

Empresas Transnacionales  
en la Industria de Alimentos  
El Caso Argentino: Cereales y Carne



**NACIONES UNIDAS**

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

Empresas Transnacionales  
en la Industria de Alimentos

El Caso Argentino: Cereales y Carne



**NACIONES UNIDAS**

SANTIAGO DE CHILE, 1983

E/CEPAL/G.1255  
Agosto de 1983

Estudio realizado por la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales.

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.83.II.G.25

## Indice

	<u>Página</u>
INTRODUCCION .....	1

### Primera Parte

#### SISTEMAS AGROALIMENTARIOS, EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL CASO ARGENTINO

Capítulo I: LA IMPORTANCIA, GRAVITACION Y EFECTOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SISTEMA AGROALIMENTARIO .....	3
Capítulo II: LA IMPORTANCIA DE ARGENTINA COMO CASO DE ESTUDIO .....	9
1. La importancia de los cereales y de la carne en el suministro mundial de alimentos .....	9
2. El papel de Argentina en el comercio mundial de cereales y carne .....	10
a) Argentina en el mercado mundial de cereales .....	10
b) Argentina en el mercado mundial de carne .....	12

### Segunda Parte

#### LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION, ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE CEREALES Y CARNE

Capítulo I: LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS INSUMOS PARA LA PRODUCCION DE CEREALES Y CARNE .....	15
1. Las semillas mejoradas .....	15

a) El papel de las semillas mejoradas .....	16
b) La presencia de las empresas transnacionales .....	16
c) La evolución del marco legal específico .....	18
2. Los fertilizantes y otros agroquímicos .....	19
a) El papel de los agroquímicos ...	19
b) La presencia de las empresas transnacionales .....	20
3. La maquinaria agrícola .....	21
a) La presencia de las empresas transnacionales .....	22
4. Los productos veterinarios .....	24
Capítulo II: LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION, ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE CEREALES Y CARNE .....	27
1. Las empresas transnacionales en la producción, elaboración y comercialización de cereales .....	27
a) La elaboración de cereales para consumo humano .....	29
b) La elaboración de cereales para alimentación animal y la producción avícola .....	32
c) Las exportaciones de cereales ..	35
2. Las empresas transnacionales en la producción, elaboración y comercio de carne .....	41

Tercera Parte

ASPECTOS LEGALES

Capítulo I: LEGISLACION Y TRATAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SISTEMA AGROALIMENTARIO DE ARGENTINA .....	49
Notas .....	54

ANEXOS

ANEXO I .....	63
ANEXO II .....	73
ANEXO III.....	81
ANEXO IV .....	87
ANEXO V .....	91
ANEXO VI .....	93

## INTRODUCCION

La situación mundial, en cuanto al abastecimiento de alimentos, ha sido objeto de seria preocupación aunque se discrepe, a veces, sobre la magnitud de su gravedad. 1/

Por una parte, la disponibilidad global y la distribución de los alimentos entre los distintos grupos sociales y países se presenta como inadecuada. Por el otro, más y más regiones del mundo se suman a las filas de las áreas deficitarias que dependen, para su abastecimiento de los excedentes generados en un pequeño número de países. En especial, esta situación afecta a un número creciente de países en desarrollo.

La producción y distribución de alimentos, a su vez, constituye, en nuestra época, una actividad compleja en la que intervienen desde los productores de maquinaria e insumos corrientes para la agricultura, hasta las cadenas de venta de "comidas rápidas". Tal conjunto de actividades ha sido denominado "sistema agroalimentario". 2/

Dentro de dicho sistema, las empresas transnacionales juegan un papel cada vez más significativo. Unas pocas concentran el intercambio mundial de granos. Otras tienen en sus manos una parte importantísima de las industrias de elaboración de alimentos o, también, de la fabricación de maquinaria e insumos para la agricultura. La actividad agrícola, propiamente dicha, en cambio, continúa, en grandes líneas, en manos del pequeño y mediano productor local.

En los países en desarrollo, la acción de las empresas transnacionales en el sistema agroalimenticio se ha manifestado, en las últimas décadas, principalmente en la producción de alimentos para el consumo interno. 3/ Tal tipo de actividad ha suscitado argumentos acerca de la adecuación de los alimentos producidos a las necesidades de los sectores más amplios de la población o también, a sus efectos sobre la estructura de la propiedad y la distribución de beneficios relativos con respecto al productor rural. Asimismo, la tecnología empleada en la elaboración de alimentos así como los efectos inducidos sobre las balanzas de pagos han sido puesto en cuestión. 4/

La República Argentina presenta una ubicación peculiar dentro de este cuadro general y, en especial, con respecto al resto de los países en vías de desarrollo.

En efecto, la Argentina ha pertenecido, tradicionalmente, a aquel pequeño número de países que cuenta, desde fines del

siglo pasado, con excedentes de granos y carnes. En los últimos años, además, parece haberse iniciado una nueva fase expansiva del sector agropecuario del país.

Como consecuencia de lo anterior, Argentina habría comenzado, nuevamente, a desempeñar un papel crecientemente importante como abastecedor de alimentos al nivel mundial. Y, también, las demandas de esa agricultura en expansión constituyen un nuevo mercado, de gran interés, para la colocación de maquinaria y otros insumos de esa producción.

El propósito de este informe es el de centrar la atención sobre el papel que desempeñan, y pueden llegar a desempeñar, las empresas transnacionales en el sistema agroalimenticio de Argentina desde esa perspectiva, la de la reasunción por parte del país de su ubicación peculiar como uno de los pocos exportadores mundiales, importantes, de granos y carne, casi el único entre los países en vías de desarrollo. Tal característica distintiva lleva a subrayar elementos algo diferentes que los que, normalmente, han sido discutidos para dichos países.

En primer lugar, y de conformidad con lo indicado al presentar la noción de sistema agroalimentario, se pasará revista a la actividad de las empresas transnacionales no solamente en la fase de la elaboración de alimentos sino, también, hacia "atrás", en el abastecimiento de maquinaria y otros insumos agropecuarios. Interesa conocer hasta qué punto ha sido importante, para la nueva expansión agropecuaria del país, la participación de empresas transnacionales en el suministro de tales elementos y la adecuación de las tecnologías trasladadas por ellas desde otros países. También sería útil explorar en qué medida una continuación de esa expansión puede significar un acrecentamiento del papel de tales empresas. Como también habría que prever si su capacidad para revertir fundamentalmente en su propio provecho los beneficios del proceso puede ir en detrimento de una justa retribución del productor rural o de los intereses nacionales en términos de equilibrio y autonomía exteriores.

En segundo lugar, dado el importante papel de Argentina como exportador, se examinará, asimismo, la participación de empresas transnacionales en la comercialización exterior de granos y carnes, materia de difíciles conflictos en la historia contemporánea del país. Se trata de detectar en qué medida la expansión de los volúmenes exportados a áreas deficitarias en alimentos del resto del mundo pueda pasar al dominio oligopólico de las mismas pocas empresas transnacionales que, como es sabido, concentran el comercio internacional de aquellos productos. 5/

Este informe constituye un primer paso en esa dirección. Las dificultades abordadas para procurar información en cuanto a las actividades de empresas transnacionales son por todos conocidas, lo que, a veces, sólo permitió efectuar una descripción que no ha podido trascender lo estimativo y cualitativo.

## Primera Parte

### SISTEMAS AGROALIMENTARIOS, EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL CASO ARGENTINO

#### Capítulo I

##### LA IMPORTANCIA, GRAVITACION Y EFECTOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SISTEMA AGROALIMENTARIO

La producción de alimentos involucra una cadena complicada de actividades que sólo recientemente ha comenzado a ser considerada en forma cabal. En América Latina, por ejemplo, se le ha dado trascendencia, tradicionalmente, a la producción rural en forma casi exclusiva.

En los últimos años, sin embargo, se han hecho progresos importantes en el examen integral de ese proceso y de su relación con la actividad de las empresas transnacionales. 6/

Producción rural y producción de alimentos, por cierto, no pueden identificarse. En primer lugar, porque ambos conceptos no coinciden en extensión. La producción rural abarca elementos, como la producción de fibras, que no constituyen alimento. Asimismo, en la medida que las sociedades han ido avanzando, son pocos los alimentos que llegan al momento del consumo en el estado en que abandonaron el sector rural; casi todos los alimentos experimentan un proceso de elaboración - cada vez más prolongado - previo a su consumo. Esta etapa de la elaboración de los alimentos caracteriza a los sistemas modernos hasta el punto que, en algunas economías desarrolladas, el valor agregado en la industria de elaboración de alimentos supera al de la producción rural propiamente dicha. 7/

Hacia "adelante", la urbanización, y el consiguiente alejamiento del consumidor de la fuente de producción de alimentos, ha otorgado, por demás, una importancia creciente a los procesos de transporte, almacenaje y comercialización. En una última etapa se incorpora a las actividades consideradas productivas la misma preparación final de los alimentos, en forma de servicios de restaurante y de comedores institucionales.

Hacia "atrás", también, la producción de alimentos involucra, crecientemente, un conjunto de actividades de

elaboración de suministros del sector rural. El progreso agrícola se ha fincado, paulatinamente, en la incorporación de elementos como fertilizantes, herbicidas e insecticidas, la utilización de tractores y de aperos de labranza cada vez más complejos, que ponen en funcionamiento un conjunto de actividades, de por sí, no rurales.

Por su extensión, por lo tanto, "rural" y "alimento" no constituyen términos equivalentes. Pero, tampoco lo son desde un punto de vista dinámico.

Por muchos siglos la expansión de la producción de alimentos puede haber estado asociada a la ocupación de nuevas tierras. Pero aun en la Antigüedad el uso del riego o de la fertilización por inundación constituyeron formas de expansión no meramente extensivas.

Crecientemente, la expansión de la producción agropecuaria ha pasado a depender de la utilización de elementos para aumentar la productividad de las superficies bajo explotación. Tal dependencia se da, asimismo, con respecto a otros elementos que procuran un ahorro de mano de obra o la disminución de lo penoso de algunas labores.

Además, la industrialización de formas de elaboración casera de los alimentos y la aparición de métodos de preservación y de aprovechamiento integral de las producciones agropecuarias, han constituido formas importantísimas de expansión de la disponibilidad global de alimentos.

Se podría decir, a grandes rasgos, que la industrialización, en el sentido de la sistematización de los procesos productivos y de su mayor dominio por el hombre, ha hecho los mayores progresos en las etapas de elaboración de los alimentos y en la fabricación de los suministros a ser utilizados en la actividad agropecuaria.

Quizás, no alejado de esa circunstancia, se puede observar una diferenciación bastante marcada en las formas sociales que asumen cada uno de los subsectores involucrados en el sistema agroalimentario.

En las actividades agropecuarias, propiamente dichas, sigue presente la explotación pequeña y mediana. En la industria, tanto de suministros como de elaboración, en cambio, se ha impuesto la tendencia a la gran empresa, capitalista o socialista, según sea el sistema económico-social predominante en el país en cuestión.

Un fenómeno intermedio, de particular importancia en la producción y distribución de alimentos, lo ofrece el sistema cooperativista, que ha interpuesto organizaciones de mayor envergadura entre un conjunto de productores rurales dispersos y los consumidores, sorteando, en algunos ramos, sobre todo en el comercio, la existencia de grandes empresas.

De todos modos, no es de extrañarse que dado el cuadro anteriormente descripto, en las economías capitalistas constituyan los sectores de insumos y de elaboración-donde predomina

la gran empresa capitalista - aquéllos de mayor dinamismo. El productor rural, en una proporción significativa, es constreñido a aceptar contratos de aprovisionamiento que, a veces, como es el caso de la producción avícola, involucran, simultáneamente, insumos y productos.

Comprender el fenómeno de la producción y distribución de alimentos, requiere, por lo tanto, estudiar el total del sistema agroalimentario. Para exagerar, la actividad agropecuaria, base biológica del sistema, constituye el eslabón de menor importancia en el análisis del proceso de desarrollo en este sector.

Es en este marco, en el que se puede incorporar el examen del papel que juegan las empresas transnacionales en las industrias de alimentos. Porque, salvo en el caso de algunos cultivos de plantación - y aun en estos casos en forma decreciente - las empresas transnacionales pocas veces se han visto involucradas en la actividad agropecuaria misma.

El papel de las empresas transnacionales en las industrias de alimentos se examinará, por lo tanto, a través de su intervención en los sectores de elaboración de suministros rurales y de la elaboración de alimentos así como de su comercialización.

Claro, hablar de empresas transnacionales suscita la cuestión de las interrelaciones de las varias economías nacionales dentro de un sistema. No se necesita recordar cifras para plantear, inmediatamente, el hecho de que parte importante de las corrientes internacionales de comercio y de los movimientos de capitales han estado asociados, de antiguo, al suministro de alimentos. Más específicamente, un conjunto de países se especializó en producir algunos productos alimenticios para la exportación, fundamentalmente, hacia Europa.

Ese comercio internacional de productos alimenticios ha estado tradicionalmente en manos de empresas basadas en los países avanzados, como lo estaban, también, los servicios de transporte y almacenaje, de seguro, financieros y de distribución en los países de destino.

Una parte significativa de las actividades de las empresas transnacionales en el sector de los alimentos, por lo tanto, ha tenido siempre que ver con el comercio de productos alimenticios - en el sentido más general de la palabra - entre los países productores y los consumidores.

En las últimas décadas, el comercio mundial de alimentos ha visto aumentar su importancia, al ingresar nuevas áreas del planeta como compradores netos. En consonancia con este proceso, las empresas transnacionales dedicadas a tal comercio han adquirido una importancia renovada.

La creciente urbanización en los países en desarrollo y el crecimiento del ingreso de algunos sectores de su población, han ido creando, posteriormente, un mercado interno para productos alimenticios elaborados. En esta etapa encuentran

su oportunidad de implantación empresas de la industria agroalimentaria, propiamente dicha, que aprovechan su experiencia acumulada en los países avanzados para expandirse en un nuevo mercado.

Las industrias de suministros rurales, también, encuentran un nuevo y creciente campo de acción en las agriculturas de los países en desarrollo, ya sea en los sectores ligados a las exportaciones tradicionales o en sectores encaminados hacia el consumo interno cuya demanda crece al compás de la urbanización.

Se produce, entonces, una segunda fase de expansión de las empresas transnacionales en los países en desarrollo. Claro está que el avance se realiza más rápidamente en algunas ramas de la industria agroalimentaria. Debido a que al ser casi todas las industrias de suministros rurales, industrias que exigen, para una operación eficiente, tamaños de planta de gran envergadura, su instalación para fabricación local requiere de la existencia de un mercado suficientemente amplio, además, de condiciones de localización adicionales (los fertilizantes nitrogenados, por ejemplo una fuente de hidrocarburos próxima).

Pero la operación de las empresas transnacionales en los países en desarrollo - y en otros desarrollados - no solamente puede haber acarreado productos o técnicas nuevas.

Es obvio que las nociones de progreso técnico o de productividad no pueden ser conceptualizadas en forma escalar. Se ha puesto en discusión la adecuación de los progresos alcanzados en países avanzados para los países en desarrollo. En realidad, el cuestionamiento interno, dentro de las sociedades avanzadas, de dicho progreso técnico ha adquirido, también, dimensiones importantes.

Las empresas transnacionales que operan en la industria agroalimentaria, por ejemplo, tienden a llevar, incorporados en los productos que ofrecen - apoyados en poderosos medios de difusión de masa - un modelo alimentario determinado. Ese modelo alimentario corresponde a la dirección que han tomado los hábitos de los consumidores de los países avanzados, y, en particular, los hábitos en la población norteamericana, dado la gravitación que poseen dentro de la economía mundial los Estados Unidos y las transnacionales con base en este país.

Ahora bien, del seno de esta misma sociedad han surgido cuestionamientos de indudable importancia con respecto al modelo alimentario que se ha ido imponiendo, muchas veces, por ser el que más se adapta a las posibilidades de expansión de las mismas grandes empresas que operan en esta industria. Se ha subrayado que se trata de un modelo de altísimo contenido calórico y con un fuerte componente de proteínas animales, características que no todos consideran positivas.

