

RUTH RAMA DELLEPIANE*

América Latina y las prioridades geográficas de las multinacionales agroalimentarias

SUMARIO: 1. Introducción. 2. El marco analítico. 3. La reorientación de los flujos de inversión en las agroindustrias. 4. Cambios en las tendencias globales de la IED. 5. La reestructuración de la industria de alimentos y bebidas en los países desarrollados. 6. Efectos en América Latina. 7. Conclusiones. Bibliografía.

RESUMEN: La teoría económica indica que la empresa evita la intensificación de la competencia desplazándose hacia nuevas áreas geográficas. La competencia se ha intensificado de hecho, en los mercados de alimentos y bebidas de los países desarrollados debido al estancamiento del volumen del consumo *per cápita* que ha tenido lugar a lo largo de los últimos años. La entrada de empresas de segunda línea y de nuevos países exportadores de capital, así como la rivalidad entre los distribuidores y los fabricantes de alimentos han acentuado también la competencia a lo largo de los años 80 y principios de los 90. Paradójicamente, esta situación ha conducido a las grandes empresas a incrementar sus inversiones cruzadas en el área de la OCDE, antes que a buscar nuevos mercados geográficos. A pesar de sus mercados no saturados para los alimentos sencillos, la participación de América Latina en la inversión extranjera agroindustrial se ha estancado e, incluso, ha disminuido en las economías regionales más pobres. México es una excepción debido al NAFTA. Sin embargo, en el último periodo, se observa que las prioridades geográficas de las multinacionales podrían cambiar debido a que las condiciones para la obtención de beneficios en los países de origen son actualmente menos favorables. Las nuevas políticas comerciales y la expansión de la distribución moderna en una serie de países de América Latina pueden facilitar un giro de esta naturaleza.

Palabras clave: empresas multinacionales, globalización, agroindustrias, industria alimentaria, América Latina.

ABSTRACT: Economic theory indicates that the firm avoids an intensification of competition by moves into new geographical areas. Competition, however, has intensified in the markets for food and drinks in developed countries due to stagnation of *per capita* consumption, in volume, over the last years. Entry of new second-tier firms and new source-countries, as well as rivalry between retailers and processors, has accentuated competition throughout the 1980s and early 1990s. Paradoxically, this situation has lead large firms to increase cross-investments within the OECD area rather than to the search for new geographical markets. Despite its unsaturated markets for simple foodstuffs, Latin America's share of

(*) Investigadora del Instituto de Economía y Geografía del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC).

Ruth Rama Dellepiane

agro-industrial foreign investment has stagnated or even fallen in the poorer regional economies. Mexico is an exception due to the anticipation of the passing of NAFTA. However, the geographical priorities of multinationals may change due to less favourable profit-making conditions in the home-countries. New trade policies and the expansion of modern retailing in several Latin American countries may facilitate this shift.

Key words: Multinational firms, globalization, food industry, Latin America.

1. Introducción

Este artículo analiza las prioridades geográficas de las empresa multinacionales (EMN) y su impacto sobre la inversión extranjera directa (IED) en las agroindustrias latinoamericanas.

A principios de los años ochenta existían buenos motivos para suponer que las agroindustrias latinoamericanas adquirirían gran relevancia en los planes globales de los inversores extranjeros. América Latina ha sido tradicionalmente el principal receptor de inversión agroindustrial en el grupo de países en desarrollo. Además, a lo largo de los años setenta y ochenta, las EMN habían sido muy activas en la región debido a la saturación de la demanda en sus países de origen así como a las altas tasas de crecimiento de América Latina, sus mercados protegidos, sus *inputs* agrícolas baratos y la compatibilidad cultural con sus grupos sociales medios y altos, que es un aspecto importante a tener en cuenta en este tipo de negocio (1). Además, después de 1982, la mayoría de los países latinoamericanos adoptaron políticas de apoyo a la IED ya que la caída de los préstamos bancarios internacionales había convencido a los gobiernos de América Latina que financiar el desarrollo a través de la deuda suponía muchas dificultades.

Aunque, generalmente, se pensaba que dichas firmas serían atraídas masivamente hacia la región, las EMN fueron, en realidad, reticentes a invertir en América Latina a lo largo de los ochenta. Mientras que las inversiones cruzadas se multiplicaron, la información disponible sugiere que la IED se estancó en las agroindustrias latinoamericanas (e, inclusive, disminuyó en las economías regionales más pobres). Esta tendencia continuó, aparentemente, en los noventa, con la excepción de México que ha atraído recientemente a inversiones substanciales debido al Tratado Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA).

¿Por qué los inversores de los países de la OCDE, donde los mercados de alimentos están relativamente saturados, no canalizaron más inversiones hacia los grandes mercados de alimentos, especialmente productos básicos, de América Latina? Por el contrario, optaron por la competencia más cruenta en los países industrializados. ¿Han demostrado estas EMN algún interés por América Latina en años recientes? Y, de ser así, ¿en qué países y hasta qué punto? Este artículo trata de responder a esas preguntas.

La sección 2 presenta el marco analítico utilizado en este artículo; la 3, describe las nuevas tendencias de la IED agroindustrial; la sección 4 analiza los cambios en las tendencias globales de la IED; la sección 5, los cambios en la IED global que pudieron haber influido específicamente sobre este sector. La sección 6 señala algunas de las transformaciones recientes experimentadas por las industrias de

(1) Las inversiones de los Estados Unidos en productos alimenticios y similares, por sí solas, crecieron a la tasa promedio anual de 10,9 por 100 en 1966-80 en América Latina.

alimentos y bebidas de los países desarrollados; la 7 indaga el efecto de dichas transformaciones sobre las agroindustrias latinoamericanas, mientras que la sección final proporciona algunas conclusiones.

2. El marco analítico

Este artículo plantea que la competencia puede llevar, paradójicamente, a una lucha redoblada en los mismos mercados geográficos puesto que las EMN pueden responder a la competencia estableciendo nuevas barreras a la entrada en áreas amenazadas, en vez de expandirse en nuevas áreas geográficas. También planteamos que, por razones que se explicarán más adelante, ambas estrategias pueden ser, hasta cierto punto, mutuamente excluyentes. La nueva barrera a la entrada es el tamaño. Pero, aquí no nos estamos refiriendo a la cuota de mercado en cada uno de los países donde opera la empresa sino al tamaño *global* en las áreas sujetas a competencia. Lograr un gran tamaño en el área de la OCDE supuso un esfuerzo financiero considerable por parte de las EMN de alimentos y bebidas y las consecuencias fueron, a menudo, una caída de la inversión en otras áreas geográficas, al menos en el corto y mediano plazo (RAMA, 1995).

La teoría económica plantea, por el contrario, que las empresas evitan una intensificación de la competencia desplazándose hacia nuevas áreas geográficas. El modelo de la nueva división internacional del trabajo sostiene que la EMN reacciona a la intensificación de la rivalidad con otras empresas desplazando la producción hacia países en desarrollo para aprovechar sus bajos costes laborales y una fuerza de trabajo relativamente dócil. Debe observarse, no obstante, que las multinacionales de alimentos y bebidas han sido atraídas más que nunca por países con costes laborales relativamente altos, fuerzas de trabajo organizadas en sindicatos, activos fijos sobrevaluados y altos costes del suelo industrial. Una idea complementaria explorada en este artículo para explicar la concentración de las inversiones en el área de la OCDE es que, en algunos casos, el ciclo de vida del producto puede estar bloqueado por una sincronización tecnológica y organizativamente insuficiente a lo largo de la cadena del valor.

La teoría del ciclo del producto predice una diseminación gradual de las industrias de tecnología madura de los países desarrollados a los en vías de desarrollo (VERNON, 1974). En ese modelo, cuando una nueva tecnología está en plenas funciones, la EMN busca localizaciones nuevas, con menores costes de producción. Es más, CAVES (1982; p. 209) extiende este modelo a otros dos supuestos: *la elasticidad-precio creciente de la demanda, a medida que los usuarios se familiarizan con las innovaciones, y el recrudescimiento de la competencia en el mercado del producto.*

Si estas predicciones se hubieran cumplido, las multinacionales de alimentos y bebidas deberían haber desplazado sus inversiones en productos poco sofisticados —que son sectores tecnológicamente maduros con una baja elasticidad-demanda en el país de origen— de los países desarrollados hacia América Latina y otros países en desarrollo.

