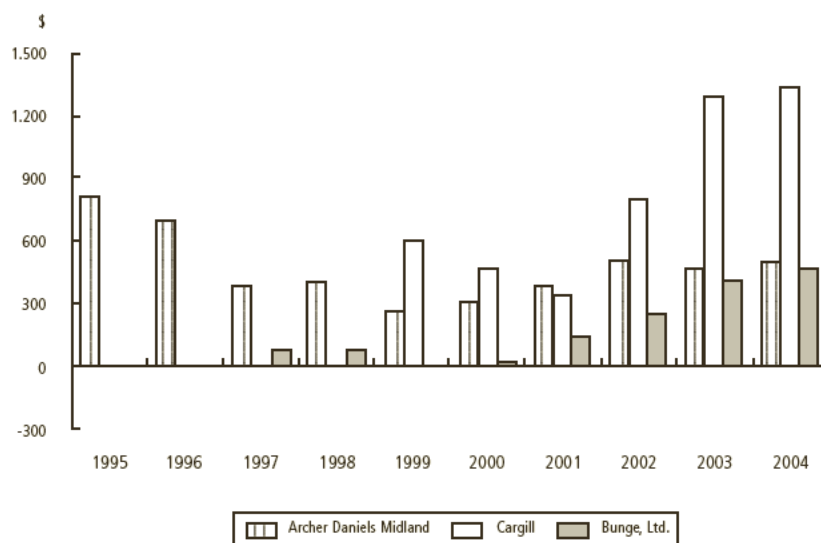
Durante estos años se evidencia un predominio de las estrategias de exportación por parte de las grandes *traders* de granos, reforzando el patrón de inserción comercial de la región centrado de aprovisionamiento global de materias primas. Las exportaciones de *commodities* agroindustriales de la región –particularmente la soya pero también las carnes– mostraron un fuerte incremento desde el año 2003, en gran parte como resultado de la firme demanda china. Las grandes transnacionales de comercialización de granos –Cargill y Bunge (EE. UU.)– fortalecieron su capacidad productiva en la región para abastecer la creciente demanda, lo que se traduce en el aumento de los ingresos netos a nivel

global de estas dos transnacionales que centraron su expansión productiva tanto en Brasil como en Argentina.

Gráfico 3

Ingresos netos de las mayores empresas de comercialización de granos

(miles de dólares)



Fuente: Murphy y otros, 2005.

En Argentina, las inversiones previstas en la molienda de granos oleaginosos por las mayores empresas de *crushing* de estos granos en plantas de procesamiento alcanzarán —en el período 2005-2006— a unos 450 millones de dólares, expandiendo la capacidad diaria de molienda de 108.000 toneladas a fines del 2004, a 153.000 toneladas un par de años después. Las inversiones adicionales en infraestructura logística y portuaria llevarán estas inversiones a superar los 900 millones de dólares. A la cabeza de esta expansión se encuentra la transnacional Bunge (actualmente el mayor procesador del país, cuya nueva planta tendría una capacidad diaria de procesamiento de 30.000 toneladas), seguida por Cargill, los grupos locales AGD y Molinos Río de La Plata y la transnacional europea Dreyfus.

En el caso de las industrias lácteas, en los últimos años se asiste a una profundización de las estrategias de especialización/integración regional de las empresas multinacionales. Algunos ejemplos ilustran el proceso. Danone, en el marco de una estrategia multiproductos, inició su expansión en Argentina, Brasil y Uruguay en los años noventa; es una de las

empresas más dinámicas y líder en los segmentos de mayor valor de los productos lácteos, combinando una estrategia global con un recurso creciente a formas de inversión flexibles a través de la adquisición de plantas locales, *joint-ventures* con empresas locales y centros de distribución. La transnacional suiza Nestlé desarrolla una estrategia de especialización en América Latina a partir de las ventajas comparativas de los distintos países (café en Brasil, leche en polvo en Argentina, vegetales procesados en Chile), impulsando el comercio intrafirma y recurriendo en forma creciente a la creación de alianzas globales que le permitan disminuir la inmovilización de su capital en las actividades intensivas en activos productivos.