Otros tantos críticos han indicado que este modelo puede no ser el más adecuado para climas y demandas nutritivas

distintos. También, se ha subrayado que puede tratarse de un modelo excesivamente costoso en términos monetarios - por consiguiente inaccesible a las grandes masas de población en los países en desarrollo - o en términos físicos, en los niveles de productividad previsible. Asimismo, se ha observado que, en la mayoría de los casos dicho nuevo modelo alimentario acarrea la ruina de la producción agrícola tradicional y un mayor volumen de importaciones. Por lo tanto, se trataría de un modelo alimentario imposible de generalizar a la totalidad de la población mundial.

Las industrias de suministros rurales y las técnicas por ellas promovidas han estado, también ellas, sujetas a críticas de gran peso, en cuanto a los efectos permanentes que pueden tener sobre los recursos del planeta. En particular, se cuestiona el alto contenido energético de la producción rural, en la forma en que se ha desarrollado la técnica agrícola en los países avanzados, y sus efectos deletéreos sobre el medio ambiente.

Nuevamente, a las críticas anteriores se suma la preocupación sobre la adecuación específica de esas tecnologías así como las empleadas en la industria agroalimentaria a la disponibilidad de mano de obra características de los países en desarrollo.

Las empresas transnacionales en el complejo agroalimentario han estado, en consecuencia, sujetas a observaciones desde la óptica de los modelos de consumo como también, de los modelos de producción que promueven con su actividad.

Pero existe, indudablemente, otro aspecto de su acción que ha generado fuertes críticas. Basta recordar el hecho, ya mencionado, que en las actividades agropecuarias, en sí, siguen presentes una gran cantidad de pequeños y medianos productores. Empresas transnacionales que operan hacia "atrás" o hacia "adelante" del sector agropecuario enfrentan, en el mercado, con su gran poder económico, un conjunto disperso de productores de escaso poder económico y sumidos, muchas veces, en condiciones de rezago educacional y dificultades de acceso a la información y la cultura.

En esas condiciones no es de extrañarse que puedan producirse importantes conflictos de intereses en el que la gran empresa tenga todo para ganar a costa del productor rural. La distribución de los beneficios en el total del sistema agroalimentario puede volverse extremadamente desfavorable para este último.

A lo anterior se suma que, tratándose de empresas que operan al nivel mundial sin necesidad de volcar al máximo sus capacidades de expansión y de lucro en ninguno de los países en los que se establecen, no es de extrañar que hayan podido suscitarse conflictos acerca de los beneficios que el país receptor obtiene de sus actividades. En particular, por la vía del mecanismo de "precios de transferencia" entre

distintas filiales de una misma empresa, puede producirse un drenaje de riqueza y divisas perjudicial para el país receptor.

Los países en desarrollo y, en particular, los de América Latina, enfrentan, como consecuencia, la necesidad de definir una política con respecto a las empresas transnacionales, en este terreno. Por las razones arriba mencionadas, aparte de los problemas que se suscitan más en general con respecto a las relaciones entre país receptor - particularmente aquéllos en desarrollo - y empresas transnacionales, existen cuestiones específicas para dirimir en este ámbito especial de acción.

La política de nutrición, las políticas sociales, las de población, las de desarrollo industrial y rural se interrelacionan. Para verlo en términos de acción, por ejemplo, se puede reiterar que la política que se siga con respecto a las empresas en estos sectores, por su poder de dinamización de la producción agropecuaria, puede tener efectos sobre el mundo rural, tan grande o mayor que aquellas políticas con este destinatario específico.

## Capítulo II

### LA IMPORTANCIA DE ARGENTINA COMO CASO DE ESTUDIO

#### 1. La importancia de los cereales y de la carne en el suministro mundial de alimentos

Los cereales constituyen el alimento fundamental de los seres humanos y contribuyen con un 50%, aproximadamente, a la ingesta de calorías por persona en el mundo. 8/

Esa proporción varía ampliamente de acuerdo a los países y regiones pero sin dejar de ser de suma importancia en ninguno de ellos. En efecto, a comienzos de la década de los 70 en los países desarrollados los cereales representaban el 26% de la ingesta de calorías, mientras que en los países en desarrollo la contribución calórica de los cereales llegaba a valores muy superiores; en el caso de los alimentariamente más gravemente afectados era, aproximadamente, de 2/3 del total. 9/ En América Latina, en esos mismos años, los cereales constituyeron alrededor del 39% de la ingesta de calorías por persona. 10/

Pero, además, los cereales constituyeron la fuente fundamental de proteínas en el mundo. En el período 1972-1974 los cereales contribuyeron con casi el 45% de la ingesta total de ese elemento nutritivo. 11/

Para las economías en desarrollo el aporte proteínico de los cereales fue, aún mayor; en efecto, representaron el 57% del total. 12/ En el caso de América Latina, en cambio, su aporte fue significativamente menor, a saber, de 38%, sin dejar, por ello, de constituir el elemento principal como contribución proteínica. 13/

Por su parte, la carne y vísceras constituyen, también, un importante componente de la dieta de los seres humanos.

En efecto, al nivel mundial la carne y las vísceras constituyen el segundo proveedor de proteínas - después de los cereales - y ocupan el tercer lugar - después de los cereales y el azúcar, en este orden - como proveedor de calorías. 14/

La importancia de la carne y las vísceras como alimento humano es, por supuesto, mucho mayor en los países desarrollados. En el caso de éstos, incluso ocupan el segundo lugar, antes del azúcar, como proveedores de calorías. 15/ En el conjunto de los países subdesarrollados, la importancia relativa de la carne y las vísceras ha sido bastante menor. Pero

en el caso de América Latina el 22% de las proteínas se originata en estos alimentos así como el 8% de las calorías. 16/

Cereales y carne, por lo tanto, constituyen dos elementos decisivos de la dieta de las poblaciones del mundo entero. Además, su importancia estará lejos de disminuir en el futuro. La FAO proyecta un aumento del consumo por persona en los países en desarrollo de ambos tipos de elementos. 17/

## 2. El papel de Argentina en el comercio mundial de cereales y carne

Desde comienzos del siglo XX Argentina se constituyó en un importante abastecedor mundial de cereales y carne, en conjunto con países como Australia y Canadá y los Estados Unidos, aquéllos que Norkse denominara Regiones de Asentamiento Reciente. Este papel destacado se vió disminuido durante algunas décadas por el proteccionismo agrícola de los países centrales así como por un estancamiento de la producción local.

El proteccionismo está lejos de haber desaparecido pero el surgimiento de nuevos mercados en los países de planificación central y en los países en desarrollo ha otorgado estímulo a una nueva fase expansiva del comercio internacional de alimentos. Argentina por su parte ha comenzado a disponer, una vez más, de saldos exportables de importancia y se proyectan aumentos de mucho mayor entidad aún. Veamos cuál era la posición del país en los mercados de cereales y carnes a fines de la década de los 70.

### a) Argentina en el mercado mundial de cereales

La importancia decisiva de los cereales en la alimentación humana - directa o indirectamente a través de su rol como alimento de animales domésticos proveedores de carne o leche - no se ve plenamente reflejada en el comercio internacional, porque el consumo se ve abastecido, en una medida importantísima, por la producción local, en las distintas áreas del mundo.

El caso del arroz expresa ese fenómeno en su forma más extrema. En tanto que la producción mundial de arroz se situó en los últimos tres años entre 370 y 380 millones de toneladas, el comercio mundial de arroz se ubicó entre 9.5 y 12.3 millones de toneladas solamente. 18/ Argentina, además, en el caso del arroz, es un exportador marginal, ya que, de ese total mundial transado internacionalmente, sólo contribuyó con 120 000, 75 000 y 46 000 toneladas, en los años 1978, 1979 y 1980, respectivamente, para ubicarse en el lugar duodécimo entre los exportadores mundiales. 19/

Pero en el caso del trigo y de los otros cereales - cereales secundarios los denomina la FAO - el grado de autosuficiencia no es tan elevado.

En el caso del trigo, por ejemplo, de un consumo mundial de trigo y harina de trigo - en su equivalente trigo - de algo más de 400 millones de toneladas se transaron en el mercado internacional alrededor de 80 millones de toneladas. 20/

En el caso de cereales secundarios, mientras que el consumo mundial se situó en alrededor de 700 millones de toneladas, las importaciones totales se ubican entre 80 y 100 millones de toneladas. 21/

El comercio internacional de cereales, sin embargo, se ha expandido con suma rapidez desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial. En efecto, en el quinquenio 1934-1938 el comercio internacional de cereales no alcanzaba a 25 millones de toneladas. Pero hacia fines de la década de los 70, se transaban cerca de 200 millones de toneladas.

Además, hace 50 años todas las regiones del mundo, con la excepción de Europa Occidental, eran autosuficientes e incluso exportadores netos de cereales. En los dos últimos años de la década de los 70, en cambio, solamente América del Norte y Oceanía disponían de un saldo exportable de cereales. El resto de las regiones del mundo se han convertido en importadores netos, incluida América Latina que, en 1979, por ejemplo, exportó 15.4 millones de toneladas de cereales - casi exclusivamente originados en la Argentina - pero importó 19.0 millones de toneladas. 22/

El déficit en cereales de los países en desarrollo - en términos netos - aumentó de un promedio de 10.3 millones de toneladas en 1963 a 32.5 millones de toneladas en 1975. Esto es, la tendencia señalada continúa y de perpetuarse se estima que tal déficit crecería hasta llegar a 91 millones de toneladas en 1990 y a 153 millones de toneladas para el año 2000. 23/

El trigo es el cereal que predomina en el déficit de los países en desarrollo. En efecto, de un total de importaciones brutas de cereales de 51 millones de toneladas, en el año 1975, las correspondientes a trigo fueron 34 millones de toneladas. 24/

Pero, como se ha indicado más arriba, otras regiones son deficitarias en cereales. De ellas las más importantes son China con 15.3 millones de toneladas brutas de importaciones en ese mismo año, Japón con 24.7 y la Unión Soviética y Europa Oriental con 46.9 aunque en este último caso con un déficit neto de sólo 16.1 millones de toneladas, ya que algunos de los países de la zona tuvieron exportaciones de volumen significativo. 25/

¿Cuál es el papel que desempeña Argentina dentro de este cuadro hacia fines de la década de los 70?

Argentina, sin duda, desempeña un papel altamente significativo puesto que es el cuarto exportador neto de trigo y el segundo en cereales secundarios, al nivel mundial.

En el caso del trigo - cuya importancia para los países en desarrollo ya se ha mencionado - los exportadores netos de alguna magnitud son solamente cuatro, a saber, Estados Unidos, Canada, Australia y Argentina, en orden decreciente de importancia. 26/

En el caso de los cereales secundarios, a aquella lista se pueden añadir Sud Africa y Tailandia. Pero Argentina ocupa para estos granos el segundo lugar mundial como exportador neto, después de Estados Unidos, con un volumen anual de más de 11 millones de toneladas, en el año 1979, lo que constituyó alrededor del 12% del mercado internacional en ese año. 27/

Como ya se ha mencionado la posición que ocupa Argentina en el mercado internacional de cereales está, además, en proceso de recuperación. Cabe esperar, para la década del 80, una participación mayor que la presente.

El reducido número de países con saldos exportables de alguna significación subraya la importancia de cada uno de ellos en el comercio mundial de cereales, más allá de la magnitud de tales saldos. Tal circunstancia ha quedado demostrada con la situación generada por el embargo cerealero impuesto por los Estados Unidos a la Unión Soviética, a comienzos del año 1980, cuya efectividad se vió anulada, en medida no depreciable, al no plegarse Argentina a tal decisión.

#### b) Argentina en el mercado mundial de carne

El comercio mundial de carne fresca, refrigerada y congelada se situaba a fines de la década de los 70 en alrededor de 6.5 millones de toneladas y el de carne enlatada en cerca de 1.0 millón de toneladas por un valor total de cerca de 17 500 millones de dólares. 28/

La FAO estima que las importaciones seguirán creciendo en algunas áreas desarrolladas como Japón y los Estados Unidos, pero también lo harán en algunas áreas en desarrollo. En particular, para los países de la OPEP se proyecta una cifra de necesidades de importación de 1.3 millones de toneladas en 1985, cuando sus importaciones netas fueron de sólo 600 000 toneladas en los últimos años. 29/

La carne de vacuno es y seguirá siendo el componente principal de las exportaciones mundiales de carne. De aquel total mundial, cerca de 8 000 millones de dólares correspondían a carne bovina. 30/

Argentina ocupa en la última década, el segundo lugar, después de Australia, en las exportaciones mundiales de carne bovina. De un total mundial de casi 2.5 millones de toneladas - equivalente res con hueso - de exportaciones, en el año 1979, Australia exportó 1.0 millones y Argentina casi 700 000. 31/

La importancia de las exportaciones de carne bovina de Argentina es aún mayor que la que reflejan estas cifras globales por la parcelización del mercado mundial en dos circuitos, a raíz de disposiciones sanitarias relacionadas con la fiebre aftosa. Existe un sector ligado al mercado de Estados Unidos, con precios más altos que los prevalecientes en el otro y en ese sector se ubica Australia. Para el resto de los países - que admiten carnes provenientes de regiones donde existe fiebre aftosa - las exportaciones argentinas constituyen un 30% del total.

## Segunda Parte

### LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION, ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE CEREALES Y CARNE

Para enmarcar adecuadamente las actividades de las empresas transnacionales en la producción, elaboración y comercialización de cereales y carne en Argentina es importante subrayar la evolución experimentada por el sector.

Se ha mencionado ya el dinamismo que la producción de cereales y carne registra en las últimas décadas en Argentina, después del estancamiento que la caracterizara entre los años 30 y 50. En efecto, si se considera los últimos 30 años la tasa anual de crecimiento de la producción agropecuaria pampeana - que corresponde a grandes rasgos a la de cereales y carne - se ha elevado al 2.2% anual; esta tasa sube al 2.6% anual si se toma en consideración los últimos 10 años. 32/ Compárese tal ritmo de crecimiento con lo ocurrido en décadas anteriores. En los 25 años que van del quinquenio 1925/1929 al 1950/1954 la producción agropecuaria creció solamente al 0.86% anual y entre los quinquenios 1935/1939 y 1950/1954 solamente creció un 3% en total. 33/

Ese mismo fenómeno visualizado, más directamente, en términos de producción de granos y de carne, puede resumirse del siguiente modo. En el año agrícola 1968/1969 la producción de granos alcanzó a 17.9 millones de toneladas, en tanto que en el año 1978/1979 tal producción se situaba en las 29.8 millones de toneladas y para el año 1980/1981 ha superado, holgadamente, las 33 millones de toneladas. 34/ En ese mismo lapso la existencia de ganado vacuno pasó de 48 millones de cabezas a 57 millones de cabezas. Esta última cifra implica una reducción en 4 millones de cabezas de la cifra alcanzada apenas dos años antes, en 1977. Tal reducción es parte de un proceso de ajuste de la producción ganadera a las nuevas oportunidades creadas por un aumento en el rendimiento de la producción de granos así como a un nuevo ciclo de liquidación de existencias. 35/

Las empresas transnacionales han participado en este proceso, fundamentalmente, como proveedoras de insumos y como elaboradoras y, muy especialmente, comercializadoras de la producción.

Examinaremos, primero, los insumos involucrados en la expansión de la producción de cereales y carne para, en cada caso, estudiar la participación que las empresas transnacionales hayan tenido en esos rubros. En el capítulo II de la segunda parte, se procederá a analizar el papel de tales empresas en la elaboración y comercialización de la producción agropecuaria de la pampa argentina.

## Capítulo I

### LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS INSUMOS PARA LA PRODUCCION DE CEREALES Y CARNE

Las fuentes fundamentales de la expansión de la producción agropecuaria en las últimas tres décadas en Argentina están constituidas por la maquinaria y los insumos corrientes así como el progreso técnico que, en gran medida, ha venido incorporado o al menos asociado con aquellos otros dos factores.