¿Por qué las EMN no adoptaron esa estrategia? Nosotros planteamos la hipótesis que varias causas impidieron que operase el ciclo del producto. Una de ellas es, obviamente, el proteccionismo de los países industrializados que impide a las

empresas localizar su producción de bienes sencillos en los países en desarrollo porque, de hacerlo, no lograrían exportar dichos productos semiprocados desde sus filiales hacia el área de la OCDE. Las restricciones al libre comercio afecta las posibilidades de integración global de las EMN, a través de fronteras, dificultando la especialización y división del trabajo entre filiales, con sus benéficos efectos sobre el desempeño de la empresa (CANTWELL Y SANNA-RANDACCIO, 199; RAMA, 1995).

A nuestra manera de ver, otra razón es el insuficiente tamaño, la débil organización y métodos logísticos, así como la tecnología atrasada disponible en las empresas que integran el grueso de la distribución minorista de América Latina (GREEN, 1994; GREEN *et al.*, 1992), lo que ha tendido a elevar los precios, con efectos negativos sobre la demanda de alimentos procesados por las EMN. Los productos básicos adquiridos por consumidores de bajos ingresos se han visto especialmente afectados, pero la ineficiencia de la distribución minorista también ha gravitado negativamente sobre las ventas de alimentos más sofisticados manufacturados por EMN —como los lácteos, la carne y los productos congelados— debido a que dichos productos necesitan un almacenaje frío adecuado que, muchas veces, faltan en los mercados tradicionales o las pequeñas tiendas que forman el grueso de las redes minoristas de América Latina. Como consecuencia, la expansión de las EMN se ha visto frenada hasta en los grandes países de la región (CEPAL, 1983a).

Debido a la perecibilidad de los productos y la elevada tasa de rotación de los *stocks*, los fabricantes de alimentos y bebidas son altamente vulnerables ante una distribución minorista ineficiente, en mayor medida aún que otro tipo de fabricante (GREEN, 1994). La teoría económica presupone que comercializar con éxito nuevos productos manufacturados a menudo requiere la presencia de servicios de *marketing* especializados que proceden de *activos complementarios* (TEECE, 1987; p. 191). Por otra parte, la bibliografía sobre historia empresarial ha analizado las presiones creadas, a fines del siglo XIX, por la nueva tecnología de producción continu utilizada por los fabricantes de alimentos sobre los canales de comercialización de alimentos tradicionales de los Estados Unidos (CHANDLER, 1977). La dificultad de sincronizar los flujos determinaba, en ese caso, costes elevados de los alimentos. Aquí, suponemos que la sincronización entre la fabricación y la distribución es insuficiente para asegurar un flujo eficiente de alimentos en algunos de los países receptores de las EMN, situación que supone una desventaja de localización relacionada con las características del sector en dichos países.

A continuación, enfocaremos las aproximaciones teóricas hacia los determinantes de la producción internacional que hemos adoptado en este artículo. El paradigma ecléctico de la producción internacional presupone que el nivel y distribución de la IED están determinados por ventajas emanadas de la propiedad o ventajas comparativas de la multinacional (respecto a las empresas que operan en un solo país), ventajas de localización o ventajas competitivas de los países y ventajas e incentivos hacia la internalización al nivel de la propia empresa (DUNNING, 1993). A pesar de que las variables estratégicas son introducidas en el modelo al nivel de la empresa, Dunning agrega que, para que la teoría fuera plenamente verificable, debería especificar el tipo de producción extranjera que tiene en vista la EMN. Más aún, a nuestro modo de ver se debería también tomar en consideración al sector en el cual la firma *ya* está operando en el país de origen y otras localiza-

ciones extranjeras puesto que, como se verá más adelante, resulta decisivo para determinar futuras estrategias internacionales de la empresa.

La estrategia es, a nuestra manera de ver, la forma en que las empresas individualmente logran manejar las condiciones generales prevaletientes en el medio sectorial tales como la demanda, los nuevos estilos de vida, la disponibilidad de *inputs* o capital, la tecnología, los cambios en la cadena de valor, etc. Este artículo se centra en el impacto ejercido por las condiciones sectoriales y la estrategia de las empresas sobre la distribución geográfica de las inversiones.

No obstante, aceptamos que otros factores puntualizados por el modelo ecléctico, por ejemplo las ventajas o desventajas de la localización, puedan contribuir también a explicar los cambios en la geografía de la IED a lo largo del período analizado. La adversa situación económica de América Latina en 1982-90 es, ciertamente, una desventaja de localización que da cuenta, en parte, del menor interés de los inversores extranjeros. El nivel agregado del PIB de los países de América Latina y el Caribe se incrementó, en términos reales, sólo 1,1 por 100 en 1981-86, *versus* 5,4 por 100 en 1961-70 y 5,9 por 100 en 1971-81. En 12 de esos 25 países, las tasas de crecimiento fueron negativas en 1981-86 (FAO, 1992).

Sin embargo, aunque son muy importantes, los determinantes macroeconómicos de la inversión son sólo parte de la explicación. Como veremos más adelante, los determinantes microeconómicos y sectoriales también han desempeñado un papel relevante. De hecho, se han producido cambios sectoriales de grandes magnitudes, con implicaciones muy importantes para las tendencias de la inversión internacional en el último período. Uno es la desinversión en activos vinculados con el control de recursos naturales. El otro, consiste en la exacerbación de la competencia en los mercados de alimentos procesados y bebidas de la OCDE. Ambas tendencias han alentado a las empresas a fortificar sus posiciones en esta última región.

3. La reorientación de los flujos de inversión en las agroindustrias

Hacia mediados de los años setenta tan sólo 189 empresas, con ingresos atribuibles al procesamiento alimentario de más de US\$ 300 millones, vendían un tercio de los alimentos procesados en el mundo, siendo su participación aún mayor en líneas de productos específicas (2). La globalización se ha incrementado aún más en los últimos años. Las filiales de las 100 mayores empresas agroindustriales del mundo (3), que eran 2.070 en 1978, aumentaron hasta alcanzar las cifras de 2.331 y de 5.173 en 1981 y 1990, respectivamente. La producción de este grupo mundial aumentó de US\$ 121,2 billones a US\$ 517,3 billones entre 1974 y 1990, verificándose, además, una rápida expansión del número de países de origen y receptores (IAMM, 1983 y 1990).

Aproximadamente, el 22 por 100 de las actividades de procesamiento alimentario de esas empresas ha tenido lugar en el extranjero, especialmente en Europa, Norteamérica y los países desarrollados del sur de la Commonwealth (Australia,

(2) Esta cifra no incluye a los antiguos países socialistas.

(3) En este trabajo, la agroindustria incluye a la agricultura así como al procesamiento de alimentos y bebidas.

Nueva Zelanda y África del Sur) que, hacia mediados de los setenta, habían recibido tres cuartos de la inversión extranjera en esta industria (UN-CTC, 1981).

Hacia mediados de los setenta, la penetración del mercado era ya importar (alrededor del 30 por 100 de la producción de la industria de alimentos y bebida en países específicos de América Latina, como Colombia, Panamá, Perú, México y Venezuela, siendo la participación porcentual de dichas empresas aún más relevante en sectores específicos como las industrias de bebidas alcohólicas y *cervera* (ARROYO *et al.*, 1985; GREBE y KNAKAL, 1987). Por otra parte, los inversores extranjeros estaban directamente involucrados en la agricultura de algunos países (CEPAL, 1983a, 1989; TEUBAL, 1987). Finalmente, la Argentina era el país de origen de Bunge & Born, una gran EMN con operaciones extranjeras en más de 2 países del mundo (SCHVARTZER, 1989).

Con estos antecedentes históricos, se podría haber esperado que las EMN continuaran invirtiendo en la región, pero esto sucedió sólo hasta cierto punto. A lo largo de los últimos años, la evidencia disponible (4) sugiere una cierta reducción en el peso relativo de la IED sectorial comprometida en países en desarrollo y, más específicamente, en América Latina, al mismo tiempo que las EMN agroindustria les volcaban su atención hacia los países desarrollados. Una de las nuevas direcciones más importantes de los flujos de inversión en esta industria ha aportado inversiones, la mayoría procedentes de Europa, a la industria alimentaria y de bebidas de los Estados Unidos (la posición de la IED en esta industria aumentó de US\$ 8,2 billones en 1984 a US\$ 25,8 billones en 1992), mientras que otra ha contribuido con capital a la Unión Europea (UE).

El cuadro 1 muestra la distribución geográfica, fuera de su país de origen, de las 100 mayores empresas del mundo (118 en 1990) en agricultura así como en alimentos procesados y bebidas (5). Las cifras indican cambios significativos entre 1981 y 1990. Las regiones receptoras que han experimentado una reducción del número de filiales son: América Latina, Puerto Rico, el Caribe y, especialmente, África.