Este es el caso de Dairy Partners of America (DPA), conformada en 2002 como una alianza estratégica entre la empresa neozelandesa Fonterra —cooperativa monopólica en la producción y el comercio de productos lácteos de Nueva Zelanda y mayor exportador de lácteos en los mercados mundiales—, y Nestlé, con participación igualitaria de ambas empresas en el capital, para la elaboración de leche en polvo y la fabricación, distribución y comercialización de productos lácteos líquidos y refrigerados en América Latina, buscando convertirse en líder de costos en este segmento. La nueva empresa se hizo cargo también de la relación con los productores primarios, aprovechando la experiencia de Fonterra en esta área, permitiendo a Nestlé concentrarse más en el desarrollo de marcas. La primera fase de este acuerdo fue implementada en 2003, con el establecimiento de *joint-ventures* en Brasil, Venezuela y Argentina, y la creación de una gerencia de nivel regional. La comercialización de leche en polvo en el mercado interno continuaría a cargo de Nestlé, mientras que la exportación industrial quedaría en manos de Fonterra.

En Argentina, la creación de DPAA (DPA Argentina) significó la entrada al país de Fonterra, empresa que ya tenía inversiones en otros países de América Latina. Las ventajas de Nestlé en este acuerdo serían la maximización de la utilización de sus plantas de leche en polvo, subutilizadas luego de la crisis en Argentina, y su posicionamiento en el segmento de frescos de alto valor, liderado por Danone. Asimismo, DPA ayudaría a Nestlé a ganar competitividad en el mercado de las leches UHT, en el que hasta el momento no ha logrado convertirse en un jugador importante. Para Fonterra, su expansión en América Latina persigue la consolidación de su posición en los mercados mundiales, a la vez que forma parte de una estrategia más amplia de Nueva Zelanda para ampliar la base geográfica de sus inversiones.

Como resultado de estos procesos, la importancia de las empresas transnacionales en la producción y las exportaciones de alimentos aumentó sensiblemente en el período 1994-2001. En Argentina, para el año 2000, más de la mitad de la producción de alimentos (54 por ciento) estaba en manos de transnacionales. Las inversiones extranjeras se dirigieron principalmente a las industrias de aceites, lácteos, galletitas y bizcochos, cerve-

zas, bebidas gaseosas y vinos, a través de un fuerte proceso de adquisición de firmas locales (Gutman y Lavarello, 2002).

En Brasil, al igual que lo observado en Argentina, las inversiones extranjeras en estas industrias fueron atraídas en una primera etapa (Plan Real, apertura de los mercados) por la dinámica del mercado interno y regional; hacia fines de la década de los noventa, como consecuencia de la crisis y la contracción del mercado interno, las IED se reorientaron hacia los sectores exportadores (soya, azúcar, café, cacao). En su mayor parte, el ingreso de las IED se basó en adquisiciones de empresas locales y en alianzas estratégicas, lo que llevó a la conformación de un sector industrial alimentario concentrado y transnacionalizado. En el año 2000, 8 de las 10 mayores empresas de las IAA, entre las que se encontraban Nestlé, Bunge, Cargill, Parmalat y Kraft, eran de capital extranjero. La participación de la IED en mercados particulares es muy elevada, como es el caso de las industrias lácteas, donde las tres mayores empresas, todas filiales de transnacionales (Nestlé, Parmalat y Kraft), alcanzaban en el 2000 al 77 por ciento del mercado (Farina y Dos Santos Veiga, 2003). Entre 1995 y 2000, la IED en las industrias de la alimentación pasó de 2,8 a 4,6 billones de dólares, siendo responsables en este último año del 30 por ciento del total de exportaciones agroalimentarias del país (Azevedo y otros, 2004).

En resumen, en el marco del proceso mundial de reestructuración de las IAA y de expansión de la demanda de materias primas de los países asiáticos, coexisten estrategias de expansión de la capacidad productiva de materias primas con estrategias centradas en el gerenciamiento de marcas, racionalización y externalización de activos productivos. Los países de la región son terrenos privilegiados de despliegue de estas estrategias dada la importancia de los complejos agroindustriales más dinámicos a escala internacional.

Estrategias de las empresas agroalimentarias transnacionales y multilatinas en la región

Las nuevas lógicas competitivas globales son difundidas en la región por un número reducido de grandes empresas transnacionales, seguidas por grandes empresas y grupos económicos nacionales presentes en las etapas estratégicas de los sistemas agroalimentarios, las que se constituyen en los nodos articuladores de los complejos. Entre las mayores transnacionales agroalimentarias presentes en las IAA se encuentran (en orden de importancia según el monto de ventas totales en 2004): Nestlé (Suiza, diversificada); Unilever (Reino Unido, diversificada); Archer Daniels Midland Co. (EE. UU., productos agrícolas); Kraft Foods (EE. UU., productos alimenticios y bebidas sin alcohol); PepsiCo (EE. UU., bebidas sin alcohol); Tyson Foods Inc. (EE. UU., carnes procesadas); Coca Cola (EE. UU., bebidas gaseosas); Bunge (EE. UU., productos agrícolas); Sara Lee Co (EE. UU., carnes procesadas

y productos de panadería); Con Agra Foods (EE. UU., diversificada); Danone (Francia, lácteos y galletitas) (v. Cepal, 2005).