En efecto, de acuerdo a las estimaciones de Reca y Verstraeten, el 64% de la expansión de la producción agropecuaria entre 1950 y 1973 es atribuible a la maquinaria y los insumos corrientes además de un 10% correspondiente al progreso técnico. En la década de los 60, la importancia de la maquinaria con respecto a los otros insumos habría decrecido en relación con lo ocurrido en la década previa; tal proceso podría haberse prolongado a la década de los 70. 36/

Si bien las estimaciones de la función de producción del sector agropecuario de la que se ha tomado los resultados anteriores ofrecen, para el período total considerado, una fuerte participación del factor tierra y mejoras - seis veces superior al promedio derivado de un estudio de 38 países - debe destacarse que, al menos en los últimos 10 años, el área sembrada y cosechada se mantiene constante o aun declina levemente. En efecto, el área sembrada con granos se ha mantenido a través de la última década en algo menos de 20 millones de hectáreas con cierta tendencia a la baja, en tanto que la producción ha experimentado una expansión, como hemos visto, de más del 50%. 37/

Estamos, por lo tanto, ante la presencia de una verdadera explosión en los rendimientos por hectárea que a su vez son resultado, básicamente, de la progresiva utilización de insumos y de maquinaria. En consecuencia, el mayor dinamismo del sector de producción de cereales y carne en Argentina, en las últimas décadas y, en particular, en la última, debe asignarse a tales insumos y las empresas productoras de ellos estarían, por lo tanto, jugando un rol crucial en tal expansión y, por cierto, en su futuro. 38/

#### 1. Las semillas mejoradas

Analizados los rendimientos por hectárea, promedio, obtenidos en las dos últimas décadas puede registrarse más específicamente, los siguientes incrementos: en maíz fue de 75.58 kg./há./año; en sorgo granífero de 57.57 kg./há./año; en soja de 53.62 kg./há./año; en trigo de 10.67 kg./há./año y en girasol de 4.55 kg./há./año. 39/

El proceso se acelera en la década de los 70, período en el que se introdujeron mejores híbridos de maíz y sorgo granífero y aparecen las variedades de trigo con germoplasma exótico - fundamentalmente "mexicano" - y los girasoles híbridos.

En efecto, los incrementos en esta última década fueron de 138.23 kg./há./año para el maíz; 151.73 kg./há./año para el sorgo granífero 110.70 kg./há./año para la soja; 25.12 kg./há./año para el trigo y 10.42 kg./há./año para el girasol. 40/

El menor resultado obtenido en el trigo, pese a la difusión de variedades exóticas mejoradas, obedece a su desplazamiento de las mejores tierras por parte del maíz que constituye un cultivo más rentable.

Salvo esta última circunstancia, el nuevo impulso en la introducción de semilla mejorada ha constituido el factor decisivo que ha dado lugar al aumento veloz de los rendimientos por hectárea.

Como se verá más adelante, la mayor difusión de semillas mejoradas no se ha visto acompañada de una difusión masiva del empleo de fertilizantes. Su efecto sobre los rendimientos es, en ese sentido, casi exclusivo aunque se acompaña de nuevos métodos de labranza y del uso de pesticidas y herbicidas.

a) El papel de las semillas mejoradas

En el anexo I, cuadros 1 y 2 se detalla la evolución de la producción de semilla mejorada por parte de criaderos y semilleros. Estos últimos sólo reproducen creaciones generadas en los primeros. La clave del proceso de mejoramiento está, por lo tanto, en la actividad de los criaderos que, además, concentran la producción de híbridos.

El crecimiento en la actividad de los criaderos ha sido sustancial en estos últimos 20 años. En cuanto a los cultivos principales, puede observarse que mientras en la temporada 1959/1960, los criaderos produjeron 278 343 bolsas de semilla de trigo, en el año 1979/1980 alcanzaban a 810 136 bolsas. En el caso del maíz, para esas mismas fechas, la producción creció de 98 430 bolsas a 1 649 730 bolsas - en los híbridos - y de 25 680 bolsas a 42 314 bolsas para los de polinización libre. En girasol híbrido no había actividad registrada hasta la temporada 1972/1973 y en la de 1979/1980 se alcanzó una producción de 179 768 bolsas. 41/ En cuanto a sorgos híbridos, la producción, que era inexistente hace 20 años, llegó - en el nivel de los criaderos - a un máximo de 932 051 bolsas en 1976/77 para los graníferos y a 433 670 bolsas para los forrajeros.

b) La presencia de las empresas transnacionales

Veamos, ahora, cuál ha sido el papel desempeñado por las empresas transnacionales involucradas en criaderos de semillas.

En el anexo I cuadro 3 se ofrece un listado de empresas transnacionales activas en el sector así como las especies que cultivan o están autorizadas a cultivar. A continuación, se

puede consultar los cuadros 4 al 6 del mismo anexo, donde se registra la evolución de la producción, en criaderos, de semilla de maíz, sorgo y trigo subdividida entre criaderos de propiedad de empresas transnacionales, criaderos de propiedad de empresas locales de capital nacional y criaderos de propiedad estatal.

En el caso del maíz, puede observarse que a través de toda la década de los 70 los criaderos de propiedad de empresas transnacionales produjeron del 85 al 90% de la semilla híbrida fiscalizada. Las variaciones en el porcentaje son reducidas, pero si alguna tendencia puede detectarse, se trataría de una de signo positivo, esto es, tal elevado porcentaje tiende a incrementarse para llegar en las temporadas 1976/77, 1977/78 y 1978/79 al 91% de la producción total. Adicionalmente, una sola empresa transnacional - Cargill - publicita, sin ambages, que por sí sola vende más del 50% de la semilla de maíz híbrido.

Algo similar ocurre en cuanto a los sorgos, aunque en este caso la participación porcentual de los criaderos transnacionales es aún mayor que en el maíz.

En efecto, el promedio de la participación de los criaderos transnacionales en la producción de semilla de sorgo híbrido granífero fue de 92% y hubo años en que tal porcentual alcanzó el 97%. En el caso de sorgo forrajero híbrido, esa participación fue, en promedio, del 91% pero llegó a elevarse, en los últimos años, hasta el 96%.

En el caso del trigo, la participación de los criaderos transnacionales es visiblemente menor ya que tradicionalmente existían dos importantes y acreditados criaderos privados de capital nacional - Buck y Klein - a los que se sumó la labor del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), el organismo oficial de investigaciones creado en la década de los 50. Por esta razón, a principios de la década de los 70 no se registra actividad alguna por parte de los criaderos transnacionales. Sin embargo, esta situación evolucionó rápidamente y se llega a una participación del 44%, en la temporada 1977/1978, en el total de semilla de trigo producida por tales criaderos. La próxima aparición de híbridos redundará, de seguro, en un aumento de esta participación. Porque al no poder ser reproducidos, sin pérdida de sus características, los híbridos ofrecen mayores garantías de control del mercado que las variedades simples.

Para resumir, en la agricultura cerealera argentina se ha producido en los últimos años un proceso de importante crecimiento de los rendimientos por hectárea. Tal proceso obedece, en gran medida, al renovado impulso del proceso de introducción de semilla mejorada. Además, hemos podido constatar la elevadísima participación que los criaderos de propiedad de empresas transnacionales han tenido en tal proceso, participación que tendía a elevarse aún más hacia fines de la década. La situación creada conlleva riesgos de pérdida de la soberanía nacional en la materia, además de las consecuencias obvias sobre la estructura del mercado de semillas mejoradas.

c) La evolución del marco legal específico

En el capítulo I de la tercera parte de este informe se hará una reseña de algunos aspectos generales de la evolución del marco legal dentro del cual desempeñan su actividad las empresas transnacionales en los sectores de cereales y carne. Pero en este punto se hará una mención de un aspecto específico que hace al papel de dichas empresas en el comercio de semilla mejorada.

En el futuro existe un factor adicional que hace posible augurar un papel todavía más importante que el actual por parte de los criaderos transnacionales.

En 1978 se reglamentó la ley N° 20246, de semillas y creaciones fitogenéticas, por medio del Decreto Reglamentario N° 1995/78. La ley, que había sido promulgada en 1973, ha entrado, ahora, definitivamente en vigor.

Además de contemplar un mejor control del comercio interno de semillas, la ley incorpora una novedad decisiva, a saber, el otorgamiento de derechos de propiedad sobre la creación o descubrimiento fitogenéticos. Este derecho de propiedad es análogo al de propiedad intelectual o el de propiedad industrial sobre inventos. Esto acarrea, como consecuencia, la obligación por parte del usuario - productor o semillero - de pagar derechos por la utilización de aquellas creaciones o descubrimientos. El monto de esos derechos se deberá fijar de común acuerdo sin intervención alguna del Estado.

En lo que se refiere al mercado interno, la entrada en vigor de la ley de semillas significaría en la práctica la eliminación, salvo expresa disposición en contrario, del uso de semilla no mejorada. Tal circunstancia, sin duda, acarreará beneficios indudables en cuanto a los incrementos posibles en los rendimientos por hectárea. Pero no dejará de coadyuvar a consolidar la posición de los criaderos en el mercado de semilla, ya que aún la reproducción por parte de semilleros o productores estaría bajo su control. A esta circunstancia se une el papel declinante del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), que ya se ha podido constatar, para poder conjeturar que el papel de los criaderos transnacionales en el suministro de semillas mejoradas se consolidará aún más en el futuro.

Pero, además, la entrada en vigor de la Ley de Semillas ha redundado en la homologación de los controles del Estado argentino por parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Como consecuencia de tal homologación la semilla producida en Argentina y debidamente fiscalizada está autorizada para su utilización en todos los países miembros de la OCDE. 42/

Existe la convicción generalizada que la exportación de semilla mejorada puede constituirse en un rubro de cierta significación en las exportaciones argentinas. La ubicación del país en el Hemisferio Sur - con estaciones escalonadas con las del Hemisferio Norte donde se ubican la mayor parte de los países miembros de la OCDE - así como existencia de áreas

subtropicales que permiten dos cosechas al año, le permitirían duplicar la velocidad de multiplicación de semillas. En comparación con los países de la Comunidad Europea, por ejemplo, se aprovecharía la indudable mayor abundancia de tierras aptas.

Al igual que en el caso del mercado interno de semillas tal posibilidad constituye un efecto positivo en el camino de una mayor tecnificación del país. Pero dado los problemas comerciales involucrados en cualquier transacción internacional y lo delicado de un producto cuyo valor reside, fundamentalmente, en su calidad intrínseca, es altamente probable que esta nueva ampliación del mercado para los criaderos sea utilizada, principalmente, por los criaderos transnacionales, y los semilleros de ellos dependientes, a partir de sus creaciones o descubrimientos fitogenéticos.

## 2. Los fertilizantes y otros agroquímicos

Se ha reseñado ya la evolución de los rendimientos por unidad de superficie en la agricultura argentina. En el anexo II, gráfico 1 se vuelve a presentar esta evolución comparada con la de otros tres países. Se incluye, también, un gráfico acerca de la evolución de la productividad de la mano de obra para completar lo anterior.

Allí puede verificarse que si bien la productividad de la agricultura argentina - tanto en términos de tierra como de mano de obra - ha ido creciendo, todavía resta una distancia grande para recorrer si es que se pretende alcanzar los niveles de países como Australia, Estados Unidos y Francia que constituyen algunos de los más importantes productores y exportadores de granos.

Alguna explicación puede encontrarse - con respecto al país nombrado en primer término - en la disponibilidad de tierra tal como puede verificarse en el gráfico 2 del anexo II. Pero como ya se mencionara - en el contexto de un análisis histórico de las fuentes del crecimiento del sector agropecuario argentino - es en los insumos y en la maquinaria agrícola donde deben ubicarse las razones de las diferencias de productividad. Veamos, primero, el caso de los fertilizantes y otros agroquímicos habiendo ya reseñado lo referente a la introducción y difusión de semillas mejoradas.

### a) El papel de los agroquímicos

En el cuadro 3, anexo II, se ofrecen algunas cifras y gráficos comparativos con respecto a la utilización de fertilizantes en el sector agropecuario argentino. Como puede verificarse la utilización de fertilizantes en Argentina es mínima, lo que confirma la aserción anteriormente enunciada en cuanto a responsabilizar a la semilla mejorada por el aumento en los rendimientos por unidad de superficie.

En los cuadros 2, 4 y 5 del anexo II puede verificarse que, en los últimos años, posiblemente estimulado por una mejor relación de precios entre productos agropecuarios y fertilizantes, ha crecido el consumo aparente de éstos. Sin embargo, en

el mejor de los casos se habría llegado a fertilizar 800 000 hectáreas de trigo lo que no llega a representar el 20% del área sembrada total.

No se cuenta, lamentablemente, con cifras comparativas adecuadas, pero es habitual suponer que tampoco el consumo de los otros agroquímicos - cuyo volumen queda representado en el cuadro 6 del anexo II - es de importancia con respecto a lo habitual en agricultura de altos niveles de productividad (aunque a veces a costa de la eficiencia como lo reflejan las políticas proteccionistas que han debido ser implementadas en su apoyo).

En resumen, la agricultura argentina presenta niveles comparativamente bajos de productividad de la tierra que pueden explicarse, en gran medida, por lo reducido del consumo de agroquímicos. Esto la ha hecho, sin embargo mucho menos vulnerable a las variaciones en los costos y, más específicamente, al encarecimiento de la energía que puede afectar gravemente a las agriculturas más adelantadas.

#### b) La presencia de las empresas transnacionales

El escaso desarrollo en la utilización de agroquímicos no ha dado lugar a una proyección mayor de las empresas transnacionales a partir de este sector de suministros de la agricultura. Se trata de un mercado de dimensión reducida. Sin embargo, está casi en su totalidad en manos de empresas transnacionales.

En cuanto a fertilizantes, se puede verificar, en el cuadro 4 del anexo II, que la incipiente expansión de los últimos años ha estado concentrada en las importaciones de tales elementos.

En lo referente a provisión de nitrógeno el país cuenta con una sola planta que es propiedad de la empresa transnacional Petrosur cuyos accionistas principales y participaciones respectivas son: Naroco S.A., Panamá, con el 0.28%; Empresas Suc Consolidada S.A., Panamá, 29.47% y Fertilex S.A., Panamá, 50.56%.

En cuanto a fosfatos, la ínfima producción nacional proviene de escorias de altos hornos operados por Fabricaciones Militares, una empresa estatal. El resto es importado.

Como es conocido, la industria de fertilizantes es una industria de fuerte concentración al nivel mundial, por lo que si bien no se ha podido contar con cifras detalladas de ventas por empresas, puede suponerse que, a través de sucursales o de agentes, todo el fertilizante importado se origina en un reducido grupo de grandes empresas transnacionales. En el cuadro 7 del anexo II se ofrece un listado de empresas transnacionales registradas como vendedoras de fertilizantes y agroquímicos.

En lo referente a elementos fitosanitarios, la producción nacional solamente tiene alguna importancia en los rubros de insecticidas clorados y en la de herbicidas fenoxiacéticos así como en los que contienen trifluralina. El resto se abastece con producto importado y las cifras disponibles en cuanto a valor de ventas por rubros indicarían que estos detentarían no

menos del 80% del mercado. En efecto, de un total de ventas, por ejemplo para 1978, de 79 558 millones de pesos en agroquímicos excluidos los fertilizantes, declarado por la Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes, los rubros donde hay producción nacional apenas sobrepasaban los 15 000 millones de pesos.

Nuevamente, así como en el caso de los fertilizantes, se sabe que a nivel mundial los componentes básicos de estos productos son elaborados por un conjunto de empresas que concentran altamente su producción. Por lo tanto, en aquella parte en que el abastecimiento viene del exterior, ya sea por medio de sucursales instaladas en Argentina o por medio de agentes locales, el mercado estaría en manos de empresas transnacionales.

En el caso de la producción local se puede anotar la presencia de Compañía Química S.A. que produce tanto herbicidas fenoxiacéticos como el Treflan, un herbicida a base de trifluralina. Ahora bien, Compañía Química S.A. es una subsidiaria del grupo Bunge y Born una de las cinco grandes transnacionales del comercio de granos, como veremos en el capítulo II de la segunda parte, punto 1.b), que comercializa una parte significativa de las exportaciones de granos argentinos así como elabora para consumo interno a través de otra subsidiaria que es Molinos del Río de la Plata.