En el primer grupo de países esta situación es principalmente atribuible a las EMN de los Estados Unidos que han sufrido una reducción en el número de sus filiales, al mismo tiempo que aumentaba rápidamente el número de filiales de empresas europeas. Los datos también muestran incrementos menores en el total de las subsidiarias originarias del Japón y otros países (cuadro 2). Por el contrario, se produjo un incremento sustancial en el número de filiales localizadas en otras

(4) No se dispone de estadísticas completas, incluyendo a todos los países de origen y países receptores, sobre los flujos de inversión y el *stock* de capital en las agroindustrias. Es más, las comparaciones del comportamiento de la IED entre diferentes países de origen son arriesgadas, debido a las amplias diferencias existentes en la evolución de las principales divisas. En este artículo, utilizaremos dos fuentes de información, a saber datos sobre el número de subsidiarias del grupo de las 100 principales empresas agroindustriales del mundo (IAMM, 1983 y 1990) y, al ser las EMN estadounidenses las principales inversoras en las agroindustrias latinoamericanas y mundiales, información proporcionada por el «Survey of Current Business» sobre los flujos de inversión de los Estados Unidos.

(5) La información sobre las empresas procede de AGRODATA, una base de datos que comprende a los líderes mundiales en la agroindustria que cuenten con ventas anuales de alimentos procesados y bebidas de, al menos, 1 US\$ billón. Algunas de estas compañías están también involucradas en actividades agrarias. Todas ellas poseen inversiones en el extranjero.

CUADRO 1.—Distribución geográfica de las filiales de las 100 mayores empresas del mundo en la industria de alimentos y bebidas (1981-90)

Países receptores	Núm. de Filiales	
	1981	1990
1. África	195	104
2. Asia	170	267
3. Oceanía	149	148
4. Comunidad Europea	845	1.015
5. Otros países de Eur. Occidental	98	90
6. Países Mediterráneos	136 (1)	35
7. Norteamérica (2)	335	429
8. América Latina (3)	404	356
9. Europa del Este	—	9
TOTAL	2.332	2.453

Notas: (1) Incluye España y Portugal.
 (2) Excluye a México.
 (3) Incluye el Caribe y Puerto Rico.
 Fuentes: IAMM (1983) y RASTOIN (1992).

CUADRO 2.—América Latina y el Caribe (1): Origen de las filiales de las 100 mayores empresas del mundo en la industria de alimentos y bebidas (1981-90)

Países de origen	1981	%	1990	%
1. Comunidad Europea	77	19,1	106	29,8
2. Otros países europeos	48	11,9	32	9,0
3. Japón	20	5,0	24	6,7
4. Estados Unidos	242	59,8	161	45,2
5. Otros países	17	4,2	33	9,3
TOTAL	404	100,0	356	100,0

Fuentes: Calculado a partir de datos de IAMM (1983) y RASTOIN (1992).
 Nota (1) Incluye Puerto Rico.

áreas receptoras, como Europa Occidental, Norteamérica y Asia (incluyendo Japón). Europa del Este emerge como área de acogida por primera vez en 1990.

El peso y la tasa de crecimiento de las inversiones varía entre países latinoamericanos, como se comprueba en el cuadro 3, que muestra una desagregación del número de filiales agroindustriales por país de origen y país de acogida en 1981-88. Como cabe esperar, los países receptores de inversiones más importantes son las grandes economías, como Argentina, Brasil, México y Venezuela. Con la excepción de Venezuela, en la cual la inversión fue bastante estable, estos países de acogida experimentaron un desarrollo notable del número de filiales entre 1981 y 1988. En Argentina y Brasil, sin embargo, este aumento era atribuible, principalmente, a las inversiones intrarregionales, es decir la diseminación de las filiales de la compañía

CUADRO 3.—América Latina: Número de filiales en alimentos y bebidas por país receptor y país de origen, 1981 y 1988 (1)

Países de origen	Total	País de origen			
		USA	Europa Occidental	Japón	Otros países
ARGENTINA					
1981	23	12	6	2	3
1988	63	13	14	2	34 (31)
BOLIVIA					
1981	3	2	1	—	—
1988	—	—	—	—	—
BRASIL					
1981	86	42	26	11	7
1988	140	34	62	13	31 (28)
CHILE					
1981	12	4	5	3	—
1988	21	6	9	4	2
COLOMBIA					
1981	16	7	9	—	—
1988	19	11	7	1	—
CUBA					
1981	—	—	—	—	—
1988	1	—	1	—	—
COSTA RICA					
1981	13	9	3	—	1
1988	14	10	3	—	1
ECUADOR					
1981	6	5	1	—	—
1988	6	3	3	—	—
GUATEMALA					
1981	12	9	3	—	—
1988	15	11	4	—	—
HONDURAS					
1981	7	5	2	—	—
1988	8	6	2	—	—
MEXICO					
1981	72	55	12	3	2
1988	85	45	33	6	1
NICARAGUA					
1981	7	5	2	—	—
1988	5	3	2	—	—
PANAMA					
1981	20	19	1	—	—
1988	40	21	6	1	12 (11)
PARAGUAY					
1981	2	—	2	—	—
1988	1	1	—	—	—

Fuentes: Calculado con datos de IAMM, 1983 y 1990.

Notas: Las cifras entre paréntesis indican inversiones intrarregionales.
 (1) Filiales de las 100 mayores empresas mundiales agroindustriales con ventas globales superiores a 1 bn. de US\$.

CUADRO 3.—América Latina: Número de filiales en alimentos y bebidas por país receptor y país de origen, 1981 y 1988 (1) (continuación)

Países de origen	Total	País de origen			
		USA	Europa Occidental	Japón	Otros países
PERU					
1981	10	8	1	1	—
1988	18	2	3	1	12 (12)
REP. DOMINICANA					
1981	5	4	1	—	—
1988	8	4	3	—	1
EL SALVADOR					
1981	3	—	3	—	—
1988	4	1	3	—	—
URUGUAY					
1981	8	5	3	—	—
1988	8	5	3	—	—
VENEZUELA					
1981	32	22	8	—	2
1988	34	18	13	—	3
TOTAL					
1981	337	213	89	20	15
1988	472 (82)	194	171	22	85 (82)

Fuentes: Calculado con datos de IAMM, 1983 y 1990.

Notas: Las cifras entre paréntesis indican inversiones intrarregionales.

(1) Filiales de las 100 mayores empresas mundiales agroindustriales con ventas globales superiores a 1 bn. de US\$.

Bunge & Born. El peso de la inversión intrarregional también era considerable en países más pequeños, como Panamá o Perú (este último exhibía, por el contrario, un descenso en el número de filiales extrarregionales).

Se observan diferencias en el comportamiento de los inversores de acuerdo con su origen geográfico. Como se indicó anteriormente, el número de filiales de algunas empresas estadounidenses gigantes se ha desplomado en la mayoría de los países latinoamericanos, incluso en las economías más fuertes. Por el contrario, el número de las filiales de las principales EMN europeas se ha incrementado notablemente, especialmente en Argentina, Brasil, Chile y México, al mismo tiempo que las filiales japonesas se han concentrado sobre todo en el Brasil.

Enfocaremos ahora el caso de los flujos de inversión procedentes de los Estados Unidos porque, aunque es posible que la participación relativa de las inversiones de ese país esté cayendo, podemos estar bastante seguros de que es aún la fuente de capital extranjero más importante para las agroindustrias latinoamericanas. La posición de la inversión estadounidense en la producción latinoamericana de productos alimenticios y similares se incrementó de US\$ 1,7 a US\$ 3,8 billones a lo

largo de 1979-92 (cuadro 4). Téngase en cuenta que los datos sobre número de filiales y flujos de inversión no son comparables (6).

CUADRO 4.—Inversión extranjera directa de los Estados Unidos, 1979-92. Alimentos y productos similares (millones de US\$)

	1979	1981	1983	1985	1987	1989	1991	1992
Todos los países ...	7.347	9.134	9.113	9.266	12.643	13.464	16.997	18.441
Países desarrollados, de los cuales:	5.301	6.788	6.858	7.049	10.168	10.592	12.882	13.519
Canadá	1.778	1.928	2.179	1.702	2.276	2.018	2.934	3.212
Europa Occidental	3.352	4.098	3.796	4.676	6.938	7.593	8.081	8.374
Japón	171	192	271	128	365	310	675	666
Países en desarrollo, de los cuales:	1.654	2.346	2.256	2.217	2.474	2.872	4.115	4.880
América Latina ..	1.410	2.032	2.069	2.045	2.051	2.435	3.252	3.795
Argentina	81	264	289	262	295	319	412	465
Brasil	419	502	579	691	653	814	1.079	1.303
Colombia	56	89	123	116	153	189	179	184
México	305	436	304	454	333	414	1.317	1.647
Venezuela	187	276	267	179	221	243	84	163

Fuente: Survey of Current Business.