Se asiste en la región a una doble estrategia de estas grandes empresas:

1. *Trasnacionales con estrategias integradas globalmente de exportación de materias primas*, que buscan en la región el abastecimiento de materias primas (estrategias de originación). En el marco de alianzas entre grandes oligopolios mundiales de semillas, agroquímicos y del comercio mundial de granos, estas empresas difunden nuevos paquetes tecnológicos en el sector primario, y avanzan en el desarrollo de infraestructuras logísticas y de capacidades industriales de molienda. Nuevamente el caso paradigmático es el de la soya, que en Argentina basó su expansión en la difusión de la semilla RR, genéticamente modificada para resistir al herbicida glifosato. ADM, Cargill, Dreyfus y Bunge son las empresas representativas de esta estrategia.

2. *Trasnacionales con estrategias integradas regionalmente de especialización y búsqueda de mercados dinámicos* ante el estancamiento de la demanda de alimentos en sus países de origen. Frente a la acrecentada competencia de la GD, estas empresas desarrollan nuevas estrategias productivas, tecnológicas y comerciales, profundizando la diferenciación entre las empresas del segmento de producción de bienes (como es el caso, en el complejo lácteo, de Bongrain, Parmalat y Saputo/Molfino) y las gerenciadoras de marcas, tales como Nestlé, Danone y Kraft. Las empresas de este último estrato mostraron inicialmente estrategias multidomésticas; actualmente están en transición hacia estrategias especializadas de nivel regional (v. Gutman y Lavarello, 2003).

La conformación del bloque regional impulsó, por otra parte, un aumento de los flujos de inversiones intrarregionales, particularmente entre Brasil y Argentina, dando lugar al surgimiento de otro tipo de empresas transnacionales, las empresas multinacionales latinoamericanas (EML), llamadas también «multilatinas o traslatinas». Los flujos totales de las inversiones bilaterales aumentaron entre 1990 y 1997 de 2,2 a 6 billones de dólares, correspondiendo a Argentina el 78 por ciento de los mismos. Básicamente estas inversiones se realizaron a través de la adquisición de empresas locales (v. Azevedo y otros, 2004). El accionar de las EML no difiere mucho del de las transnacionales: sus inversiones cubren un abanico de situaciones que van desde la realización de alianzas con empresas de otros países para la distribución de sus productos, hasta la instalación en ellos de plantas productoras. La expansión de estas firmas obedeció tanto a estrategias ofensivas (búsqueda de economías de escala, ventajas en conocimientos de los mercados regionales y canales de distribución), como a estrategias defensivas (ocupar espacios claves antes que la competencia, evitar ser absorbidas por las empresas transnacionales). Sus inversiones externas estuvieron estimuladas adicionalmente por la valorización de las monedas

(v. Belik y Rocha dos Santos, 2002). Se observa asimismo una cierta especialización sectorial de las EML, basada en las ventajas comparativas y competitivas ya adquiridas; tal es el caso, por ejemplo, de las empresas lácteas argentinas que se expanden a Brasil, o de las empresas brasileras de aves y de cerveza que invierten en Argentina. Distinto es el de las empresas multiproducto/multisector y de las gerencadoras de marcas, como ocurre en la producción de galletitas y golosinas, sectores en los que se observa una fuerte competencia con las firmas transnacionales.

La expansión de las EML en las industrias de alimentos y bebidas muestra diferencias con las que invierten en las industrias básicas, ya que se ven forzadas a vincularse con las empresas mundiales que dominan los mercados específicos, en distintos tipos de asociaciones: i) algunas EML, como Bimbo y Arcor, han podido competir con las firmas transnacionales especializándose en mercados regionales y nichos de mercado; ii) otras, manteniendo un control mayoritario del capital social, se han integrado estrechamente a las redes de empresas transnacionales mundiales, como es el caso de Coca-Cola-Femsa; iii) numerosas EML se han integrado formalmente a las redes de transnacionales mundiales que poseen una clara participación mayoritaria en el capital social de las mismas, como es el caso de las que operan en la industria cervecera. En muchos casos, esta trayectoria configura situaciones de «estrellas fugaces», empresas nacionales que se expandieron e internacionalizaron en la región, para luego ser absorbidas por empresas transnacionales (v. Cepal, 2005).