La lectura de la nómina de empresas involucradas en el comercio de agroquímicos nos revela otra forma de conexión entre actividades relacionadas de empresas transnacionales. Dos de ellas son empresas que también aparecen en la nómina de transnacionales involucradas en la producción de semillas mejoradas, a saber, Ciba-Geigy (Suiza) y Dekalb (estadounidense).

En realidad, existe desde el punto de vista de la comercialización una justificación plena para tal tipo de asociación. La venta de semilla mejorada va acompañada, en muchos casos, del asesoramiento y supervisión de los cultivos, a través de toda su evolución, hasta llegar a la cosecha. La ocasión para colocar productos fitosanitarios se da, por lo tanto, naturalmente. Y así vemos que una empresa químico-farmacéutica como Ciba-Geigy ha comenzado actividades de venta de semilla mejorada - Híbridos Funk's - en tanto que una empresa de semillas se aventura en el terreno de los agroquímicos.

Tanto en éste como en el caso anterior, se esboza un esquema en el que el productor rural local pasa a constituir un elemento de una cadena mayor, por la vía de los insumos o la de la comercialización o ambas, simultáneamente, dominada por grandes empresas transnacionales.

### 3. La maquinaria agrícola

Se ha visto que la agricultura argentina revela niveles de productividad relativamente bajos no sólo por unidad de superficie sino, también, por persona ocupada. Por otra parte, la disponibilidad de tierra por trabajador en la agricultura de Argentina es similar a la de los Estados Unidos y muy superior

a la de Francia, por lo que sería este factor el que pueda explicar aquella circunstancia.

El examen del grado de uso de maquinaria agrícola ofrece una de las razones de esas diferencias de productividad. Aunque los tractores constituyen sólo parte de la maquinaria agrícola, se juzga como índice adecuado del grado de utilización del total de maquinaria la potencia del parque de tractores del país comparado con el número de hectáreas trabajadas. En el anexo III, gráfico 5 se puede encontrar información bastante reveladora sobre la ubicación de Argentina en este respecto al nivel mundial, así como en el gráfico 6 del mismo anexo se compara su situación en el contexto latinoamericano y africano.

Como puede verificarse en esos gráficos, así como en las cifras ofrecidas en el cuadro 1 del anexo III, la potencia aplicada por hectárea en Argentina es inferior a la de los países que registran altos niveles de producción y es incluso inferior al rango de 0.5 a 0.7 HP por hectárea considerado como rango mínimo de potencia por la Comisión Presidencial de Estados Unidos que publicara el informe "The World Food Problem" en 1967. 43/

Es importante tener en cuenta que la mecanización agrícola no solamente puede afectar la capacidad de trabajo de la mano de obra ocupada en la agricultura sino que, como consecuencia, puede afectar los rendimientos por unidad de superficie al no permitir - frente a una disponibilidad relativamente escasa de esa mano de obra - un mayor laboreo de la tierra.

Por otra parte, sin embargo, debe llevarse en consideración que el grado de utilización de un tractor en Argentina - por razones climáticas - es mucho mayor al que prima en agriculturas de países más fríos. Asimismo, es perfectamente legítimo suponer que, hasta cierto punto, pueda darse en este país una combinación de factores algo diferente al de los países más avanzados pero igualmente eficiente frente a la combinación específica de factores que en él se da.

En las últimas décadas se está efectuando un esfuerzo relativamente intenso de maquinización en el agro argentino como puede verificarse en el cuadro 1 del anexo III. Esta circunstancia está asociada, fundamentalmente, a la instalación de plantas de producción de tractores en el país a partir de la década de los 50.

a) La presencia de las empresas transnacionales

La industria de la maquinaria agrícola tiene más de 100 años en la República Argentina y evolucionó a partir del suministro de las necesidades del intenso proceso de expansión agrícola que se iniciara en ese entonces. La posición líder de Argentina, en la producción agrícola mundial, en las primeras décadas de este siglo y su particular dotación de recursos - tierra abundante y mano de obra escasa - favorecieron la utilización de maquinaria dentro del sector. Es así como, en el año 1929 se patentó en el país la primera cosechadora automotriz en el mundo.

La evolución posterior de la industria del tractor comparada con la del resto de la de maquinaria agrícola sigue una trayectoria algo diferente. Los tractores continuaron siendo totalmente importados, lo que dio lugar a dificultades de abastecimiento a raíz de las crisis de balanza de pagos - de pre y post guerra - así como las originadas durante los años del conflicto bélico mismo. Recién a partir de la promulgación de los regímenes de promoción de la industria del tractor comienza la instalación de plantas en el país y se reanuda el proceso de tractorización como puede observarse en la inflexión de la curva del parque de tractores desde mediados de la década de los 50 (ver cuadro 1 del anexo III).

La industria local de tractores está altamente concentrada y salvo una empresa nacional - Zanella - que arma tractores y detentaría alrededor de un 10% del mercado, el resto está en manos de cuatro empresas transnacionales. La posición en el mercado de estas cuatro empresas así como el origen de sus capitales se incluye en los cuadros 2 y 3 del anexo III.

Esta industria ha sido, también, afectada por el proceso de "apertura de la economía" impulsado por el Gobierno argentino en los últimos años. En efecto, en tanto que en años anteriores existía una significativa corriente de exportaciones - se llegó a exportar casi un tercio del total producido durante la recesión del mercado interno del año 1975 - en estos años se incrementó verticalmente el número de tractores importados en un contexto de recesión - una vez más - del mercado interno. Así vemos como en 1980 se importara el 30% del total de tractores vendidos.

En cuanto al dominio casi total que las empresas transnacionales tienen en el mercado de tractores, tal circunstancia no varía mayormente las cosas. Abastecidos desde el exterior o desde las plantas locales las empresas transnacionales tienen el 90% del mercado de tractores argentinos que en vista del bajo nivel de potencia disponible actual y las perspectivas de expansión agrícola debería, en condiciones normales, constituir un mercado altamente dinámico.

El caso del resto de la industria de maquinaria agrícola es - como ya se ha indicado - algo diferente. Se trata de una industria mucho menos concentrada y, básicamente, en manos de empresas nacionales. Al compás del proceso de tractorización esta industria inició también un ciclo de expansión a mediados de la década de los 50. Así es como la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola informaba que, para 1965, los establecimientos, que eran sólo 155 en 1952, habían llegado a 547, los que ocupaban 50 000 y empleados (la del tractor ocupaba - directamente - algo más de 4 000).

Claro está que tal proceso dinámico recibió cierto impulso por parte de las autoridades que pusieron en marcha una sucesión de regímenes especiales de desgravación impositiva en consonancia con el régimen de protección de la industria del tractor. Una información suscita sobre la evolución de estos

regímenes se encuentra en el cuadro 4 del anexo III.

Sin embargo hay autoridades en la materia que niegan que tales regímenes hayan tenido influencia alguna. En efecto, en un análisis estadístico sobre "Demanda de Energía Agrícola e Ingresos Agrarios" efectuado por el Dr. Alberto H. Zappe, 44/ los ingresos agrícolas y los precios ganaderos explican la demanda de potencia sin que tales regímenes de promoción hayan tenido efecto alguno. La industria, sin embargo, ha vuelto a reclamar la instauración de medidas especiales y desde el año 1981 rige un nuevo sistema de reembolso fiscal por compra de equipos destinados a la industria y al agro.

Como ya se mencionara, la industria de la maquinaria agrícola - excluido los tractores - no es una industria altamente concentrada. La Cámara que agrupa a los industriales del ramo afirma que existen en la actualidad 400 establecimientos fabriles que, antes de iniciarse la presente crisis, ocupaban 25 000 empleados y obreros, directamente, y eran responsables de un empleo indirecto semejante en la industria auxiliar. El 40% de los establecimientos empleaba menos de 10 personas y generaba sólo un 10% del valor total de la producción. En el otro extremo 40 establecimientos - el 10% - que ocupaban más de 50 personas generaban el 50% del valor total de la producción.

La industria está, básicamente, en manos de empresas argentinas gracias a la prolongada tradición que tiene en el país y a la particular adaptación que ha efectuado al nivel tecnológico - no muy alto - con el que es habitual efectuar las labores en Argentina, además del importante grado de protección recibido. Las empresas transnacionales instaladas en la industria del tractor han vendido en los últimos años implementos importados - estimulados por la rebaja de aranceles y la reducción del tipo de cambio real - pero el volumen total alcanzado no representa cifras significativas.

En la capacidad de adaptación de la industria local de maquinaria agrícola a las exigencias de una evolución tecnológica más acelerada radicarán la explicación del papel potencial que puedan desempeñar las empresas transnacionales en esta materia.

#### 4. Los productos veterinarios

Dada la importancia de la ganadería argentina desde el siglo pasado, la industria de productos veterinarios está ampliamente desarrollada, en particular en lo que se refiere a elementos para la ganadería vacuna y ovina. No ocurre lo mismo en cuanto a las líneas de mayor interés para la industria avícola, que como se verá más adelante solamente ha alcanzado un desarrollo importante en los últimos 20 años.

Claro está, un relevamiento de esta industria referido a estos años no puede dejar de registrar los efectos del programa de "apertura de la economía" implementado por el Gobierno nacional a partir de 1976. En la medida que la producción local ha

estado sometida a una mayor competencia externa, el hecho ha redundado en la desaparición de algunas de las ramas de la producción que anteriormente se llevaban a cabo en el país; tal es el caso de los antibióticos que, ahora, se importan.

No constituye el propósito de este informe evaluar aquella política estructural; cabe solamente subrayar que la sustitución de líneas locales de producción por líneas importadas, en un mercado donde están presentes casi todos los laboratorios transnacionales de importancia, lleva, casi inevitablemente, a una mayor concentración del mercado en manos de éstos, por su mayor facilidad de acceso a las drogas producidas en otros países.

Las políticas estatales, sin embargo, han influido de otras maneras, en forma mucho más estable y estructural, en la industria, a raíz de disposiciones sanitarias. En efecto, hace ya más de 10 años que se ha hecho obligatorio la vacunación contra la fiebre aftosa. Y desde hace más tiempo se ha hecho obligatorio el empleo de garrapaticidas - en las zonas designadas de lucha contra este ácaro - como también, prácticamente, la lucha contra la sarna bovina y ovina, en la medida que un establecimiento afectado ve cerradas sus posibilidades de venta.

No es de extrañar, por lo tanto, que algunos de estos productos encabezen la lista de productos clasificados por valor de ventas.

La venta de vacunas contra la fiebre aftosa representa, por sí sola, el 40% de las ventas totales registradas de la industria como puede observarse en el cuadro 1 del anexo IV. Las existencias de ganado bovino, como hemos tenido ya ocasión de mencionar, han oscilado - hacia la baja - entre 55 y 60 millones de cabezas en los últimos 3 años. Es necesario tener en cuenta que al ser obligatorio vacunar tres veces al año se debería esperar una cifra de 165 a 180 millones de unidades vendidas; la Cámara respectiva registra para el año 1980, una de 152 millones.

Cabe mencionar que la fiebre aftosa es una enfermedad de los animales ungulados - o sea aquéllos con pezuñas - muy difundida en América, Asia, África y Europa, pero que ha sido erradicada en EE.UU. e Inglaterra, países origen de la mayoría de los laboratorios transnacionales instalados en el país. Además, en cada zona del mundo se dan cepas diferentes del virus que produce la fiebre aftosa por lo que una vacuna eficaz contra esta enfermedad, digamos, en el continente europeo, no lo es en Argentina. En resumen, se trata de un producto que si bien se elabora sobre la base de investigaciones que pueden haber sido llevadas a cabo en otros países, debe ser fabricado específicamente para el país y sometido a la aprobación de sus autoridades de Sanidad Animal.

No es de extrañar, entonces, que de un total de 73 laboratorios registrados por la Cámara Argentina de Productos Veterinarios solamente 10 de ellos se dedique a la elaboración de vacuna contra la fiebre aftosa. Y que de estos 10 los dos más importantes - en cuanto al volumen de sus ventas de vacunas contra la aftosa - uno sea de propiedad local - Instituto

Rosenbusch - y otro sea 50% local y 50% de propiedad de una empresa francesa, el laboratorio Estrella Merieux. Entre los laboratorios que les siguen en orden de ventas de dicha vacuna, figuran otro laboratorio de propiedad local y cuatro de propiedad de empresas transnacionales (San Jorge Bagó y Bayer, Cooper, Dawe Argentina y Pfizer, respectivamente).

Los otros productos de significación, aunque a gran distancia de la vacuna contra la aftosa, en el total de ventas de productos veterinarios, son los antiparasitarios externos e internos, los antibióticos y los coccidiostáticos como aditivo en los alimentos balanceados para aves, (ver cuadro 1 en anexo IV).

En cuanto a los últimos se trata de elementos importados que se incorporan a un producto - el alimento balanceado - que, como veremos más adelante, es producido localmente por un grupo reducido de empresas en las que las transnacionales tienen un peso muy importante. Se puede presumir que se producen, originariamente en el extranjero, por firmas farmacéuticas de carácter transnacional, que abastecen productores de alimentos balanceados en todo el mundo.

En lo referente a antibióticos, hemos tenido ya oportunidad de mencionar que la producción local casi ha desaparecido para abastecerse de elementos importados. En la época en que sí se elaboraban en el país, de todos modos, dos firmas transnacionales - Lepetit y Squibb - dominaban su producción.

Los antiparasitarios externos gozan del impulso que les otorga las disposiciones sanitarias referentes a la lucha contra la garrapata y contra la sarna. En la actualidad los anti-sármicos y garrapaticidas son importados y provienen de plantas en el extranjero de las firmas transnacionales de la industria, cuya lista figura en el cuadro 2 anexo IV.

En el caso de los antiparasitarios internos, existe una línea de productos - aquellos a base de lebamizole - cuya droga básica se fabrica en el país. El resto es importado. En cuanto a lo que se fabrica en el país, parte importante está en manos de un laboratorio de propiedad de una empresa transnacional, a saber, Cynamid de Argentina. Por lo tanto también en este caso es válido que la casi totalidad de este mercado está en manos de empresas transnacionales.

Se mencionó anteriormente, que las vacunas contra la fiebre aftosa representaban el 40% del mercado de los productos veterinarios y que en este mercado existía una presencia importante de empresas locales. Estos otros cuatro productos representan alrededor de un 25% del mercado; para ellos, por el contrario, la participación de empresas transnacionales es casi total. Lo mismo es válido para muchos otros rubros como vitaminas, de casi exclusividad de un conocido laboratorio suizo.

En resumen, salvo la especificidad impuesta por la lucha contra la aftosa, los productos veterinarios, que sumen una importancia creciente en el incremento de la productividad ganadera, son abastecidos al productor local por empresas transnacionales, en su casi totalidad.

## Capítulo II

### LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION, ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE CEREALES Y CARNE

#### 1. Las empresas transnacionales en la producción, elaboración y comercialización de cereales

Ya se ha tenido la oportunidad de indicar la escasa importancia que las empresas transnacionales tienen en la elaboración de cereales y carne, excepción hecha del papel que tradicionalmente jugaron en la industria frigorífica.

Si se deja de lado este sector, al que nos referiremos más adelante en detalle, restan solamente aquellas empresas dedicadas a la elaboración de cereales.

Por ser Argentina exportadora - y de gran entidad - en el comercio mundial de granos, es en esta última actividad donde se ha manifestado, fundamentalmente, la presencia de las grandes empresas transnacionales. Algunas de ellas han diversificado sus actividades hacia la elaboración, básicamente para el consumo interno, y a ellas se han sumado algunas empresas transnacionales especializadas.

Pero en esas ramas de la manufactura de alimentos, así como en otras como las de elaboración de aceites o la de productos lácteos, la importancia tradicional, en la economía argentina, de tales actividades ha redundado en la fuerte presencia de grandes empresas de capital local y en una menor participación de las empresas transnacionales.