Respecto a los flujos, podemos distinguir dos periodos: Los flujos de inversión procedentes de los Estados Unidos hacia las industrias de alimentos y bebidas latinoamericanas permanecieron estancados a lo largo de la segunda parte de los ochenta, al mismo tiempo que el capital aportado a los países desarrollados crecía vigorosamente. Sin embargo, a principios de los años de los noventa, se produjo una recuperación rápida de las posiciones en América Latina, que puede ser atribuida a los sustanciales incrementos de la inversión estadounidense en la industria de alimentos y bebidas de México. Los flujos procedentes de los Estados Unidos hacia esta industria mexicana casi se cuadruplicaron en sólo tres años (de US\$ 414 millones en 1989 a US\$ 1,6 billones en 1992), evolución que reflejó las propicias políticas adoptadas por el país de acogida (privatización de empresas públicas, estímulo a la IED, control de la inflación, etc.) y, especialmente, los preparativos de los inversores extranjeros para la entrada en vigor del NAFTA. Incluyendo a México, el porcentaje de América Latina aumentó de 19 por 100 a 21 por 100 del total sectorial de la inversión estadounidense en el extranjero. Excluyendo a Méxi-

(6) La combinación de una reducción del número de filiales de empresas estadounidenses recibidas por las agroindustrias de América Latina con un crecimiento del flujo de la inversión puede ser interpretada como una indicación del aumento del peso relativo de los principales grupos con respecto a inversores estadounidenses más pequeños, es decir como una concentración de la inversión en un menor número de subsidiarias.

co, sin embargo, la participación de los restantes países latinoamericanos cayó del 15 por 100 al 12 por 100 a lo largo de dicho período.

Al mismo tiempo, la cuota de los países desarrollados permaneció constante (73 por 100) y la de los países en desarrollo no latinoamericanos aumentó del 3 por 100 al 6 por 100. Dentro de América Latina, los flujos agroindustriales procedentes de los Estados Unidos se reorientaron hacia las tres mayores economías regionales (aumentando del 75 por 100 al 89 por 100 de la posición sectorial estadounidense en América Latina), especialmente hacia México (del 21 por 100 al 43 por 100).

Como veremos en la sección siguiente, la reducción de la importancia relativa de la IED en las agroindustrias latinoamericanas no es una excepción respecto a las tendencias de la inversión total en países en desarrollo.

4. Cambios en las tendencias globales de la IED

A lo largo de los últimos 10 ó 15 años, la extraordinaria expansión de las inversiones cruzadas en los países de la OCDE puede ser atribuida a una serie de causas de orden general que examinaremos en esta sección. Dichas causas podrían haberse visto realizadas por la atracción ejercida por ese grupo de países, es decir por sus ventajas de localización para la inversión agroindustrial.

A lo largo de las últimas dos décadas, las cifras globales muestran un decremento en la participación de los países en desarrollo, especialmente los latinoamericanos, en los flujos de IED y en el *stock* de capital. El cuadro 5 proporciona la media anual de flujos de IED desglosados por región. La inversión promedio anual se incrementó fuertemente de US\$ 22 billones en 1970-79 a US\$ 150 billones en 1986-90 pero, al mismo tiempo, la participación de los países en desarrollo se redujo, en promedio, del 23 por 100 al 17 por 100 del total, mientras que la de América Latina caía del 14 por 100 al 6 por 100. Esto se debe a que, aunque el aumento del valor de los flujos orientados hacia los países en desarrollo, incluida América Latina, fue notable —especialmente en el Este, Sur y Sudeste de Asia—

CUADRO 5.—Flujo promedio de IED por región, 1970-79, 1980-85 y 1985-90

Región receptora	Billones de dólares		
	1970-79	1980-85	1986-90
TOTAL	22	50	150
Países desarrollados	17	37	124
Países en desarrollo	5	13	26
América Latina y el Caribe	3	6	9
Asia Oriental	0,3	0,4	0,5
Asia del Este, Sur y Sureste	1	5	14
Oceania	0,02	0,1	0,1
África	1	1	3
Otros países	0,2	0,3	0,3

Fuente: Naciones Unidas, «World Investment Report 1992».

los flujos recibidos por los países industrializados crecieron aún más, particularmente en la década de los ochenta (7).

Estos cambios se deben a una serie de causas, cada una de las cuales tiene un efecto directo o indirecto sobre la inversión agroindustrial. Primero, la depreciación del dólar de los Estados Unidos con relación a las principales divisas, que tuvo lugar desde 1985, favoreció un desplazamiento geográfico de la inversión extranjera. El empeoramiento de las condiciones económicas había estimulado, previamente, a las compañías estadounidenses —incluyendo un cierto número de grandes compañías de alimentos y bebidas— a reestructurar sus activos, vendiendo algunas líneas de negocio (BELLI, 1982). Segundo, a lo largo de los ochenta y principios de los noventa, la UE atrajo flujos masivos de inversión, particularmente los procedentes de otros Estados miembros, por razones tales como la adhesión de España y Portugal en 1986, el desmantelamiento de las tarifas internas en 1993 y la desregulación de la IED, así como el aumento de la facilidad de acceso de los inversores extranjeros a los diversos mercados de capitales nacionales. Estos cambios repercutieron también sobre el nivel de la IED en las agroindustrias europeas (RODRÍGUEZ-ZÚÑIGA y SORIA, 1990; RICERCHI e PROGETTI, 1986; CHEVASSUS y GREEN, 1987). Tercero, desde 1982, un cierto número de innovaciones en materia de instrumentos financieros relacionados con las ventas de activos —algunos autores hablan de una revolución financiera— han facilitado las inversiones cruzadas en los países desarrollados (LEVICH, 1988). Este último punto merece ser destacado porque, en los últimos años, la IED en la industria internacional de alimentos y bebidas consistió más bien en adquisiciones de empresas que en el lanzamiento de nuevas plantas industriales.

Otro aspecto a destacar, por su pertinencia respecto a nuestro planteamiento, es la fuerte reducción del porcentaje de participación del sector primario, incluyendo la minería, en el *stock* de la IED de los principales países exportadores de capitales (del 28 por 100 al 6 por 100 de la inversión japonesa en 1976-90; del 26 por 100 al 8 por 100 de la estadounidense y del 22 por 100 al 13 por 100 de la francesa en 1975-90) (UN, 1992). A lo largo del período, el crecimiento del *stock* de inversiones fue, sin duda, mucho más sustancial en el sector manufacturero y, especialmente, en el de servicios. La IED en las agroindustrias refleja dichas tendencias. A mediados de la década de los setenta, numerosas empresas extranjeras habían ya desinvertido total o parcialmente en sus negocios de plantación de caña azucarera, operaciones de cría de ganado y producción bananera en América Latina, como consecuencia ya sea de medidas adoptadas unilateralmente por el país de acogida (nacionalización de las plantaciones) o por propia decisión de los inversores (OMAN *et al.*, 1989; CEPAL, 1986; SLUTZKY y ALONSO, 1981) (8).

(7) La participación de América Latina en el *stock* total de algunas fuentes específicas de capital también se redujo, disminuyendo, entre 1974-79 y 1986-89, del 9,4 por 100 al 2,2 por 100 de la inversión extranjera total realizada por la Comunidad Económica Europea y del 11,6 por 100 al 10,2 por 100 de la de los Estados Unidos (FUENTES, 1992).

(8) Algunos inversores extranjeros se desplazaron hacia actividades más rentables que la agricultura, tales como la comercialización y transporte de productos agrícolas de exportación, los servicios técnicos y financieros demandados por los nuevos propietarios, etc. Otros, transitaron de las formas tradicionales a las nuevas formas de inversión internacional, desarrollando *joint-ventures* o contratos de producción con agricultores del país receptor.

5. La restructuración de la industria de alimentos y bebidas en los países desarrollados

5.1. EL ALCANCE GEOGRÁFICO DE LA TOMA DE DECISIONES

Los determinantes generales de la IED constituyen, sin embargo, sólo una parte de la explicación. Una importante razón por la cual las EMN del sector fortalecieron sus posiciones en los países desarrollados se refiere a la necesidad de asegurarse sus cuotas de mercado en un contexto de saturación del volumen del consumo *per capita* así como de exacerbación de la rivalidad oligopólica en dichos países.

En vez de perseguir una estrategia centrada en cada país de acogida, para hacer frente a la competencia las empresas trataron de posicionarse en la OCDE como un todo.