De esta forma, desde la década de los noventa se asiste a la consolidación de estos tres tipos de empresas internacionales, con estrategias muchas veces similares en la región; fenómeno que se expresa en el periodo más reciente en nuevas alianzas y *joint-ventures* entre algunos de estos grandes grupos económicos.

Las modalidades de acumulación de estas empresas variaron en las distintas etapas del ciclo económico que caracterizaron a estos años, a saber:

1. *El período de expansión de la producción y la demanda de alimentos (1990/1997).*

En estos años, la expansión de las empresas transnacionales en la región se asentó principalmente en la adquisición de empresas locales con marcas reconocidas, una red de proveedores eficientes y canales desarrollados de comercialización y distribución. La opción por la adquisición otorga a las empresas una ventaja temporal y el ahorro del costoso proceso de aprendizaje de las condiciones locales de proveedores y clientes.

A diferencia de lo ocurrido en décadas anteriores —en las que las transnacionales invertían en cada uno de los países de la región en forma aislada, en el marco de una estrategia multidoméstica— en los años noventa, especialmente a partir de la conformación del Mercosur, muchas transnacionales agroalimentarias desarrollaron estrategias de acceso al mercado a escala regional, interrelacionando los mercados, otorgando a las

filiales mayor autonomía relativa de decisión en algunas áreas productivas y comerciales, y promoviendo de esta forma el comercio intrafirma⁵ cuando la naturaleza de los productos lo posibilitaba. La búsqueda simultánea de acceso al mercado y eficiencia caracterizó a las estrategias durante el período.

2. *El período de estancamiento y crisis (1988-2003)*. Desde fines de los noventa en adelante (crisis y devaluación primero en Brasil y luego en Argentina, cambios en las variables macroeconómicas), las tendencias expansivas en la producción y el consumo se interrumpieron. Ello se reflejó en las modalidades de inversión y en las estrategias de las transnacionales y de las EML en la región. Las IED cayeron abruptamente: en Argentina, fueron prácticamente nulas en 2001 y negativas en 2002; en Brasil, la IED cayó más del 40 por ciento durante 2000-2001 (Belik y Rocha dos Santos, 2002). La modalidad de expansión de las empresas transnacionales en estos años de crisis se basó, mucho más que en períodos anteriores, en la conformación de alianzas estratégicas, así como en la reestructuración de sus inversiones a escala regional y de su cartera de marcas. La crisis afectó asimismo a las EML, tanto con relación a la gestión de sus pasivos en monedas locales y en dólares, como a sus inversiones a escala regional. Las mayores EML de Argentina debieron realizar fuertes ajustes para enfrentar la crisis y, dependiendo de la evolución de los precios relativos reales en Brasil y Argentina resultantes de la crisis y las devaluaciones, movieron inversiones de un país a otro y reestructuraron sus activos productivos y comerciales.

3. *El período de recuperación (2003 hasta la fecha)* Después de una caída en el flujo de IED entre el año 2000 y el 2003, los países del Mercosur registraron un fuerte aumento de estas inversiones, en especial Argentina (125 por ciento) y Brasil (79 por ciento). En estos años, las actividades manufactureras volvieron a ser los principales sectores de ingreso de IED, mientras que las actividades relacionadas con los servicios siguieron registrando la retirada de las inversiones extranjeras, continuando la tendencia iniciada a principios del decenio de 2000.

Perspectivas y desafíos para los sistemas agroalimentarios en el Mercosur

Las producciones agroalimentarias del Mercosur conforman complejos productivos dinámicos con fuerte presencia en los mercados internos e internacionales, y grandes potencialidades de expansión. Sin embargo, los cambios recientes en las formas de competencia a escala internacional, las innovaciones tecnológicas mayores y la expansión de los mercados de materias primas indiferenciadas refuerzan el patrón de especialización e inserción

⁵ En el caso de Brasil, las importaciones de productos desde las casa matrices hacia las filiales establecidas en el país pasaron del 48 por ciento del total de importaciones de las industrias de la alimentación en 1989, al 21 por ciento en 1997. En contraste, el comercio entre subsidiarias intra Mercosur pasó de un 2,5 por ciento a un 32,5 por ciento de las exportaciones de las industrias de la alimentación en el mismo período (Belik y Rocha dos Santos, 2002).

internacional de la región, heredado luego de tres décadas de experiencias de liberalización (acompañadas en algunos países de procesos de apreciación cambiaria).