Exceptuando la rama de matanza de ganado y preparación de carne (CIIU 3111), las ramas industriales de interés para el examen de la elaboración de cereales son:

- Productos de la molinería (CIIU 3116) y, más específicamente, Molienda de trigo (CIIU 31161);
- Productos de la panadería y confitería (CIIU 3117) y, más específicamente, Elaboración de galletitas y bizcochos (CIIU 31172) y Elaboración de pastas alimenticias, frescas y secas (CIIU 31173 y 31174) y
- Elaboración de productos alimenticios no clasificados en otra parte (CIIU 31219) y, en particular, Productos dietéticos (CIIU 31219-3) y Elaboración de alimentos preparados para animales (CIIU 31220).

La importancia relativa del grupo, ramas y subramas mencionadas puede ser observada en el siguiente cuadro referido a 1970.

Participación del grupo alimentos y de algunas de sus ramas y subramas en el valor agregado por la industria manufacturera argentina, año 1970  
(En porcientos)

	Participación dentro de algunas ramas	Participación en el total del grupo alimentos	Participación en el total de la industria manufacturera
<u>Alimentos (excluido bebidas)</u>		<u>100.0</u>	<u>14.2</u>
<u>Productos de la molinería</u>	<u>100.0</u>	<u>7.0</u>	
Molienda de trigo	63.2		
<u>Productos de la panadería y confitería</u>	<u>100.0</u>	12.1	
Elaboración de galletitas y bizcochos	23.8		
Elaboración de pastas alimenticias	11.2		
<u>Elaboración de productos alimenticios no clasificados en otra parte</u>	<u>100.0</u>	<u>7.1</u>	
Productos dietéticos	12.5		
Elaboración de alimentos preparados para animales	1.3		

Ahora bien, en cuanto a la elaboración de alimentos para animales se dispone de una información directa, no del todo precisa, en cuanto a su evolución reciente y las empresas fundamentales que operan en ella. En las demás ramas se han encontrado serias dificultades para recabar información al nivel de empresa.

Por un lado, el secreto estadístico protege la individualización de establecimientos - y mucho más empresas - en la estadística industrial que llevan los organismos oficiales. Por el otro, el hábito, en la Argentina, es el ocultamiento dentro de cada industria de la posición relativa en el mercado de cada una de las empresas. Muchas de las cámaras que nuclean las distintas ramas industriales han debido recurrir a procedimientos complejos de urnas y códigos para poder llegar a estimaciones de la actividad global de cada una de ellas, sin revelar la magnitud que le corresponde a cada una de las empresas asociadas.

De todos modos, en esta etapa de la investigación es importante subrayar como conclusión general que las empresas transnacionales, en estas ramas de la actividad industrial,

tienen una presencia relativamente débil, al contrario de lo que ocurre en economías industrializadas y, al parecer, en otras economías latinoamericanas. Veamos una por una, las distintas ramas.

a) La elaboración de cereales para consumo humano

Molienda de trigo. La única empresa transnacional, de base extranjera, que opera en este sector es Molinos Concepción. Se trata de una empresa con participación de capitales suizos. En el Registro de Inversores Extranjeros, sin embargo, no se ha podido identificar sus propietarios extranjeros. La empresa sostiene que, en 1980, elaboraba el 1.5% del total de granos argentinos, pero sus actividades se extienden a la preparación de alimentos balanceados para animales, donde detenta una participación fuerte en el mercado, como se detallará más adelante. El censo de la industria manufacturera del año 1963 permite identificar 5 establecimientos de esta empresa con 316 obreros (el 4.06% de la rama) y que producía el 3.88% del total de la molienda de trigo.

En esta rama industrial, opera, también, Molinos del Río de la Plata, que es una subsidiaria del grupo Bunge y Born, una transnacional del comercio de granos, con base en Argentina. Lamentablemente, por los problemas ya mencionados, no ha sido posible identificar la participación de esta empresa dentro de esta rama industrial específica, porque sus actividades se extienden a los aceites y a las conservas así como margarina y - en épocas anteriores - los alimentos balanceados para animales.

Se puede contar, sin embargo, con algunas cifras globales con respecto a la actividad de Molinos del Río de la Plata, que ofrecen una idea de su importancia dentro del total de la industria de alimentos. Además, debe tenerse en consideración que Molinos del Río de la Plata es una empresa distribuidora, en una industria en donde la dispersión de los puntos de venta - pequeño comercio de la alimentación - hace de la capacidad de distribución un elemento decisivo del poder de mercado.

De acuerdo al censo de Sociedades Anónimas efectuado en 1973 - Molinos del Río de la Plata era la empresa mayor de la industria de la alimentación (CIIU 311); constituía el 5.533% de las ventas totales y ocupaba el 2.4% del personal.

En el listado de empresas industriales por magnitud de ventas (preparado por la revista especializada "Frensa Económica") y referido al año 1979, Molinos del Río de la Plata ocupaba el lugar noveno en el total de la industria y era, nuevamente, la primera empresa de la industria alimenticia con un volumen de ventas, para ese año, de 602 355.1 millones de pesos argentinos, equivalente a 456.4 millones de dólares.

Es importante destacar, como veremos también en el caso del comercio de granos, que estas posiciones del mercado pueden variar en el futuro próximo con cierta velocidad. En efecto la segunda empresa del ramo de la alimentación, Sasetru, que seguía de muy cerca a Molinos del Río de la Plata, ha entrado en proceso de liquidación, por lo que su cuota del mercado,

seguramente, derivará en beneficio de sus competidoras. Ahora bien, cabe subrayar que dentro de las ramas específicas donde operaba Sasetru solamente Molinos del Río de la Plata posee alguna importancia. Por lo que parece razonable suponer que será esta última la que absorberá la cuota de mercado de aquélla.

Para interpretar estas posiciones dentro de la industria de alimentos es importante recordar que la rama de matanza de ganado representa por sí sola el 34.3% de la industria de alimentos y la del azúcar el 8%, siendo estas actividades tradicionalmente especializadas, ajenas a las empresas elaboradoras de cereales (en el pasado, en cambio, una empresa frigorífica o, más bien, el conglomerado de la que formaba parte, tuvo la propiedad de un importante ingenio azucarero). La participación de Molinos del Río de la Plata es, por lo tanto, mucho mayor, en los rubros de su actividad específica, que lo que sugiere su participación en el total de la industria de la alimentación.

Elaboración de galletitas y bizcochos y elaboración de pastas alimenticias. La situación de estas dos ramas industriales ofrece un buen cuadro revelador de la característica de la presencia transnacional en la industria de alimentos en el caso argentino.

En efecto, la industria de galletitas y bizcochos es una rama de la industria de la alimentación donde operan, a nivel mundial, importantes empresas transnacionales. En Argentina, en cambio, existen tres fuertes empresas locales, cuya presencia tradicional en el mercado ha influido en hacer desistir a aquellas empresas para establecerse en el país. Se trata de las Empresas Terrabusi, Bagley y Canale, en ese orden de magnitud (en 1979, ocuparon los lugares 39; 48 y 71 en el total de empresas industriales con ventas, respectivamente, por US\$136 millones, US\$116 millones, US\$86 millones). Estas empresas también operan en el ramo de elaboración de pastas.

Elaboración de productos alimenticios no clasificados en otra parte. En esta clasificación están incorporadas la preparación de cereales para desayuno y el de sopas concentradas, esta última de poco interés para nuestro estudio.

El grupo 209-13 (en el antiguo CIIU equivalente a parte del ahora 31219) estaba y está prácticamente en manos exclusivas de empresas transnacionales. Su importancia en Argentina, es, sin embargo, reducidísima por la falta de hábito de consumo de un desayuno fuerte.

En lo que se refiere a sopas concentradas ha habido una evolución algo mayor. En el censo de 1963 tres empresas tenían el 98% de las ventas. Se trataba de Lever (Sopas Royco), Knorr Suiza (CPC International) y Caldos Maggi (Nestlé). Aunque no se cuenta con información más actualizada al respecto, salvo variaciones en las posiciones de cada firma, difícilmente haya cambiado el aspecto que puede interesar más desde el punto de vista de este informe, a saber, la totalidad del mercado está en manos de empresas transnacionales.

En el rubro de preparados a base de cereales también predominan en forma exclusiva las filiales de empresas transnacionales. Se hallan presentes Nestlé, Elaboradora Argentina de Cereales y Kellogg's. Una vez más no se dispone de cifras específicas acerca de la industria y las empresas que actúan en ella tienen actividades diversificadas.

Elaboradora Argentina de Cereales es propiedad en un 48.46% de Quaker Oats Co. de los EE.UU. y en un 51.14% de la Inversora S.R.L.; ésta a su vez, es propiedad en un 98.70% de American Family Research de los EE.UU. Refinerías de Maíz S.A. es propiedad de CPC International Inc. de los EE.UU. en un 98.47% y de Crystal Car Line, del mismo país, en un 1.52%. Kellogg & Co. Argentina S.A. es propiedad de Kellogg Corp. de los EE.UU., en un 100%. Nestlé es propiedad de Aspalim S.A., en un 35.02%, de Itafa S.A. en un 34.98% y de Invalco S.A. en un 29.99%, todas empresas suizas.

Una idea de la significación de estas empresas lo puede dar el volumen total de sus ventas, salvo en el caso de Nestlé, que al estar mucho más diversificada trasciende la rama industrial bajo estudio en mayor medida que las demás.

Refinerías de Maíz es la mayor. En el ranking de empresas industriales para 1979 ocupa el lugar número 35 con ventas por US\$145 millones (el Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas la tiene registrada con ventas por US\$85.9 millones de dólares; suponemos que la diferencia obedece a distintos criterios de valuación del dólar). Elaboradora Argentina de Cereales no aparece en el ranking de las primeras 381 empresas industriales de Argentina (el Centro de las Naciones Unidas informa US\$5.4 millones como monto de ventas) y Kellogg tampoco (el Centro da una cifra de US\$5.4 millones lo que parece, al igual que en el caso anterior, excesivamente baja). Nestlé, en cambio, era la vigésima empresa industrial de Argentina - en el año 1979 - y la séptima empresa en el ramo de alimentos - en el año 1973 - y declaraba un monto de ventas por US\$275 millones en el penúltimo año. Pero, claro está, su mayor campo de acción lo tiene en la industria láctea.

Sin embargo, como punto de comparación con la situación al nivel mundial es interesante subrayar que, en Argentina aunque se tome el volumen total de operaciones de Nestlé, su envergadura es menor que la de Sancor, una empresa cooperativa de la industria láctea que se encuentra en el número 18 del ranking de empresas industriales con un monto de ventas levemente superior al de Nestlé.

La posición de Nestlé, por lo tanto, si bien es importante en el total de la industria de alimentos, acorde con su envergadura mundial, se encuentra en Argentina, en franca competencia con empresas locales. Algo similar ocurre con Lever, la otra transnacional de importancia a nivel mundial, que en Argentina aparece clasificada como empresa química, ya que sus actividades en la industria de alimentos son relativamente menores.

Para resumir, una penetración menor de las comidas preparadas y del tipo de manufactura en las que se especializan

las empresas transnacionales de alimentos, ha hecho que en Argentina el papel de tales empresas sea relativamente menor. Un elemento coadyuvante es la presencia de empresas locales de gran tamaño en el sector - seguramente a raíz de su importancia tradicional en la economía del país - incluidas las subsidiarias de una empresa transnacional de base argentina y de otra, Sasetru, que ya estaba en camino de constituirse en otra transnacional antes de experimentar el proceso de liquidación iniciado en 1980.

Una razón adicional del lento progreso de los productos preparados y por ende de algunas empresas transnacionales del rubro de alimentos en Argentina puede ser el menor desarrollo de los supermercados e hipermercados.

En Argentina y, en particular, en el área del Gran Buenos Aires, la distribución y venta de comestibles por supermercados ha hecho progresos lentos. Se calcula que no alcanza al 40% el volumen de alimentos distribuidos por este medio propicio a la venta de alimentos preparados. Existió en una época una cadena de supermercados - Minimax - perteneciente a una empresa transnacional. Se trataba de DACSA perteneciente al grupo norteamericano IBEC. Pero estos supermercados cerraron a comienzos de la década de los 70. Se anuncia la instalación de la cadena francesa Carrefour con tres supermercados lo que reiniciaría el movimiento ascendente de las empresas transnacionales en este ramo.

b) La elaboración de cereales para alimentación animal y la producción avícola

La producción de alimentos balanceados para animales no utiliza solamente cereales como insumo constitutivo. Pero, resta en pie el hecho de que constituye uno de los usuarios de significación en el consumo interno de granos.

Desde el punto de vista de este informe, la industria tiene un interés especial en la medida que ofrece un caso en el que la industrialización del proceso total de producción del alimento ha avanzado más. Y, en consonancia con tal desarrollo, así, también, han avanzado las empresas transnacionales en el sector.

En un país donde la producción de carne bovina se hace a campo como también en gran medida la de la leche y la de cerdos, el destino fundamental de los concentrados - o balanceados como se les llama en Argentina - es la producción avícola. Efectivamente, solamente en los últimos dos años el consumo de alimentos balanceados no aviar ha sido en algunos meses superior al 10% de la producción total (el consumo no aviar de balanceados fue en el año 1980 de 11.8% del total). 45/ Algunas empresas del ramo hacen esfuerzos importantes por expandirse en la producción lechera y en la de cerdo ya que para la producción aviar, a no ser que se presentaran perspectivas de exportación, el mercado se encuentra estancado. La modernización que está experimentando la producción lechera quizás ofrezca un terreno similar de expansión al que ofreció, en su momento, el de la producción avícola.

La producción de las aves de corral, casi exclusivamente de pollos y huevos de gallina, experimentó una transformación radical a comienzos de la década de los 60. Anteriormente, la producción avícola constituía una producción artesanal, a corral, como parte del cúmulo de actividades de granja.

Se efectuaba sobre la base de razas puras y con suplemento de granos. La eficiencia de conversión era relativamente baja. Se convertía en promedio - estimado - 5 kgs. de alimento en 1 kg. de carne.

Hace alrededor de 20 años comenzó una transformación completa de esta actividad. Los elementos de esta transformación estuvieron constituidos por:

- i) la introducción de razas híbridas de mayor poder de conversión;
- ii) la aparición de alimentos compuestos diseñados específicamente para las necesidades, en cada etapa, de la aves;
- iii) medicamentos para combatir enfermedades particularmente peligrosas en situaciones de hacinamiento y con animales confinados y
- iv) un método de producción distinto que incluía el confinamiento, de los animales en proceso, en galpones, donde alimento y clima pudieran ser totalmente controlados.

La capacidad de producción mejoró notablemente con estos nuevos métodos que independizan el proceso parcialmente de las variabilidades biológicas. La producción de huevos por ponedora aumentó de algo menos de 100 huevos por año a cerca de 150 huevos por año y la conversión de alimento en carne pasó a 2.8 kg. de alimento por kg. de carne. Por este camino, la industria ha seguido progresando y ha aumentado paulatinamente su eficiencia que ahora llega a bastante más de 200 huevos por ponedora por año y a sólo 2.5 kg. de alimento por kilo de carne. 46/

La producción avícola ha llegado así a un volumen de importancia y constituye algo más del 6% del producto agropecuario y 13% del producto ganadero. Los precios relativos de la carne aviar con respecto a la bovina han caído verticalmente. Mientras que en la década de los 50 se necesitaba hasta 5 kg. de novillo para comprar 1 kg. de pollo en los últimos años - y dependiendo de las distintas fases del ciclo ganadero - sólo se necesitaron 1.3 a 1.8 kg. El consumo logró pasar así de un nivel de 2 kg. por habitante en 1960 a uno de 10 kg. por habitante en la segunda mitad de la década de los 70. 47/

Ahora bien, los elementos fundamentales de la producción avícola son: el alimento (algo más del 60% del costo de producción y el pollito BB (cerca del 20%). Otro elemento aunque de menor peso, lo constituyen los productos veterinarios (alrededor del 5% del costo total).