Las EMN agroindustriales se centran en cada país desde el punto de vista de su estrategia cotidiana. Debido al carácter perecedero de los productos, los altos costes de transporte unitarios y las elevadas barreras aduaneras en los países extranjeros, el objetivo de estas empresas son, con escasas excepciones, las operaciones en el mercado interno más que las exportaciones. Sin embargo, la estrategia de largo plazo es global. Un cierto número de sectores individuales están plenamente integrados sobre bases internacionales, en la medida que diferentes segmentos de la cadena de valor pueden estar localizados en diferentes sitios. Este amplio escenario geográfico promueve, obviamente, una aproximación internacional a la toma de decisiones. Segundo, y aún más importante para explicar la reciente proliferación de inversiones cruzadas, las empresas de alimentos y bebidas practican una estrategia defensiva contra sus rivales. Como se describe en la teoría económica, los diversos oligopolios nacionales exhiben un comportamiento imitativo a la hora de establecer filiales en el extranjero (CAVES, 1993). En años recientes, esta estrategia ha sido bastante común entre las principales empresas de alimentos y bebidas que operan en los países europeos y es probable que las mismas estrategias defensivas estén operando actualmente en el área del NAFTA.

Las empresas tenían buenas razones para desarrollar dichas estrategias en los países industrializados porque, en ellos, se había producido una drástica reducción de la demanda en líneas específicas de productos, al mismo tiempo que nuevos y poderosos agentes económicos habían estado amenazando las cuotas de mercado de las compañías ya establecidas. A continuación, analizaremos ambos aspectos de la cuestión.

5.2. CAMBIOS EN LAS PAUTAS DE CONSUMO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Según la FAO, en el área de la OCDE, la tasa de crecimiento anual promedio de la demanda de alimentos, en volumen, bajó del 2 por 100 en 1970-80 a sólo el 1,5 por 100 en 1980-85. Desde la década de setenta, las industrias de alimentos y bebidas de la mayoría de dichos países ha encontrado condiciones de mercado estables, en términos de volumen demandado, para muchos de sus productos. El lento crecimiento demográfico, la saturación de la demanda y los nuevos hábitos alimenticios han ejercido efectos negativos sobre el consumo *per capita* de un gran número de alimentos semielaborados, como la leche en polvo o la margarina.

Al mismo tiempo, las pautas de consumo han cambiado rápidamente. El aumento de la proporción de mujeres en la fuerza de trabajo, la reducción de población rural, la expansión del consumo de alimentos fuera del hogar, el crecimiento de los ingresos de algunos grupos sociales son algunas de las principales razones que han contribuido a explicar el aumento de la demanda de productos altamente elaborados. Poniendo aparte las diferencias en los volúmenes consumidos, estas nuevas pautas de la dieta en el área de la OCDE explican por qué el valor del consumo anual de alimentos ascendía a US\$ 2.247 *per capita* en los países desarrollados, US\$ 286 en los países en desarrollo y a US\$ 773 en los ex países socialistas a fines de la década de los ochenta.

Estos cambios en el consumo (de productos frescos a productos altamente procesados), han reflejado, en parte, nuevos estilos de vida en los países industrializados pero también han sido activamente promovidos, mediante una publicidad masiva, por los fabricantes de alimentos y bebidas que han visto nuevas oportunidades de negocio en productos de gran valor añadido. Esta estrategia ha tenido éxito, puesto que numerosos estudios atestiguan el crecimiento de la demanda de este tipo de productos, en valor, en los Estados Unidos y Europa Occidental (CONNOR, 1982).

Los cambios en la demanda alentaron, a su vez, la tardía incorporación de competencia schumpeteriana en esta industria donde, hasta entonces, la rivalidad interempresarial se había basado tradicionalmente en el control de *inputs* agrícolas baratos y la oferta de alimentos procesados de precio accesible. Por el contrario, en los países desarrollados, la competencia ha crecido, en el último período, en términos de variedad y calidad (CAPPS *et al.*, 1988; TRAILL, 1989).

Esas nuevas salidas han contribuido, a su vez, al crecimiento del valor de producción y, más importante aún, al de las tasas de beneficio de las industrias de alimentos y bebidas en la mayoría de los países industrializados. MARION *et al.* (1986) indican, por ejemplo, que los procesadores de alimentos estadounidenses han disfrutado de beneficios más altos que los demás fabricantes de ese país desde 1970. Un informe de la Comisión Europea también encontró que, hacia mediados de los ochenta, el beneficio obtenido por las compañías elaboradoras de alimentos era superior al del promedio de las grandes empresas que operaban en otras industrias (DAWSON *et al.*, 1987).

5.3. NUEVOS ACTORES EN LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

A lo largo de las diversas crisis de la década de los ochenta, la estabilidad buen desempeño de las industrias de alimentos y bebidas de los países industrializados atrajo, como podía esperarse, a nuevos competidores. Por otra parte, mientras el poder de las EMN aumentaba en los mercados extranjeros, dichas empresas se encontraron, con frecuencia, mucho más controladas que antes por las instituciones financieras y la distribución minorista en sus respectivos países de origen.

Un cierto número de proveedores de *inputs* agrícolas, de comercializadores de productos agrícolas que operaban con márgenes reducidos, de empresas tabacaleras amenazadas por la reducción de la demanda de cigarrillos, y de fabricantes de automóviles temerosos de la competencia japonesa se diversificaron en negocios agroindustriales, a los que veían como anticíclicos. PEARCE (1993) calculó que

en 1982, la producción de alimentos era la principal rama de diversificación para las empresas farmacéuticas y de química de consumo, mientras que la de bebidas era el segundo destino en importancia para las tabacaleras.

Además, un cierto número de empresas que operaban en el margen y de competidores tardíos apoyados en un *know-how* superior lograron penetrar en el corazón del oligopolio mundial, consiguiendo incrementar rápidamente sus cuotas de mercado (RAMA, 1994). Aunque no han amenazado el poder global de las compañías de mayores dimensiones, algunas de aquellas empresas han logrado abrirse nuevos nichos de mercado o poner en entredicho mercados específicos antes dominados por las empresas de mayor tamaño. Nuevos exportadores de capital, como Italia y Australia, han emergido vigorosamente, a la vez que las compañías japonesas, que disfrutaban de una retaguardia protegida de la IED en su país de origen, también se han expansionado fuera de fronteras, aceptando menores tasas de beneficio en el corto y medio plazo a cambio de conseguir el rápido crecimiento de sus ventas en mercados extranjeros (IAMM, 1990; KOMIYA y WAKASUGI, 1991). Como observan el IAMM (1990) así como RASTOIN y ONCUOGLU (1992), el oligopolio internacional experimentó una desconcentración que se explica por la emergencia de nuevas firmas de tamaño gigante y por el desmembramiento de algunas grandes compañías estadounidenses.

Por otra parte, la estabilidad y las buenas perspectivas han estimulado a las instituciones financieras y a los fondos de pensión a participar en esta industria. La rivalidad entre grupos industriales se ha dirimido, a menudo, en el área financiera a lo largo de los últimos años. Los nuevos actores, a menudo más enfocados aún que los fabricantes hacia la obtención de beneficios rápidos y seguros, fueron bien recibidos por las empresas elaboradoras de alimentos puesto que, debido a la incertidumbre de las tasas de inflación y de interés, aquéllas necesitaban reducir los costes de los fondos externos, obteniendo recursos directamente de los inversores (TAGGART, 1987).

Además, el poder de los grandes distribuidores ha aumentado fuertemente en la cadena alimentaria de los países desarrollados, debido a la concentración de los compradores, muchos de ellos internacionales, que actualmente adquieren un porcentaje considerable de las ventas de las empresas de alimentos (9). Adicionalmente, la estrecha supervisión de la rentabilidad de cada marca se ha vuelto factible gracias a las nuevas tecnologías, como los *scanners* electrónicos y las nuevas técnicas de organización utilizadas por los distribuidores. En esas condiciones, los supermercados pueden identificar con facilidad a las empresas cuyos productos resulten menos rentables siendo los alimentos exhibidos de acuerdo con ese criterio. Este método de *marketing* afecta poderosamente al volumen de ventas del fabricante y pone a este último, en gran medida, a la merced de los distribuidores (CONNOR y WILLS, 1988). Es más, las grandes empresas de alimentos y bebidas también sufren actualmente la competencia directa de las marcas de distribuidores.

(9) Sólo en Francia, por ejemplo, el porcentaje de los supermercados e hipermercados creció de sólo el 10,4 por 100 al 59,0 por 100 del valor del gasto con alimentación en el período 1969-89. Hacia mediados de la década de los ochenta, la participación de los 10 principales distribuidores de alimentos representaba el 79 por 100 de las ventas en Bélgica, 78 por 100 en el Reino Unido, 66 por 100 en España y 65 por 100 en los Estados Unidos (*The Economist*, 1993).