Uno de los principales desafíos que plantea esta modalidad de especialización es el de implementar opciones estratégicas nacionales y regionales con objetivos de mayores niveles de integración y desarrollo económico y social, en presencia de un sistema agroalimentario regional fuertemente transnacionalizado, en el que predominan las lógicas globales de acumulación.

Recapitulando: el contexto internacional actual, caracterizado por un crecimiento de la demanda de los países asiáticos y el lento y asimétrico proceso de liberalización, revaloriza la inserción de la región como proveedora internacional de *commodities*.

Sin embargo, desde una perspectiva de desarrollo sustentable, dicha inserción presenta límites:

- La especialización en exportaciones de *commodities* se traduce en una alta fragilidad frente a las variaciones en los términos de intercambio, los que han sido favorables en años recientes, pero si esta tendencia se revierte pondría en riesgo los procesos de crecimiento, con potenciales implicancias sobre la estabilidad institucional de la región.
- Tanto en las industrias de *commodities* como en la de alimentos de consumo final, las empresas locales se insertan como difusoras y adaptadoras de nuevas tecnologías desarrolladas en el exterior, restringiendo los posibles efectos sistémicos hacia el resto de las actividades agroalimentarias y no agroalimentarias, y limitando las posibilidades de desarrollos tecnológicos propios a escala regional.
- Los desafíos asociados a las nuevas generaciones de innovaciones tecnológicas y biotecnológicas exigen, por su parte, el desarrollo y fortalecimiento de las infraestructuras públicas y privadas en ciencia y tecnología y un entramado institucional (sistemas de certificación y control de la calidad, sistemas de identidad preservada) y operativo/organizativo (diferenciación de la producción, segregación, logística especializada) que requiere políticas públicas articuladas con la institucionalidad privada, así como el desarrollo de un nuevo tipo de alianzas estratégicas entre empresas nacionales, regionales y transnacionales, procesos estos difícilmente alcanzables dentro del actual patrón de especialización.

La fuerte competencia sistémica y la persistencia de barreras al ingreso para los productos de mayor elaboración en los mercados agroalimentarios mundiales, refuerzan la necesidad de la creación y diversificación de mercados intrarregionales dinámicos, a partir de la construcción de especializaciones y complementariedades en el ámbito de un mercado ampliado regional, sustentadas en la densificación de tramas productivas y tecnológicas locales, y la ampliación del mercado interno a través de la mejora en la distribución del

ingreso. Los logros alcanzados en esta dirección en algunos complejos agroalimentarios de la región, si bien limitados y no exentos de dificultades, marchas y contramarchas, pueden constituir un punto de partida para el necesario rediseño y consolidación de una institucionalidad regional acorde con dichos objetivos.⁶

En otras palabras, la articulación entre una expansión del mercado regional ampliado y la inserción exportadora, enmarcada en objetivos de desarrollo, constituye uno de los desafíos centrales para disminuir la vulnerabilidad externa y la heterogeneidad estructural al interior de las tramas agroalimentarias.

Referencias bibliográficas

- Azevedo, P., F. Chaddad y E.M.M.Q. Farina** (2004). «The Food Industry in Brazil and the US: The Effects of the FTAA on Trade and Investment», Buenos Aires, INTAL, ITA, Working Paper-SITI-07.
- Belik, Walter y Rosali Rocha dos Santos** (2002). «Regional Market Strategies of Supermarkets and Food Processors in the Extended Mercosur», *Development Policy Review*, 20 (4), pp. 515-528.
- Cepal** (2005). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Cepal-Naciones Unidas.
- Farina, Elizabeth M.M.Q. y C.A. dos Santos Viegas** (2003). *Foreign Direct Investment and the Brazilian Food Industry in the '90*, International Food and Agribusiness Management Association.
- Farina, Elizabeth M.M.Q., Ruben Nunes y G. Monterir** (2004). *Supermarkets and their Impacts on the Agrifood System of Brazil: The Competition among Retailers*, San Pablo, USP.
- FAS-USDA** (2006). «Production, Supply and Distribution», disponible en www.fas.usda.gov/psdonline/psdHome.aspx.
- Gutman, Graciela E.** (2002). «Impact of the Rapid Rise of Supermarkets on Dairy Products Systems in Argentina», *Development Policy Review*, 20 (4), pp. 409-427.
- Gutman, Graciela E.** (2005). «Agricultura y agroindustrias en Argentina y Brasil», ponencia presentada en el Seminario Internacional Plan Fénix-UBA/Ieres, Buenos Aires, UBA, Facultad de Ciencias Económicas, 8 y 9 de septiembre.
- Gutman, Graciela E.** (con la participación de E. Obschatko y F. Ganduglia) (2006). *Dinámica actual de los agronegocios en la República Argentina. Limitaciones y desafíos de las PyMEs del sector agroalimentario para su inserción competitiva en los mercados mundiales*, Buenos Aires, IICA- Argentina.
- Gutman, Graciela E. y Pablo Lavarello** (2002). «Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des) encadenamientos tecnológicos», *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, n° 17, 2do. semestre, Buenos Aires.