La producción está dividida en varias etapas definidas. La producción de pollitos BB está en manos de los llamados cabañeros y planteleros. Estos reproducen y crían los reproductores de líneas híbridas que son totalmente importados por cabañas ligadas a empresas transnacionales. En esta etapa predominan las empresas IBEC Arbour Acres Argentina, Cabaña Avícola Cobb y Shaver S.R.L.; en cuadro 1 del anexo V figuran las conexiones de estas empresas con sus matrices en el exterior. 48/

El engordador o el productor de huevos es generalmente un empresario pequeño o mediano nacional. Toma el pollito BB y en 10 semanas lo tiene listo para la faena. En la faena y distribución vuelven a aparecer grandes empresas, alguna de ellas transnacionales. Pero sobre todo, éstas se manifiestan en la elaboración de alimentos balanceados.

En esta última industria, las dos empresas más importantes, con más de la mitad de la producción en sus manos son empresas transnacionales: Cargill - del 30 al 35% mercado - y Molinos Concepción (alimentos Ganave) con el 15 al 20% del mercado. La tercera empresa en importancia en la industria de balanceado era Purina - propiedad de Ralston Purina de los EE.UU. - pero en 1978 fue comprada por un grupo económico argentino, el grupo Arbol Solo. La cuarta empresa en magnitud es San Sebastián, una empresa local que tiene alrededor del 15% del mercado.

En la faena de parrilleros aparece, nuevamente, una empresa transnacional, Cargill, con alrededor de 1/6 de la capacidad total de faena. Las otras empresas de importancia en el sector son San Sebastián - empresa local - y S.A. Productora Avícola, hasta hace poco propiedad de la Compañía Nobleza de Tabacos (una subsidiaria de British-American Tobacco). 49/ Esta empresa es, ahora, propiedad de una cooperativa, la Cooperativa El Hogar Obrero, propietaria de una cadena de supermercados, que se ha ido extendiendo hacia atrás con sus propias panaderías, molinos, frigoríficos, enlatadoras y ahora procesadoras de aves. La Cooperativa El Hogar Obrero fue iniciada por el Partido Socialista y sigue a él ligada.

Los elementos claves de la producción avícola, por lo tanto, pollitos BB y alimentos balanceados, están en gran medida dominados por empresas transnacionales. Ya se ha tenido la oportunidad de mencionar que los otros elementos no cereales de los alimentos balanceados - vitaminas - así como los productos veterinarios destinados a las aves son importados por laboratorios de empresas transnacionales, en su casi totalidad.

Pero más interesante que la pura participación cuantitativa de las empresas transnacionales es su presencia en distintas fases y su dominio del elemento inicial del proceso: las líneas híbridas.

Una empresa como Cargill es proveedora de huevos a través de su cabaña Shaver, también es productora de alimentos balanceados a través de Alinsa y, también, es faenadora y distribuidora de pollos. La única etapa del proceso no cubierta es la de engorde. La situación se presta a la aparición de contratos de integración en los que el engordador pasa a ser un elemento más de la cadena de producción bajo completo dominio de una empresa transnacional.

La "industrialización" de la producción avícola ha redundado, por lo tanto, en su concentración y la aparición de importantísimas empresas transnacionales que han pasado a tener una presencia altamente significativa. Una importante crisis

cíclica experimentada en 1978, sin embargo, dio por resultado una cierta "nacionalización" de la industria con la venta, por Ralston-Purina, de su empresa de alimentos balanceados y por Nobleza de su planta procesadora.

c) Las exportaciones de cereales

Se ha visto ya que la República Argentina constituye el cuarto exportador mundial de trigo y el segundo exportador mundial de cereales secundarios. Los exportadores de alguna significación de uno u otro tipo de producto son apenas cinco o seis.

A su vez, el comercio mundial de cereales está altamente concentrado en las manos de unas pocas empresas transnacionales. En efecto, cinco empresas comercializan el 87% del volumen total de las transacciones internacionales de granos. Estas cinco empresas y sus respectivas participaciones en el mercado mundial así como los países donde se sitúan sus casas matrices son, en orden de magnitud: Cargill, EE.UU., 25%; Continental, EE.UU., 20%; Bunge y Born, Argentina, 15%; Louis Dreyfus, Francia, 15%; y André, Confederación Helvética, 12%. 50/

En el caso de aquella parte del comercio de granos que se origina en exportaciones de la República Argentina, la concentración en manos de esas y otras empresas transnacionales si bien no alcanza cifras tan elevadas, es de todas maneras altamente significativa.

Hace ya 50 años las exportaciones de granos argentinas estaban concentradas en pocas firmas, como se puede observar en el cuadro 1.

En aproximadamente la misma época, sin embargo, las tres empresas transnacionales más importantes (Louis Dreyfus, P.N. Gray & Co. - subsidiaria de Bunge y Born - y Sanday, una sociedad británica) concentraban solamente el 30% de las exportaciones norteamericanas de granos. 51/

En aquel tiempo las Compañías Cargill y Continental desempeñaban un papel de mucho menor significación en el mercado internacional de granos que el que ocupan actualmente. En ese entonces, Bunge y Born y Louis Dreyfus constituían las dos empresas de mayor importancia.

La Compañía Luis de Ridder, que tenía su casa matriz en Buenos Aires, cesó sus operaciones durante la década de los 60. En cuanto a la Plata Cereal Co. es la subsidiaria argentina del grupo suizo André que continúa ocupando, como se ha visto, una posición de gran importancia en el mercado mundial de granos y, también, en el de Argentina, como veremos inmediatamente.

Desde aquella época, la evolución política de Argentina redundó en algunos cambios de suma importancia en el ámbito del comercio de granos. Algunos fueron permanentes mientras otros en cambio, acompañaron los vaivenes inducidos por los cambios de gobierno.

De entre los cambios permanentes cabe destacar dos. El primero, la aparición de la intervención estatal con la constitución, en la década de los 30, de la Comisión Nacional de Granos,

Cuadro 1  
 EXPORTACIONES ARGENTINAS DE GRANOS  
 (Período: 1-8-1930 al 31-7-1931)

COMPAÑIAS	P R O D U C T O S				
	Trigo	Lino	Maíz	Avena	Total
	Porcentaje del total				
Burge y Born Ltáa.	43	40	33	52	37
Louis Dreyfus & Cía. Ltda.	29	27	21	31	24
Luis de Ridder Ltda.	8	9	20	13	15
La Plata Cereal Co.	5	2	10	0	7
Otros	15	22	16	4	17
TOTAL	100	100	100	100	100
Total (En toneladas)	3 240 137	1 721 059	7 443 621	680 304	13 085 121

Fuente: Sociedad Anónima Mercado General de Productos Nacionales del Rosario de Santa Fe. Memoria del Ejercicio XXII, agosto de 1930 - julio 1931. Rosario 1932.

y Elevadores, las operaciones del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) - que entre 1945 y 1955 tuvo el monopolio del comercio interno y externo de granos - y la creación posterior de la Junta Nacional de Granos, como organismo fundamentalmente supervisor del comercio de granos. La Junta, sin embargo, no sólo lleva a cabo operaciones en forma directa sino que en el período 1974-1976 volvió a gozar del monopolio que años antes había tenido el IAPI.

El segundo cambio permanente está constituido por el fortalecimiento del movimiento cooperativo. En el caso de las exportaciones de cereales este cambio se refleja en la actividad de aquel sector del cooperativismo que, al nivel nacional, se agrupa en la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) así como en la Federación Argentina de Cooperativas Agrarias (FACA) - subsidiaria de la Federación Agraria Argentina - que es la organización gremial de los pequeños y medianos agricultores.

Como consecuencia de la intervención estatal en la comercialización de cereales las grandes empresas exportadoras fue-

ron retirando sus agentes de compra en las áreas rurales. Esta circunstancia condujo a la aparición y fortalecimiento del llamado "acopiador" local y, en épocas de funcionamiento de las Bolsas de Cereales, los agentes metropolitanos de venta. El "acopiador" es un comerciante local que actúa por cuenta del productor, por cuenta propia o por cuenta de la Junta de Granos. A su actividad se sumó el de las entidades cooperativas y, en conjunto, llegaron a constituir un mecanismo plenamente autónomo de las firmas exportadoras en la comercialización de las cosechas, aunque con un acceso restringido a las operaciones de colocación en mercados extranjeros.

Superimpuesto sobre las tendencias descriptas, períodos "estatistas" y períodos "liberalizadores" se han alternado, por lo que se ha elegido dos trienios, recientes, donde primaron políticas de signo opuesto, a fin de compararlos con la situación a principios de la década de los 30.

En el trienio 1974-1976 - más precisamente hasta el 28 de mayo de 1976 - rigió, como ya se ha mencionado, el monopolio estatal del comercio de granos efectuado por intermedio de la Junta Nacional de Granos.

Tal monopolio no excluía la participación de las empresas privadas en el comercio y elaboración de granos. En realidad, el monopolio se manifestaba en un poder único de compra, a un precio interno que era fijado por el Estado. Pero una vez que los granos habían sido vendidos por los productores a la Junta, ésta procedía a licitar contingentes para exportación, o molienda, a empresas privadas, aunque se reservaba una posición importante en las colocaciones externas. El productor veía eliminado todo riesgo ya que la Junta garantizaba un precio de compra previamente anunciado a cambio de verse totalmente desvinculado de la coyuntura "internacional", que en algunas ocasiones podía serle favorable.

A partir de mediados de 1976, se modificó ese régimen de comercialización de granos y se suprimió el monopolio de compra de la Junta Nacional de Granos. Para algunos productos se mantuvieron precios sostén que garantizaban a los productores un piso relacionado con la evolución de los precios internos y/o con las cotizaciones internacionales. Pero rara vez debió efectuar la Junta su acción, ya que los precios de mercado y/o las condiciones de compra fueron, por lo general, más favorables al productor que lo ofrecido por la Junta. El comercio de cereales, por lo tanto, volvió a estar, como hace medio siglo, casi totalmente, en manos de empresas privadas.

Las cifras volcadas en el cuadro 2, con referencia al trienio 1978-1980, permiten efectuar una comparación en primer lugar, con la situación medio siglo atrás. Para ello es necesario concentrarse en los dos cereales que han mantenido una importancia permanente en las exportaciones argentinas a través de este medio siglo, a saber, trigo y maíz, que en este último trienio representaban alrededor de 2/3 del tonelaje total exportado.

Cuadro 2  
 ARGENTINA: EMPRESAS TRANSNACIONALES Y OTROS SECTORES EN LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES GRANOS

Empresas	TRIGO 1/				MAIZ				SORGO			
	1974/1976 2/		1978/1980		1974/1976 2/		1978/1980		1974/1976 2/		1978/1980	
	Volumen (en tons.)	Participación en el total (%)										
1. Transnacionales 3/	1.566.910	24.6	6.007.163	57.8	1.496.066	12.8	8.345.971	54.0	1.929.100	28.0	5.424.727	51.6
1.1. Cinco transnacionales	1.460.910	22.9	4.618.600	44.4	1.362.973	11.7	6.234.324	40.3	1.476.500	21.5	3.671.763	37.0
1.1.1. Bunge & Born	224.000	3.5	1.093.082	10.5	230.600	2.0	999.889	6.5	775.000	11.3	276.872	2.8
1.1.2. Otras cuatro	1.236.910	19.4	3.525.518	33.9	1.132.373	9.7	5.234.435	33.8	701.500	10.2	3.394.891	34.2
1.1.2.1. André 4/	-	-	916.214	8.8	-	-	1.215.868	9.8	-	-	1.112.372	11.2
1.1.2.2. Cargill	509.410	8.0	1.464.228	14.1	480.873	4.1	1.706.474	11.0	429.500	6.2	816.148	8.2
1.1.2.3. Continental 5/	727.500	11.4	834.501	8.0	651.500	5.6	1.238.751	8.0	272.000	4.0	998.440	10.1
1.1.2.4. Louis Dreyfus	-	-	310.595	3.0	-	-	773.342	5.0	-	-	467.931	4.7
1.2. Otras transnacionales	106.000	1.6	1.388.543	13.4	133.093	1.1	2.111.647	13.7	452.600	6.5	1.753.024	17.6
2. Resto	4.812.250	75.4	4.395.709	42.2	10.161.120	87.2	7.122.218	46.0	4.953.800	72.0	4.512.403	45.4
2.1. Estatal 6/	3.377.000	52.9	586.690	5.6	7.215.000	62.0	-	-	1.722.000	25.0	-	-
2.2. Cooperativas 7/	131.750	2.1	1.060.308	10.2	718.225	6.1	2.453.195	15.9	87.400	1.3	930.568	9.4
2.3. Privado nacional	1.303.500	20.4	2.748.711	26.4	2.227.895	19.1	4.669.023	30.1	3.344.400	45.7	3.581.835	36.0
2.3.1. Sasetru y otras 8/	-	-	1.528.117	14.7	-	-	1.019.027	6.8	-	-	1.676.077	16.9
TOTAL	6.379.160	100.0	10.402.872	100.0	11.657.186	100.0	15.468.189	100.0	6.882.900	100.0	9.937.190	100.0

1/ Incluye trigo pan y trigo candeal.

2/ Ventas hasta el 28 de mayo de 1976.

3/ Además de las 5 transnacionales incluye a Cereál Cook, Compañía Emiliana, Louis Hirsch, Italgrani Plata, Nidera Argentina, Pibro y Refinerías de Maíz.

4/ La Plata Cereál.

5/ Continental más Northern Elevators.

6/ Junta Nacional de Granos.

7/ Asociación de Cooperativas Argentinas (A.C.A.) más Federación de Cooperativas Argentinas (F.A.C.A.) más A.C.A. Rosafé.

8/ SASERU más Raúl Piñero Pacheco más Trading America (Grupo Ogdone); Empresas de Capital Privado Nacional en Quiebra.

En primer lugar, debe subrayarse que la participación en las exportaciones argentinas de trigo y maíz de las empresas transnacionales, en su conjunto, en el total del período, ha disminuido levemente. En efecto, en tanto que en el año comercial 1930/31 el 77% de las exportaciones de maíz estaban en manos de las tres transnacionales (Bunge y Born, Louis Dreyfus y André), en el trienio 1978/80 el total de las 5 transnacionales canalizaba el 58% de las exportaciones de trigo y el 54% de las de maíz.

Tal disminución, a través de medio siglo de vaivenes, deja en pie sin embargo, el hecho de que más de la mitad de las exportaciones de esos granos así como de las de sorgo - que comenzaron a tener importancia durante la década de los 60 - vuelven a estar en manos de empresas transnacionales, a fines de la década de los 70. Esto significa, además, que cerca de un tercio del monto total de divisas que ingresan al país está en manos de esas cinco empresas, con las repercusiones consiguientes sobre el mercado de cambios.

Dentro del conjunto de las transnacionales, aquella con base en Argentina, Bunge y Born, ha visto disminuir marcadamente su participación. En efecto, esta empresa comercializaba, hace 50 años, el 43% de las exportaciones de trigo y el 33% de las de maíz de Argentina. En el trienio 1978-1980, en cambio, su participación en dichas exportaciones había disminuido a 10.5% y 6.5%, respectivamente.

Por otra parte, Cargill y Continental, ausentes en las exportaciones argentinas hace medio siglo, detentan conjuntamente ahora el 22% de las de trigo, el 19% de las de maíz y el 18% de las de sorgo, en consonancia con su primacía al nivel mundial.

Simultáneamente, empresas de capital privado argentino - sin red de sucursales y empresas afiliadas en el exterior como es el caso de Bunge y Born, lo que califica a ésta de transnacional - han adquirido una posición significativa en el mercado. En efecto, este conjunto de empresas participaba en el comercio de exportación de granos con el 26% de las de trigo, el 30% de las de maíz y el 36% de las de sorgo.

Existe sin embargo, una circunstancia que podría dar lugar a modificaciones de gran importancia en la participación de dicho sector de empresas. En los años 1980 y 1981 entraron en quiebra tres empresas, Sasetru, Raúl Piñero Pacheco y Trading America (grupo Oddone), que concentraban parte importante de las exportaciones que efectuaban este grupo de firmas locales. Como puede verse en el cuadro 2 esas tres empresas comercializaban el 15% de las exportaciones de trigo, el 7% de las de maíz y el 17% de las de sorgo lo que representaba el 56%, el 23% y el 47%, respectivamente, de las exportaciones efectuadas por empresas locales. La evolución futura de la concentración en las exportaciones argentinas de cereales, se verá fuertemente influida por el destino que puedan tener las participaciones de estas tres empresas.