La respuesta estratégica de las grandes empresas de alimentos y bebidas a esto desafíos ha sido centrarse en el corazón del negocio, desvirtuando en actividades periféricas que producen bajos beneficios o incurrir en pérdidas. Es más, la venta de negocios periféricos ha sido, con frecuencia, un medio de financiar nueva adquisiciones de establecimientos en líneas de negocio que ya eran tradicionalmente controladas por el inversor. Las consecuencias de esta estrategia han sido de gran alcance en términos de la concentración industrial en los países industrializados: En los Estados Unidos, por ejemplo, la cuota de mercado de las cuatro mayores empresas se incrementó del 29 por 100 al 69 por 100 en mataderos de ganado bovino a lo largo de 1972-89; del 38 por 100 al 76 por 100 en molinera de soja e 1977-90; del 34 por 100 al 45 por 100 en mataderos de porcinos y del 38 por 100 al 65 por 100 en molinera entre 1977-89 (CONSTANCE y HEFFERNAN, 1993).

Las fusiones y adquisiciones promovieron un rápido crecimiento de las ventas en el grupo de las mayores empresas mundiales. De 1981 a 1990, las ventas de 1 EMN promedio de alimentos y bebidas crecieron de US\$ 2,9 billones a US\$ 5, billones. Esta situación ha desempeñado un papel significativo en las nuevas estrategias de las compañías porque les ha permitido lanzar nuevos y rentables productos al mercado y, al mismo tiempo, mantener un control oligopólico sobre los mercados de alimentos básicos en los cuales los márgenes de beneficio son más estrechos.

5.4. UN NUEVO ESCENARIO

Es posible, sin embargo, que las tendencias de la IED descritas en los párrafos anteriores evolucionen en los próximos años pues, para los grandes fabricantes de alimentos, la situación se ha deteriorado a principios de los noventa. El crecimiento de la demanda de productos altamente elaborados ha estado perdiendo ritmo debido tanto a la saturación como a los nuevos hábitos de consumo alimentario (mucho consumidores prefieren ahora productos frescos de alta calidad) en los países industrializados. Adicionalmente, las marcas de distribuidores están ganando terreno en dichos mercados. En Canadá y los Estados Unidos, por ejemplo, ya representan 14 por 100 del mercado de alimentos. Una razón que explica el progreso de estos productos más baratos es que las diferencias de precios entre las marcas de empresas productoras y las de los distribuidores continúan siendo grandes (10) mientras que la calidad de estas últimas se ha incrementado sustancialmente en los últimos años, lo que ha tenido un impacto negativo sobre la lealtad de los consumidores a las marcas más conocidas. Además, las tiendas de descuento se están diseminando rápidamente en los países desarrollados (11). En muchos casos, la competencia que suponen estos recién llegados ha obligado a los supermercados bien establecidos a recortar sus precios, formar alianzas, negociar con los proveedores e internacionalizarse. Esta nueva actuación ha tenido, a su vez, una influencia indirecta negativa sobre el desempeño del beneficio y, por lo tanto sobre el valor de las acciones de las empresas de alimentos y bebidas, que había ido creciendo firmemente a lo largo de la última década (*The Economist*, 1993).

(10) Por ejemplo, entre 40 por 100 y 50 por 100 en las galletas y cereales de desayuno (*The Economist*, 1993).

(11) En Alemania, España, Francia y Gran Bretaña ya controlaban cerca de 12.000 tiendas con una facturación conjunta de 32,1 billones de Ecus en 1992.

6. Efectos en América Latina

Hay varias razones por las cuales las estrategias que se describen en la sección anterior no fueron especialmente propicias a la IED en las agroindustrias latinoamericanas. Primero, el giro de la agricultura a la industria y los servicios a menudo supuso, de hecho, desinversiones en tierras en América Latina seguidas de inversiones en el sector manufacturero de los países desarrollados (12). Segundo, los nuevos actores financieros han dado aún mayor importancia al clásico objetivo de la maximización del beneficio y han resultado ser particularmente renuentes a tomar riesgos. La evidencia empírica demuestra que, a principios de la década de los ochenta, la rentabilidad sobre la inversión era más alta en la industria latinoamericana de alimentos procesados que en la de los países industrializados. ARROYO *et al.* (1985) calcularon, por ejemplo, que la rentabilidad sobre la inversión de los Estados Unidos en seis países de América Latina era, en promedio, del 17,1 por 100 mientras que ascendía a sólo 12,8 por 100, en promedio, en los países desarrollados. Sin embargo, el riesgo asociado con las fluctuaciones de la tasa de cambio o los altos niveles de inflación fueron poderosos desestímulos para la realización de inversiones en América Latina por parte del accionariado institucional y las propias instituciones financieras que habían penetrado en la industria alimentaria y de bebidas, precisamente, por sus beneficios seguros. Es más, desde el punto de vista de las compañías financieras, las inversiones industriales que no produjeran beneficio en el corto plazo —y ésta era la situación de una serie de negocios en América Latina durante la crisis de la deuda de los años ochenta— resultaron las principales candidatas a la desinversión. El desmembramiento de grandes compañías de alimentos a veces trajo aparejada la desinversión en filiales localizadas en América Latina, filiales que habían sido consideradas como negocios periféricos (13). Esto confirmaría, al menos para la industria de alimentos y bebidas, la investigación de MORCK y YEUNG (1991) sobre el valor de la multinacionalidad para los accionistas estadounidenses: el valor de la inversión *se deriva de la presencia en otras economías avanzadas, no de la presencia en países con fuerza de trabajo barata o bajos costes.*

Existe otro aspecto de índole financiera que merece ser destacado: Para controlar a las marcas más prestigiosas así como dominar cuotas apreciables del mercado de los países industrializados, las EMN aceptaron pagar precios muy por arriba del valor real de los activos de las compañías adquiridas, un procedimiento que, obviamente, limitó seriamente la disponibilidad de recursos para invertir en otros países del mundo.

Tercero, la evolución hacia la producción de productos más sofisticados no fue acorde, en general, con la demanda de los consumidores latinoamericanos de bajos ingresos que demandaban alimentos baratos y nutritivos. Inversamente, los que podían permitirse los productos relativamente caros comercializados por las EMN

(12) Dos de las mayores EMN agroindustriales, Ferruzzi y Tate & Lyle, son buenos ejemplos de este cambio.

(13) Esto es lo que sucedió, por ejemplo, con las diez plantas de América Latina y el Caribe que poseía Beatrice Foods, una empresa fabricante de alimentos estadounidense que fue adquirida por una financiera de la misma nacionalidad en los años ochenta.

disfrutaban de estilos de vida muy diferentes de los prevaecientes en los países de origen de dichas empresas. El servicio doméstico abundante o la baja participación de la mujer casada en la fuerza de trabajo, por ejemplo, más bien favorecen la elaboración de los alimentos en el hogar y el consumo de productos en fresco. En este sentido, MAINARDI (1992) señala que la tendencia hacia inversiones manufactureras y de servicios cada vez más intensivas en tecnología es una de las razones que explican la relativa disminución del porcentaje de los países en desarrollo en los flujos globales de IED (14). Esta tendencia también puede haber contribuido a la relativa declinación de la participación de América Latina en la IED agroindustrial.

Esta situación resultó agravada por las características de la distribución minorista en América Latina. Los niveles de demanda de los alimentos procesados se vieron negativamente afectados por los altos márgenes de distribución, la insuficiente disponibilidad de productos fuera de las metrópolis así como la relativa de *activos complementarios* suficientes susceptibles que pudieran asegurar la calidad de los alimentos (GREEN, 1994; GREEN *et al.*, 1992; LEITE LINHARES y TEIXEIRA DA SILVA, 1979; CEPASL, 1993; COELHO CAMPINO y CAVALINI CYRILLO, 1981).

Una cuestión que permanece aún indeterminada es si las perspectivas de negocio menos favorables que se dan ahora en el área de la OCDE determinarán nuevas prioridades geográficas en las empresas y alentarán, en consecuencia, la inversión en América Latina. En cualquier caso, no podemos estudiar el impacto de los nuevos determinantes de la inversión a nivel sectorial en el marco de una hipótesis de *ceteris paribus* porque muchas cosas están cambiando en las economías y agriculturas de América Latina. Es imposible proporcionar aquí un recuento completo de las nuevas medidas de política económica adoptadas por dichos países desde la crisis de la deuda de 1982. Baste mencionar dos aspectos que tienen implicaciones relevantes para la temática abordada en este estudio: la transición de economías protegidas a economías abiertas y la reducción de las intervenciones del Estado en la agricultura (FAO, 1992).