⁶ Es de destacar que, según parte de literatura sobre el tema, el mejoramiento (*upgrading*) tecnológico a partir de la inserción de proveedores locales en las cadenas globales de valor se limita a mejoras incrementales de procesos y de productos bajo especificaciones de las empresas transnacionales, con estrategias de cuasi-integración (Humphrey y Schmitz, 2002). El desarrollo de capacidades propias y la diversificación de productos son, por lo general, bloqueados por las empresas transnacionales. La ausencia de cooperación entre filiales de transnacionales exportadoras de materias primas y las tramas locales en estos aspectos limita los posibles efectos tecnológicos en las tramas agroalimentarias locales (Gutman y Lavarello, 2003; Lavarello, 2004).

Gutman, Graciela E. y Pablo Lavarello (2003). *IED en las industrias lácteas, galletitas y golosinas de Argentina y la región*, Proyecto Cepal/Gobierno holandés «Políticas de desarrollo agrícola y estrategias de las empresas transnacionales del sector de alimentos».

Gutman, Graciela E. y Pablo Lavarello (2005). «Reconfiguración de las empresas transnacionales agroalimentarias y sus impactos locales. El caso de las industrias lácteas», *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, n° 23, 2do semestre, 2005, Argentina.

Gutman, Graciela E., Pablo Lavarello y Julia Cajal (2005). «Innovación biotecnológica en el sistema agroalimentario: el caso de las industrias de ingredientes alimentarios en Argentina», ponencia presentada en el XI Seminario de Gestión Tecnológica Altec 2005, «Innovación Tecnológica, Cooperación y Desarrollo», Salvador de Bahía.

Humprey John y Hubert Schmitz (2002). *Developing Country Firms in the World Economy. Governance and Upgrading in Global Value Chains*, INEF.

IICA (2004). *Situación y perspectivas de la agricultura y la vida rural en las Américas*, San José, Costa Rica, capítulo 3.

Lavarello, Pablo (2004). «Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentinas durante los años noventa», *Desarrollo Económico*, n° 174, julio-septiembre, Buenos Aires.

Murphy S., B. Lilliston y M.B. Lake (2005). *The WTO Agreement on Agriculture: A Decade of Dumping*, Institute for Agriculture and Trade Policy.

Rabobank (2004). *North American Food and Agribusiness Outlook*, Rabobank International.

Reca Alejandro (2003). «The World of Oilseeds and Edible Oils. Towards Increasing Challenges for the Canola Value Chain», ponencia presentada en la 36th Annual Convention, Canola Council of Canada, Ottawa, 10 y 11 de marzo.

Reca Alejandro (2006). «Horizontes del complejo cerealero-oleaginoso», ponencia presentada en el seminario Ciara-CEC «El complejo oleaginoso», Buenos Aires, 5 de abril.

Robert, Verónica y Pablo Lavarello (2005). «Relaciones Sur-Sur y/o Norte-Sur: ¿hacia la superación o la profundización del perfil de especialización tradicional de la Argentina?», *Informe Económico*, año II, n° 23, mayo-junio, Instituto para el Modelo Argentino.

Wilkinson John (2002). «The Final Food Industry and the Changing Face of the Global Agro-Food System», *Sociology Ruralis*, vol. 42, pp. 329-346.

Wilkinson John (2004). *Brazilian Agrofood and the Impact of FDI for Strategies and Policies: The Soybeans and Drinks Sectors*, Rio de Janeiro, CPDA/Ufrj.

BLANCA S/F
84