Las cooperativas - cuyo papel era inexistente hace medio siglo - tienen ahora 10.2% de las exportaciones de trigo, el 15.9% de las de maíz y el 9.4% de las de sorgo. Pero el aumento de la participación de las cooperativas en la comercialización no ha obstado, en los últimos años, para que el sector empresarial haya también aumentado la suya.

Si se compara, ahora, la situación actual, con la vigente a mediados de la década de los 70 - bajo el régimen del monopolio de compra de la Junta Nacional de Granos - se puede observar los efectos de la "liberalización" que acompaña el rápido proceso de expansión de la producción de granos de Argentina.

En primer lugar, como es natural disminuye abruptamente o se anula la participación estatal en las exportaciones de granos. En efecto, mientras que en el período 1974/76 - hasta el 28 de mayo de este último año - el sector estatal comercializó el 53% de las exportaciones de trigo, el 62% de las de maíz y el 25% de las de sorgo, en el trienio 1978/1980 sólo intervino con un 6% en las exportaciones de trigo y con ninguna actividad en las de maíz y de sorgo.

Esta disminución en la actividad del sector estatal da lugar a aumentos de suma importancia en el papel que juegan las empresas transnacionales. En efecto éstas pasaron de participar en un 25% a detentar un 58% de las exportaciones de trigo, de un 13% a un 54% de las de maíz y de las de sorgo de un 28% a un 55%, con lo que - como ya se ha observado - concentran, ahora, más de la mitad de la comercialización externa de granos.

Las cooperativas también lograron aumentar su participación pero en niveles mucho menores. En efecto, su participación en las exportaciones se acrecentó - en este quinquenio - 8 puntos en el caso del trigo y del sorgo y en 10 puntos en el caso de las de maíz.

Las empresas privadas locales obtuvieron aumentos menores, también, en su participación en las exportaciones de trigo y de maíz - 6 y 11 puntos respectivamente - y perdieron posiciones en las de sorgo ya que bajaron de casi 46% a 36% en el caso de este grano. Pero además ya hemos señalado que, en una gran proporción, los porcentajes de participación alcanzados por este sector obedecen a las operaciones de tres empresas que han cesado en sus operaciones en los años 1980 y 1981.

En el caso del trigo, por ejemplo, si la participación de esas tres empresas en su comercialización externa fuera ocupado, de aquí en adelante, por las empresas transnacionales, la participación que éstas alcanzarían sería de casi 3/4 del total, o sea una proporción similar a la que detentaban medio siglo atrás. En el caso del maíz alcanzarían a participar con un 61% de las exportaciones, proporción también similar a la que dichas empresas transnacionales registraban en el año comercial 1930/31.

La expansión de los saldos exportables de cereales de Argentina se ha visto, por lo tanto, acompañada con el regreso de las empresas transnacionales a su viejo dominio del comercio de exportación de granos.

La renovada importancia de las empresas transnacionales en las exportaciones de granos ha inducido algunas otras modificaciones en la cadena agro-alimenticia de Argentina.

En efecto, existen indicios de que las empresas exportadoras han comenzado a reestablecer su red de agentes compradores de campaña. Y, por otra parte, nuevas disposiciones legales han dado fin al monopolio estatal del almacenamiento de granos y autorizado la construcción de puertos y elevadores terminales por parte de empresas privadas.

La empresa transnacional ubicada en el negocio de exportación puede además, ofrecer financiamiento al productor dado que como resultado de la liberalización, en igual época, del sector financiero, éste no puede contar sino muy parcialmente con crédito de fomento por parte de los bancos para financiar su actividad.

Potencialmente, al menos se presenta la oportunidad de que la vía del prefinanciamiento de las labores agrícolas y del control físico de las capacidades de abastecimiento, se vuelva a recrear un nexo de dependencia del productor con respecto a la empresa exportadora. Téngase en cuenta que algunas de las grandes empresas exportadoras de granos, son, también, productoras de semilla mejorada, con lo que el círculo de la producción-comercialización quedaría totalmente cerrado.

Los productores cerealeros - unos 250 000 en número - podrían ser provistos de semilla por una empresa transnacional que, además, les proveería crédito, por lo menos para la semilla y, quizás, para gastos de labranza. Al final del proceso, esa misma empresa aparece como compradora y como almacenadora de la producción y efectuaría el embarque por su propio puerto en una operación de venta al exterior que, en muchos casos, podría ser efectuada con otra filial y constituir, por lo tanto, una transferencia intrafirma.

Medio siglo de intervención del Estado y de acción cooperativista en el comercio de granos - promovida por los productores para defenderse de las operaciones de las empresas transnacionales de comercialización - se habría visto en tal caso plenamente revertido por una combinación de modificaciones legislativas, de políticas públicas y por la misma operación del mercado.

## 2. Las empresas transnacionales en la producción, elaboración y comercio de carne

Como se ha mencionado en el capítulo II de la primera parte, Argentina es, actualmente, el segundo exportador mundial de carne y, por mucho tiempo, fue el primero.

En este sector, así como en el de cereales, las empresas transnacionales no han estado involucradas en la producción en

su fase rural. En efecto, en un listado, por volumen de ventas, de los mayores productores ganaderos del país, efectuado en 1977, sólo aparece una filial de una empresa transnacional; Liebig's Extract of Meat Co. Ltd. Esta empresa era una subsidiaria de Brook Bond Liebig Ltd., de Gran Bretaña, que figura en el quincuagésimo primer lugar en el listado de las empresas más importantes de las industrias de la alimentación y la bebida preparado por el Centro de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas. Pero, posteriormente a aquella fecha, las estancias y las plantas de faena de Liebig's en Argentina fueron puestas a la venta. 52/

En la fase de la transformación y exportación de la carne, en cambio, las empresas transnacionales jugaron, tradicionalmente, un papel sumamente importante en Argentina. Los conflictos suscitados con motivo de su actividad en el país constituyeron parte importante de la historia nacional durante varias décadas. 53/

Hacia fines de la década de los 70, sin embargo, con el cierre de la planta en Colón, Provincia de Entre Ríos, de Liebig's, las empresas transnacionales se habían retirado en forma total de la industria frigorífica en Argentina.

Recién en el año 1980 se registra la compra de una importante empresa local por parte de una empresa transnacional. Esta operación hace abrir el interrogante, por consiguiente, acerca del papel futuro que tales empresas podrían volver a desempeñar. Para poder formular un juicio al respecto es necesario recapitular el proceso de las empresas transnacionales en esta actividad. Para ello dividiremos dicho proceso en algunas grandes etapas.

La primera etapa, la etapa "clásica" de la presencia de las empresas transnacionales en la industria frigorífica de la Argentina se extiende desde comienzos del siglo hasta la crisis de los años 30. Dos razones llevaron a la instalación de filiales de grupos transnacionales en el sector. Por una parte, Inglaterra prohibió, por razones sanitarias, la importación de ganado en pie desde Argentina, que constituía hasta 1902, la forma principal para este país de venta al exterior del producto, sobre todo en el caso del bovino. Por el otro, la expansión de la población norteamericana y un relativo estancamiento del crecimiento ganadero en la Nación del Norte, pusieron fin a los excedentes exportables de los Estados Unidos. Empresas británicas y empresas norteamericanas, dedicadas al abastecimiento del mercado inglés - el único mercado de gran significación - tuvieron que buscar una fuente geográfica y un procedimiento de elaboración adecuados para preservar su actividad en dicho mercado. La fuente de materia prima la encontraron en el Río de la Plata y el procedimiento de la refrigeración - ya perfectamente desarrollado - lo obtuvieron de la experiencia acumulada no sólo en Argentina sino también, en los EE.UU. A la tecnología del frío se sumó el aprovechamiento integral de los subproductos que otorgaba una rentabilidad mucho mayor a toda la operación.

Por medio de la compra de plantas existentes, o la instalación de algunas nuevas, 6 empresas, de las que solamente una era de capital local llegaron a concentrar el 90% de las exportaciones argentinas de carne. De esas 6 empresas, 3 eran de capital norteamericano y 2 de capital inglés. Estos frigoríficos estaban organizados en un denominado "Pool" o también, "Conferencia" que asignaba, de acuerdo a proporciones prefijadas, la disponibilidad de bodegas refrigeradas para el tráfico entre Río de la Plata y la Gran Bretaña. Tales proporciones fueron variando, con motivo de las varias "guerras de carnes" hasta otorgar un predominio a las empresas estadounidenses. Estas, Armour y Wilson quedaron con un 60% de las exportaciones, un papel algo menor fue asignado a las dos empresas británicas, Union Cold Storage y Smithfield Argentine Meat Co. (30% de las exportaciones) y sólo un 10% a las empresas argentinas (de las que solamente una, la Compañía Sansinena era de alguna significación). 54/

La actividad de los frigoríficos reforzó la concentración de la producción de ganado vacuno. El carácter perecedero del producto y las economías de escala en la operación de las plantas frigoríficas con la tecnología imperante en la época, inducían a aquellas empresas a asegurarse volúmenes importantes de materia prima - ganado de calidad - lo más uniforme posible. Para ello, los frigoríficos se abastecían para la exportación, directamente, con compras en "estancias", entre los grandes productores, sorteando los mercados públicos de hacienda a los que podían concurrir todos ellos. La especialización creciente en la forma "chilled" de refrigeración, que solamente permitía un transcurso de 21 días entre faena y consumo, hizo aún más urgente tal elemento. Así se ha estimado que, en 1914, el 96% de la producción de ganado correspondía a haciendas de más de 1 000 hectáreas. Y, para una época posterior, se ha sostenido que 750 criadores - sobre un total de más de 6 000 - controlaban el 92% de los terneros de calidad. 55/

El "pool" aducía que su acción permitía evitar fluctuaciones innecesarias del mercado así como eliminar una afluencia súbita excesiva de carne al mercado inglés, que dado el carácter perecedero del producto obligara a una liquidación a precios ruinosos para los productores y el país. Porque es necesario tener en consideración que el producto se exportaba "en consignación", para ser rematado en el Mercado de Smithfield, en Londres, donde quedaba recién fijado su precio. A su vez, al constituir las exportaciones cerca del 45% de la producción total (y una parte bastante mayor de su valor dado los mayores precios del producto exportable), de las que más de las 3/4 partes se destinaban a Inglaterra, era dicho mercado el que fijaba los precios argentinos.

Sin embargo, una investigación oficial conjunta del comercio de carne anglo-argentino, demostró que el funcionamiento del "pool" no aminoraba las fluctuaciones del mercado pero, sí, les permitía a los frigoríficos trasladar a los productores,

por más importantes que fueran, las caídas de precios en Londres. 56/ Adicionalmente, quedó probado que los frigoríficos discriminaban en sus precios de compra entre distintos clientes y que, en muchos casos, utilizaban su poder monopsonico, en el mercado de ganado, para comprar producto de la mejor calidad - destinado a "chilled" - a precio inferior como si fuera congelado. Además, los precios registrados por la carne argentina al ser exportada y los declarados al ser importada en Gran Bretaña diferían en una medida que excedía, por demás, las diferencias que pudieran ser explicadas por los gastos de flete y seguro, o sea que existía un apreciable volumen de subfacturación. 57/

La segunda etapa en la evolución de las empresas transnacionales en la industria frigorífica de Argentina se inicia a mediados de la década de los treinta.

Los tratados de comercio firmados entre Argentina y Gran Bretaña en los años 1933 y 1936 prevén la formalización del "pool" - en la medida en la que las participaciones de cada una de las empresas queda oficializada - pero dan lugar, en 1936, al paso del dominio sobre las cuotas a las manos del gobierno argentino. Adicionalmente, el tratado anglo-argentino de 1933 preveía la asignación de una cuota de hasta el 11% para un frigorífico de los productores que no persiguiera fines de lucro. En realidad, el total a exportar al Reino Unido había quedado sujeto a una cuota global negociada con sus Dominios, en Ottawa, en 1932.

La creación de la Corporación Argentina de Productores de Carne (CAP), llevada a cabo por el gobierno argentino, corresponde a esa posibilidad, aunque reducida, acordada por el gobierno inglés. Los productores argentinos, al constituir su propia empresa de comercialización podrían ganar conocimiento del mercado, además de contrarrestar algunas de las consecuencias de la presencia casi excluyente de las empresas transnacionales en el ramo. Es así que, habitualmente, se denominó a la CAP como "empresa testigo".

La acción de la CAP, en efecto, redundó en una tonificación de los precios en los grandes mercados concentradores de ganado, lo que favorecía al productor ganadero local. La CAP, por otra parte, efectuó esfuerzos por diversificar los mercados argentinos y tratar de ofrecer productos elaborados diferenciados. Así también, se intentaba combatir la tendencia del "pool" a trabajar solamente el mercado de la Gran Bretaña, que estaba bajo una limitación cuantitativa y se trataba de superar la barrera sanitaria impuesta por Estados Unidos. 58/ La Corporación comenzó, faenando en otras plantas, para, recién en la década de los 40, lanzarse a una campaña de compra de algunas plantas de las que adquirió, además, sus respectivas cuotas en el mercado inglés. 59/

Por otro lado, la Junta Nacional de Carnes, establecida en 1933, introdujo en la década de los 40, un sistema de tipificación del ganado y controles en los frigoríficos de modo de asegurar la no discriminación entre los proveedores.

El comercio, a raíz del conflicto bélico, se efectuaba por contrato de gobierno a gobierno, que, además de cantidades, estipulaba precios. La escasez de carne llevaba a favorecer la posición negociadora del país y, por ende, la de los productores. Se fijan precios mínimos, en la compra, y precios máximos de venta al consumo, lo que termina redundando, ante la presión de éstos, en un régimen de subsidios distribuidos entre los frigoríficos. La iniciativa de nacionalizar los frigoríficos, más que presente en la discusión pública, no prospera debido a la fuerte oposición de los respectivos gobiernos de los países base de las transnacionales involucradas.

Después de la guerra se regresa al sistema de consignación por lo que aparece un subsidio para compensar a los frigoríficos - recordemos que casi en su totalidad transnacionales - por la diferencia de precios con el valor del novillo. El subsidio se estima sobre la base de los costos de la CAP que ha tomado a su cargo las dos plantas más obsoletas y, por lo tanto, de más altos costos.

La siguiente - tercera - etapa viene caracterizada por tres fenómenos de la mayor importancia. En primer lugar, las exportaciones pasan a constituir sólo el 20% de las ventas totales. En segundo lugar, el rápido desarrollo de la producción británica de carne lleva a una declinación del mercado de ese país en las exportaciones argentinas. El gobierno británico, además, pone fin a la cuotificación oficial de dicho mercado a partir de 1956. En tercer lugar, se produce una transformación tecnológica de la industria. La tendencia, ahora, es hacia el supercongelado y la preparación de cortes que no requieren, como el sistema de medias reses, de tamaños de planta de gran envergadura sino todo lo contrario.60/

Bajo estas nuevas condiciones, se presenta una oportunidad para la aparición de nuevas empresas que entran al negocio de la exportación. Y las viejas plantas de las tradicionales empresas frigoríficas se tornan obsoletas.

La industria entra en un franco proceso de reestructuración empresarial. Las compañías Swift y Armour se fusionan en una sola que ya era propietaria de Swift: International Packers. La otra empresa norteamericana, Wilson, vende su planta a un grupo empresario argentino que constituye FASA. International Packers es a su vez, absorbida por Deltec International, un conglomerado transnacional que también compra ingenios azucareros, financieras y estancias. El frigorífico Anglo - de propiedad de Union International como prolongación de los intereses de Vestey's - cierra sus actividades en 1971. FASA, por un lado, y, Swift-Deltec, por el otro, quiebran poco tiempo después. El cierre del mercado británico para las medias reses, por razones sanitarias, en 1969, ha precipitado el proceso.