Volviendo al nivel sectorial, un síntoma significativo de la globalización del sistema alimentario latinoamericano es, precisamente, que algunas de las fuerzas arriba identificadas en los países desarrollados, también parecen estar emergiendo, en los últimos años, en esta región. En primer lugar, la estrategia defensiva oligopolista analizada en secciones anteriores está cobrando importancia en México, como parte que es de un mercado regional más amplio.

Segundo, la interacción de los fabricantes y los distribuidores descrita en este artículo también comienza a cobrar fuerza en América Latina. Paradójicamente, los distribuidores internacionales que recientemente se expansionaron en un cierto número de dichos países pueden convertirse en los mejores aliados de las EMN en esa región. GREEN (1994), por ejemplo, da cuenta de la actual expansión de algunos de los principales distribuidores europeos y estadounidenses en las principales ciudades de Argentina y Brasil, con su positivo impacto sobre las ventas de productos de marca de alta calidad.

(14) Como hemos demostrado en otro trabajo (RAMA, 1994), las EMN de la industria de alimentos y bebidas que han ganado más terreno en el mercado internacional son aquellas que, precisamente, disfrutaban de un alto nivel tecnológico en su retaguardia nacional.

En México, además, la reciente expansión de las tiendas de descuento internacionales (a veces en forma de *joint-venture* con distribuidores minoristas locales) en ciudades de provincias podría facilitar el acceso de nuevos grupos de consumidores a los productos alimenticios procesados de bajo precio y otorgar, en consecuencia, un impulso vital a las ventas de refrescos, cerveza, leche en polvo, aceite, dulces baratos, etc., que, en gran medida, son fabricados por EMN. La demanda de este tipo de productos no sofisticados está creciendo rápidamente en una serie de países latinoamericanos, en contraste con las tendencias que, como se mencionó anteriormente, se observan en los países industrializados (15). Estos cambios pueden tener influencia sobre las tendencias de la IED porque indican que, en América Latina, se han dado los primeros pasos hacia la sincronización de la distribución minorista.

Finalmente, una nueva configuración de la EMN podría emerger en el área mexicano-estadounidense (16), donde la proximidad geográfica, la movilidad del capital y las bajas tarifas arancelarias podrían facilitar la integración global, es decir la localización de diferentes segmentos de la cadena alimentaria a ambos lados de la frontera. Algunos estudios de caso elaborados en los años 1970 y 1980 ya habían proporcionado ejemplos de este tipo de organización de la producción (CONSTANCE y HEFFERNAN, 1993; RAMA y VIGORITO, 1979).

7. Conclusiones

En los países desarrollados, nuevos estilos de vida estimularon la adopción de una nueva dieta rica en alimentos procesados al tiempo que las empresas reforzaron esas tendencias por haber visto en ellas oportunidades de negocio en productos de alto valor añadido, a medida que el volumen de la demanda se estancaba y que las perspectivas de crecimiento de los alimentos semiprocesados eran menores. Aunque gracias a esta estrategia se logró un período de rápido crecimiento y alto beneficio, estos resultados positivos también atrajeron a nuevas empresas a esta industria, conduciendo a niveles de competencia redoblada en el área de la OCDE. Por otra parte, los grandes distribuidores minoristas tendieron a imponer condiciones oligopsonicas a los fabricantes.

Estos últimos respondieron a dichos desafíos con una estrategia basada en la concentración en el corazón del negocio y la desinversión en inversiones periféricas de menor rendimiento económico, tendencias que condujeron a una mayor concentración industrial en los Estados Unidos y la UE. Una ola de fusiones y adquisiciones nutrió a un grupo de empresas gigantescas que, dado su tamaño, no tuvieron problemas en lanzar nuevos y rentables productos y, al mismo tiempo, mantener un control oligopólico sobre los mercados de productos básicos de la OCDE, en los cuales los márgenes eran menores. También hubo posibilidades para empresas de segunda fila, cooperativas y nuevos países exportadores de capital. Las empresas

(15) Según datos de FAO (1988), la demanda *per capita* de azúcar, aceite y otros productos sencillos en países de ingresos medios será comparable, en el año 2000, a los niveles alcanzados por los países del Sur de Europa al comienzo de los años setenta.

(16) Según PORTER (1987; p. 35), la configuración de las actividades mundiales de una empresa es un concepto que indica en qué parte del mundo, incluyendo en cuántos lugares, se desarrolla cada actividad de la cadena del valor.

desarrollaron estrategias oligopolistas defensivas que consistieron en comportamientos imitativos de emulación recíproca en el lanzamiento de nuevas subsidiarias en los países desarrollados.

Esta estrategia no sólo no fue conducente a la inversión en América Latina sino que, combinada con la crisis de la deuda de 1982, de hecho, desestimuló la IED en las agroindustrias regionales. Los programas de fusiones y adquisiciones de las EMN en los países industrializados dejaron escasos recursos financieros disponibles para realizar proyectos en otras partes del mundo, al tiempo que los nuevos instrumentos financieros que facilitaban las adquisiciones de empresas funcionaban casi exclusivamente en el área de la OCDE. A ello se suma que, durante la crisis de la deuda, el saneamiento de negocios poco rentables condujo, de hecho, a la desinversión en una serie de filiales localizadas en América Latina.

El proteccionismo de los países de la OCDE, combinado con la sobrevaluación de las monedas latinoamericanas y la desinversión en tierras efectuada por las EMN, militó en contra de la inversión en agroindustrias exportadoras en América Latina, inversiones estas que eran potencialmente competitivas. Por otra parte, la asociación de redes de distribución locales insuficientemente desarrolladas con la estrategia enfocada a la producción de bienes sofisticados de las multinacionales, encareció los productos vendidos por dichas empresas que, en consecuencia, resultaron demasiado onerosos para la mayoría de los consumidores latinoamericanos. De esta forma se limitó el alcance del ciclo del producto y, como resultado, la participación relativa de América Latina en el total de la IED agroindustrial disminuyó, en los años ochenta, en especial en los países pequeños y las economías más pobres de la región. Por el contrario, los Estados Unidos, que han sido el principal país exportador de capitales del sector, también se convirtieron en el mayor receptor de inversiones, junto con la UE. Todo este nuevo esquema contradice, sin lugar a dudas, los puntos de vista del modelo de la nueva división internacional del trabajo.

La crisis de los ochenta, ciertamente, redujo las ventajas de localización de América Latina. Sin embargo, la crisis constituye sólo una parte de la explicación de por qué las inversiones en esta industria se concentran en el área de la OCDE puesto que existen otras causas de mayor importancia, como las ventajas de localización de que disfrutaban los países de la OCDE y, especialmente, las condiciones de índole sectorial.

A principios de los noventa, sin embargo, el ritmo de crecimiento de las inversiones recibidas por América Latina ha vuelto a recuperarse, especialmente en México, lo que se explica por diversas razones. Las políticas macroeconómicas y sectoriales están dando un mayor margen de acción a las fuerzas del mercado en la mayoría de dichos países. Por otra parte, es interesante destacar la reciente difusión internacional de algunas de las fuerzas que contribuyeron a la restructuración de las industrias de alimentos y bebidas de los países industrializados a lo largo de los ochenta, como la modernización de la distribución y el sistema financiero. Al mismo tiempo, las condiciones prevalecientes en los países industrializados se están volviendo mucho más difíciles para las empresas de alimentos y bebidas. Estos cambios podrían estimular el aumento de la inversión en las agroindustrias de América Latina.

En resumen, la combinación de las estrategias emergentes de las multinacionales agroindustriales con las nuevas condiciones del comercio internacional y las

nuevas políticas de los países latinoamericanos de acogida pueden tener efectos de vastas dimensiones sobre las prioridades geográficas de las empresas.

Esta investigación también proporciona conclusiones sobre cuál es la dinámica de la IED en alimentos y bebidas con respecto a las tendencias que se observan en otros sectores industriales. Con la información estadística disponible, es difícil afirmar con seguridad si las pautas sectoriales de esta industria muestran algún tipo de especificidad. Sin embargo, podemos estar bastante seguros que, en lo que cabe a esta industria —y en contraste con lo que ocurre en el panorama global de la inversión (véase MAINARDI, 1992)— el Sur y el Sudeste de Asia no han desplazado a América Latina como la principal área en desarrollo de acogida de inversiones extranjeras. Son muchas las razones por las cuales las agroindustrias latinoamericanas aún poseen una posición destacada en el grupo de países en desarrollo pero la más importante es, probablemente, la proximidad cultural, un parámetro que aún plantea numerosos impedimentos a la penetración de EMN occidentales en los mercados asiáticos de alimentos y bebidas.

Desde el punto de vista metodológico, esta investigación confirma la posibilidad de aplicar las herramientas de la economía industrial al estudio del comportamiento internacional de la EMN (RAINELLI, 1991, 1996).

Bibliografía

- ARROYO, G., R. RAMA y F. RELLO (1985), *Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales*, UNAM-Instituto de Cooperación Iberoamericana, México D.F./Madrid.
- BELLI, R. D. (1982), «US Business Enterprises Acquired or Established by Foreign Direct Investors in 1981», *Survey of Current Business*, Washington, DC, vol. 62, núm. 6, junio.
- CAPPS, O. JR., S. W. FULLER y J. P. NICHOLS (1988), «Assessing Opportunities in Food and Fiber Processing and Distribution», *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 70, núm. 2, mayo.
- CANTWELL, J. y S. SANNA-RANDACCIO (1993), «Multinationality and Firm Growth», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 129, núm. 2.
- CAVES, R. E. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press.
- CAVES, R. E. (1993), «Japanese Investment in the United States: Lessons for the Economic Analysis of Foreign Investment», *The World Economy*, vol. 16, núm. 3, mayo.
- CEPAL (1983a), «Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: Cereales y carnes», *Estudios e Informes*, núm. 29, Santiago de Chile.
- CEPAL (1983b), «Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil», *Estudios e Informes*, núm. 31, Santiago de Chile.
- CEPAL (1986), «Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano», *Estudios e Informes*, núm. 60, Santiago de Chile.
- CEPAL (1989), «Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la Industria Argentina», *Documento de Trabajo*, núm. 33, Buenos Aires.

- CEPAL (1993), «Análisis de cadenas agroindustriales en Ecuador y Perú», *Estudios e Informes*, núm. 87, Santiago de Chile.
- CHANDLER, A. D. (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- CHEVASSUS, E. y R. GREEN (1987), *L'internationalisation de l'agro-alimentaire française dans le cadre de la crise économique internationale*, INRA, París.
- COELHO CAMPINO, A. C. y CAVALINI CYRILLO, D. (1981), *Produção e Comercialização de Alimentos Básicos*, IPE-USP, Sao Paulo.
- CONNOR, J. (1982), *Structural Adjustments in the Food Industries in the US*, Staff Report núm. AGE820723, USDA, Washington, D.C.
- CONNOR, J. M. y R. L. WILLS (1988), «Marketing and Market Structure in the US Food Processing Industry», en *Economics of Food Processing in the United States*, Academic Press, C. McCORCKLE JR. (ed.).
- CONSTANCE, D. H. y W. D. HEFFERNAN (1993), *Transnational Corporations and the Globalization of the Food System*, Department of Rural Sociology, University of Missouri, Columbia.
- DAWSON, J. A., S. A. SHAW, S. BURT y R. RANA (1987), *Structural Change and Public Policy in the European Food Industry*, CEE-FAST, núm. 115, Bruselas.
- DUNNING, J. H. (1993), *The Globalization of Business. The Challenge of the 1990s*, Routledge.
- FAO (1988) en: *World Agriculture Towards 2000*, Belhaven Press, London, N. ALEXANDRATOS (ed.).
- FAO (1992), *Políticas agrícolas y políticas macroeconómicas en América Latina*, Roma.
- FUENTES K., J. A. (1992), «La inversión europea en América Latina: Un panorama», *Revista de la CEPAL*, núm. 48, diciembre.
- GREBE, H. y J. KŠAKAL (1987), *Las empresas transnacionales en la agroindustria de alimentos en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.
- GREEN, R. (1994), «Innovations organisationnelles et grande distribution en Argentine et au Brésil», en *Nourrir les métropoles d'Amérique Latine. Approvisionnement et distribution*, L'Harmattan, París, D. DOUZANT-ROSENFELT y P. GRANDJEAN (ed.).
- GREEN, R., G. GUTMAN, y R. ROCHA DOS SANTOS, R. (1992), «Argentine, Brésil: la distribution des produits alimentaires», *Problèmes d'Amérique Latine*, La Documentation Française, núm. 6, París.
- IAMM (1983), *Les cent premiers groupes agro-industriels mondiaux*, Montpellier.
- IAMM (1990), *Les 100 premiers groupes agro-alimentaires mondiaux*, vol. 1 y 2, Montpellier.
- KOMIYA, R. y R. WAKASUGI (1991), «Japan's Foreign Direct Investment», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, núm. 513, enero.
- LEITE LINHARES, Y. y F. C. TEIXEIRA DA SILVA (1979), *História política do abastecimento (1918-74)*. Coleção Estudos sobre o Desenvolvimento Agrícola, Ministério da Agricultura, Brasília.
- MAINARDI, S. (1992), «Foreign Direct Investment in Latin America and South East Asia: Relevance of Macroeconomic and Policy-Related Factors?», *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, Anno LI, núm. 5-8, mayo-agosto.
- MARION, B. W. NC 117 Committee (1986), *The Organization and Performance of the U.S. Food System*, Lexington Books.
- MORCK, R. y B. YEUNG (1991), «Why Investors Value Multinationality?», *Journal of Business*, vol. 64, núm. 2.
- LEVICH, R. M. (1988), «Financial Innovations in International Financing Markets», en *The United States in the World Economy*, University of Chicago Press, M. FELDSSTEIN (ed.).
- OMAN, C. with the collaboration of F. CHESNAIS, J. PELZMAN y R. RAMA (1989), *New Forms of Investment in Developing Country Industries: Mining, Petrochemicals, Automobiles, Textiles, Food*, OECD, Development Centre, París.

América Latina y las prioridades geográficas de las multinacionales agroalimentarias

- PEARCE, R. D. (1993), *The Growth and Evolution of Multinational Enterprise. Patterns of Geographical and Industrial Diversification*, Edgar Elgar Publishing Ltd.
- PORTER, M. E. (1987), «Changing Patterns of International Competition», en *The Competitive Challenge. Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass., D. J. TEECE (ed.).
- RAINELLI, M. (1995), *La firme multinationale dans la nouvelle économie industrielle internationale*, SFER, Session «Les multinationales de l'agro-alimentaire», Paris.
- RAINELLI, M. (1991), L'économie industrielle internationale: une discipline en construction, *Revue d'Economie Industrielle*, núm. 55, Paris.
- RAMA, R. (1994), «The Outcome of Innovation in the International Food and Beverage Industry», EUNETIC Conference *Evolutionary Economics of Technological Change: Assessment of Results and New Frontiers*, 6-7-8 octubre, Strasbourg.
- RAMA, R. (1995), *Growth and Geographical Diversification of Food and Drink Multinationals*, EMOT Workshop on «Technology and the Theory of the Firm», University of Reading, 14-16 mayo.
- RAMA, R. y R. VIGORITO (1979), *Transnacionales en América Latina. El complejo de frutas y legumbres en México*, ILET-Nueva Imagen, México D.F.
- RASTOIN, J.-L. y S. ONCUOGLU (1992), «Les multinationales et le système alimentaire mondial: Tendances stratégiques», *Economies et Sociétés*, mayo.
- R&P-Ricerca e Progetti (ed.) (1986), *Italia multinazionale. L'internazionalizzazione dell'industria italiana*, Edizioni del Sole 24 Ore, Milán.
- RODRIGUEZ-ZUÑIGA, M. y R. SORIA (1989), «Concentración e internacionalización de la industria agroalimentaria española», *Agricultura y Sociedad*, MAPA, Madrid, núm. 52.
- SCHWARZER, J. (1989), *Bunge & Born: Crecimiento y diversificación de un grupo económico*, CISEA, Buenos Aires.
- SLUTZKI, D. y E. ALONSO (1981), «La transformación del enclave bananero en Honduras», en *El desarrollo agroindustrial y la economía latinoamericana*, SARH, México, vol. 10, G. ARROYO (ed.) (1981).
- TAGGART, R. A. JR. (1987), «The Growth of the Junk Bond Market and its Role in Financing Takeovers», en *Mergers and Acquisitions*, NBER, University of Chicago Press, A. J. AUERBACH (ed.).
- TRAILL, B. (1989), «The European Food System: Results from the EC-FAST Programme», *Food Policy*, mayo.
- TEECE, D. J. (1987), «Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy», en *Ibid.*, TEECE, D. J. (ed.).
- TEUBAL, M. (1987), «Internationalization of Capital and Agroindustrial Complexes. Their Impact on Latin American Agriculture», *Latin American Perspectives*, núm. 54, vol. 14, Verano.
- UN-CTC (1981), *Transnational Corporations in Food and Beverage Processing*, UN, New York.
- United Nations (1992), *World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth*, New York.
- VERNON, R. (1974), «The Location of Industry», en *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, London, J. H. DUNNING (ed.).