En el juicio de quiebra - pedido por un grupo de productores - se demuestra que Swift-Deltec vende en el exterior a empresas del mismo grupo, lo que aprovecha para fijar precios de transferencia desfavorables para el país y sus productores. 61/

A la sombra de esta evolución surge y crece una nueva industria. La Flota Argentina efectúa transporte de la producción de estos nuevos frigoríficos; el mercado se desplaza a la Europa de los Seis (2/3 de las exportaciones en 1972/73) y hacia la cuenca del Mediterráneo, España, en primer lugar.

Ya no hay más "mercado único", por lo tanto, para la carne argentina y el "pool" parece estar liquidado. La CAP - que fuera intervenida hasta después de 1955 - es manejada, ahora, por ruralistas y cooperativistas. La Corporación llega a ser, en algunos años, el primer exportador con una participación en el total del 12%. Pero, también, para preservar la fuente de trabajo, el gobierno interviene las plantas de Swift y las hace funcionar bajo régimen precario.

En este momento el papel de la empresa transnacional en la industria frigorífica parecía terminado. Sólo restaban las plantas - denominadas Grandes Fábricas Regionales - de Liebig's en Entre Ríos y de Bovril para conserva. Esta última también se retira y la primera se mantiene bajo amenaza de cierre por un largo tiempo.

La producción ganadera, mientras tanto, pasa por un momento de auge a raíz de los altos precios que pagan los países de la Comunidad Europea.

El gobierno argentino, entre 1973 y 1976, no introduce grandes variantes en esta situación salvo que la CAP es intervenida nuevamente y que a la Junta Nacional de Carnes se le otorgan poderes de regular la actividad de producción y sobre todo, de actuar directamente en la comercialización.

Se presentan proyectos en el Congreso para constituir con la CAP, FASA y Swift, una Empresa Estatal Unificada en el ramo. Pero la iniciativa no prospera ya que desde la misma Junta se propone otra iniciativa.<sup>62/</sup> El cierre de las exportaciones a la Comunidad Económica Europea, en 1974, por la aplicación de una cláusula de salvaguardia, pone a la industria de exportación ante una grave crisis.<sup>63/</sup>

La etapa actual se inicia bajo el gobierno instaurado el 24 de marzo de 1976. Las exportaciones de carne se reactivan, al mismo tiempo que se produce una nueva diversificación de mercados que, ahora, incluyen a la Unión Soviética. Hacia este destino se dirigen, en 1980, más de un tercio de las exportaciones argentinas. La totalidad de las compras es efectuada por intermedio de una empresa comercializadora internacional que distribuye sus pedidos entre distintos exportadores. Esta empresa comercializadora habría obtenido una importante participación en las exportaciones argentinas, pero con una modalidad "off-shore", sin interesarse en absoluto, al menos hasta el presente, por su instalación como planta frigorífica. Lamentablemente no se ha podido obtener mayores informaciones acerca de los accionistas de la empresa en cuestión.

Los otros hechos fundamentales que signan la situación de la industria frigorífica, desde el punto de vista del análisis de la presencia de empresas transnacionales son los siguientes:

- la venta del Frigorífico Swift - intervenido después de haberse declarado su quiebra como hemos visto - a una empresa privada de capital local, en 1977, que a su vez, lo vende a una empresa transnacional, tres años más tarde, y

- la liquidación de la Corporación Argentina de Productores de Carne (CAP).

Comencemos por lo último. Al iniciarse el gobierno, en 1976, la CAP se mantiene intervenida aunque se declara que es voluntad de las autoridades devolverla a sus "legítimos dueños" originales, los productores ganaderos. Esta expresión cuenta con el beneplácito de las asociaciones de productores.

Pero, al aparecer los proyectos legislativos específicos, se presentan dos cuestiones conflictivas. La primera se refiere al carácter de la empresa. Mientras que los sectores cooperativistas insisten en mantener a la Corporación como sociedad de personas en las que cada productor tenga la fuerza de un voto, el gobierno y otros sectores del medio rural quieren convertir a la CAP en una mera sociedad de capital, privada, aunque restringida la tenencia de acciones a la condición de productor ganadero.

La otra cuestión conflictiva se refiere a los derechos de la CAP a percibir el impuesto que regía hasta el año 1973 sobre las ventas de ganado y la posibilidad de volver a crear un impuesto tal con destino a la modernización y saneamiento financiero de la empresa. Aquí los frigoríficos privados toman cartas en la polémica y reclaman que la Corporación debe actuar como una empresa privada más o ser lisa y llanamente liquidada.

Finalmente la Corporación Argentina de Productores de Carne es liquidada por disposición del Gobierno Nacional. Algunas plantas son cerradas y desmanteladas. El resto es vendido a empresas locales, algunas constituidas por asociaciones de productores regionales. 64/

El fin de la CAP, por lo tanto, no ha constituido una "desnacionalización" - una compra por parte de empresas transnacionales - en el sentido estricto de la palabra, al menos por el momento. Pero debe recordarse el papel de "empresa testigo" que debía jugar la Corporación, papel que podría volver a ser necesario cumplir en el futuro. Porque no existirían razones, como se puede corroborar con el caso Swift, para que las empresas extranjeras no volvieran a tomar interés en el negocio de la exportación de carne desde Argentina. De ser ese el caso, es importante subrayar que la industria registra un importantísimo grado de concentración.

En efecto, se calcula que hay varios cientos de miles de productores ganaderos, por un lado, mientras que un tercio de las exportaciones está en manos de los cinco frigoríficos más importantes y solamente 11 plantas cuentan con habilitación para exportar con todo destino. 65/

En lo que se refiere al frigorífico Swift debe recordarse, en primer lugar, que figura en primer lugar en la clasificación por valor de las exportaciones, prácticamente, casi to-

dos los años desde que se lleva esta estadística a fines de la década de los 60 (en algunos pocos años fue superado, precisamente, por la CAP).

En cuanto a los últimos años, Swift exportó, en 1979, el 10.6% y, en 1980, el 13% del total de las exportaciones de todo tipo de carnes a todo destino. 66/

Se recordará que el frigorífico Swift - al serle pedida la quiebra por un grupo de acreedores en un resonado proceso judicial - fue intervenido por el Estado con el objeto de mantenerlo en actividad y "preservar la fuente de trabajo". A comienzos de 1977 fue puesto en venta por licitación que, eventualmente, se adjudicó la empresa Carnes Argentinas S.A. por un valor de 16 300 millones de pesos argentinos, equivalentes a 48.5 millones de dólares estadounidenses. Carnes Argentinas S.A. era una empresa cuyo capital estaba, en un 70%, en manos de un grupo de frigoríficos controlados por la empresa Huancayo y, en un 30%, en manos de una sociedad ganadera que giraba en plaza con el nombre de Estancias Lauquén. Se trataba de una empresa constituida por capital local. 67/

Pero a fines de 1980, el grupo Carnes Argentinas S.A. - que era propietario de otros frigoríficos - vendió el Swift a Campbell Soup Internacional. Esta empresa transnacional figura en el vigésimo octavo lugar en el listado por tamaño de empresas transnacionales de alimentos y bebidas preparado por el Centro sobre Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas. 68/

Es interesante subrayar que la empresa Campbell Soup, por intermedio de su filial capistrana, había hecho faena en plantas del Swift, por su cuenta, para la exportación, tanto a comienzos de la década de los 70 como en los últimos años. De tal posición de cliente ha pasado a la de propietario. Se ha visto ya que otra empresa internacional constituye un cliente decisivo - al canalizar todas las ventas a la Unión Soviética - de varios frigoríficos locales. Lamentablemente, las informaciones disponibles no permiten explorar, más a fondo, la red de empresas compradoras en el exterior y su relacionamiento con las exportadoras, lo que, quizás, autorizaría a formular un juicio fundado acerca del potencial de concentración y transnacionalización del sector frigorífico argentino. Resta en pie el hecho que la mayor empresa exportadora ha vuelto a pasar a manos de una empresa transnacional, y que tal operación se efectúa en el contexto de la liquidación de la "empresa testigo" de los productores locales.

### Tercera Parte

#### ASPECTOS LEGALES

##### Capítulo I

#### LEGISLACION Y TRATAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SISTEMA AGROALIMENTARIO DE ARGENTINA

En ocasión del tratamiento de distintas fases de las industrias ligadas al sistema agroalimentario en Argentina, se ha mencionado algunos aspectos legales que han encuadrado su acción. Por ejemplo, algunas disposiciones referidas al régimen de contralor del comercio de semillas mejoradas ya han sido reseñadas en su oportunidad.

Por otra parte, el régimen general de las inversiones extranjeras en la República ya ha sido acabadamente tratado en otros trabajos. 69/

Pero en el caso del comercio de cereales y carnes - parte fundamental de lo tratado en este informe - existe, además, otro conjunto de disposiciones que regulan la actividad de las empresas en estos sectores. Si bien en la mayoría de las veces dichas disposiciones legales no hacen referencia explícita a empresas extranjeras o transnacionales, sus efectos sobre las operaciones de estas últimas son de suma importancia. Por ejemplo, en los períodos en que la legislación instauró el monopolio estatal del comercio de granos, tal disposición no discriminó entre empresas locales o transnacionales, pero, claro está, afectó el desenvolvimiento de estas últimas. Más aún, en gran medida puede afirmarse que la legislación en la materia fue inducida por la presencia de empresas transnacionales en estos ramos de actividad.

Por esa razón se ha considerado oportuno incluir en forma de apéndice a este informe, una reseña de la legislación de los últimos 50 años en materia de comercio de carne y granos en Argentina. 70/

La iniciativa para la formulación de una legislación en estas materias ha estado, indudablemente, inspirada por la preocupación de regular las relaciones de un numeroso y disperso conjunto de productores rurales frente a un número reducido de empresas comercializadoras. Adicionalmente, en la medida en la que se trataba de operaciones de exportación, también ha estado presente la preocupación de cautelar los intereses del país con

referencia a los mercados extranjeros y a las acciones de las empresas involucradas en la actividad.

La actitud de diferentes gobiernos frente al tema ha sido, sin embargo, bien distinta. Al alternarse en el poder sectores diversos de la vida nacional se ha dado casos en lo que se ha procedido simplemente a cancelar lo legislado por el régimen inmediatamente anterior para volver al marco legal previo.

Dos elementos decisivos dirimen la diversidad que puede encontrarse en esta evolución legislativa. El primero, el tema de la intervención estatal. El segundo, el de la intervención de organismos públicos "sui generis" de representación de los productores. Cabe aclarar que la intervención estatal involucra dos aspectos incuestionablemente distintos, a saber, el de la regulación, por un lado, y el de la intervención directa como actor en la actividad económica. Se verá que, en cuanto a lo primero, se ha producido un avance permanente mientras que en cuanto a lo segundo se han registrado drásticos vaivenes.

El primero intento de ordenamiento de estas actividades, en los últimos 50 años, se da en el caso de la industria frigorífica, con el conjunto de leyes aprobadas en el año 1923, a raíz de las reacciones generadas por la crisis ganadera de la primera posguerra.

En ese año, se aprobaron las leyes:

11.226 sobre contralor del comercio de carnes;

11.227 sobre precio mínimo y máximo del ganado en pie para la exportación y

11.228 sobre venta de ganado vacuno al peso vivo. 7./

La única de estas leyes que tuvo pronta aplicación fue la última cuyo objetivo era impedir maniobras dolosas que se originaban en la compra-venta de ganado al fijarse un precio por cabeza. La ley de precio mínimo fue suspendida por la oposición que despertó en los frigoríficos - casi todos transnacionales, como ya se vio - y la primera no se aplicó hasta 10 años después. A fines de 1932 se ordenó una inspección de la contabilidad de las empresas exportadoras, bajo el amparo de la ley 11.226, y la Corte Suprema de Justicia tuvo que fallar a favor del Gobierno argentino en un juicio por inconstitucionalidad que plantearon los frigoríficos en la ocasión.

La legislación sobre comercio de carnes y granos toma impulso durante la década de los años 30 cuando los efectos de la crisis dan lugar a conflictos aún más severos con las empresas transnacionales que operan esos rubros.

En el caso de los granos se dicta la ley 12.253, sobre creación de la Comisión Nacional de Granos y Elevadores, y en el de las carnes la ley 11.747, sobre creación de la Junta Nacional de Carnes.

En ambos casos se constituyen organismos públicos, con participación de productores en su dirección, con poderes para regular el comercio de estos artículos. En el caso de los granos, la Comisión tiene, además, poderes para efectuar, por sí

misma, operaciones de compra-venta. No es este el caso de las carnes. Pero, sin embargo, la Junta respectiva posee atribuciones para crear un organismo de los productores para intervenir en el comercio interno y externo de ganado y carnes. Efectuada la propuesta al respecto, por parte de la Junta, a fines de 1934 se lleva a cabo la creación de la Corporación Argentina de Productores de Carne (CAP).

La CAP comienza a operar, casi inmediatamente, en los mercados de ganado, aunque no posee plantas propias de faena. En principio, podía contar, para financiar sus operaciones con aquella parte del impuesto sobre las ventas de ganado para faena - previsto por la ley 11.747 - que podía orientarse a aquel organismo de los productores mencionado en esta misma ley. El aporte de hasta 1.5% fue fijado por la Junta en 1% y de este total hasta un máximo del 20% podía destinarse a solventar sus propios gastos, en tanto que el resto quedaba facultada para destinarlo a tales organismos.

Pero volviendo atrás, en el aspecto que hace a la regulación estatal de las actividades de comercialización se presenta un problema común a ambos ramos. Se trata de la instauración de un régimen de tipificación y clasificación que asegurara un control de la calidad del producto en los mercados externos por un lado, y, por el otro, que protegiera al productor de arbitrariedades en la clasificación que redundaran en su perjuicio económico. Los organismos creados fueron encargados de formular los regímenes respectivos, tarea que en el caso de las carnes recién pudo ser concluida durante la Segunda Guerra, a raíz de la oposición de los frigoríficos a un régimen que les impedía discriminar entre sus clientes.

En el comercio de granos, una ley previa a la 12.253 había dispuesto la construcción de una red general de elevadores terminales que actuarían dentro de un régimen de servicio público. De este modo el productor podría depositar su grano cosechado - para preservarlo de su deterioro - sin necesidad de enajenarlo inmediatamente. La falta de elevadores obligaba no sólo a utilizar el ineficiente sistema de acarreo y almacenaje en bolsas de arpillera sino que obligaba a los productores, y al país entero, a vender el grano no bien estuviera cosechado. Tal circunstancia conspiraba contra los precios de exportación del país y contra el precio que el productor podía percibir del comerciante de grano, empresas transnacionales en gran medida y únicos propietarios, hasta el momento, de los elevadores existentes. 72/

Adicionalmente, la Junta Reguladora de Granos, creada por decreto de noviembre de 1933, fijó precios mínimos para el trigo, maíz y el lino. Tal disposición restaba libertad de acción a las empresas exportadoras de granos al evitar que especularan, como se aducía era su práctica, con la devaluación del peso argentino y, adicionalmente, trasladaran sus beneficios al exterior al forzar a la baja las cotizaciones internacionales de los granos argentinos.

En cuanto a la participación de los productores, tanto la Junta Nacional de Carnes como la Comisión Nacional, preveían su representación en los respectivos directorios. En la Comisión Nacional eran dos los representantes de los productores que junto a uno de los molineros y un Presidente y vocal representando al Poder Ejecutivo, constituían el Directorio; omisión significativa, el sector del comercio no está representado. En el caso de la Junta Nacional de Carnes, los productores estaban representados por cuatro miembros, el Poder Ejecutivo por tres y los frigoríficos por dos, uno de ellos por los frigoríficos extranjeros y otro por los frigoríficos de productores lo que marca una diferencia respecto al comercio de grano. Además, el sector productor, en su conjunto, es mayoría en la Junta de Carnes y es minoría - por el ejercicio de la facultad de desempatar del Presidente - en la Comisión de Granos.

La guerra y la inmediata posguerra presencian un proceso de avance significativo de la intervención estatal, particularmente en el comercio de granos. En efecto, en el año 1944, por el decreto 10.107, se declara de utilidad pública los elevadores de granos (los que ordenaba construir la ley 11.742 nunca habían alcanzado a concretarse) y se procede, en aplicación de este decreto, a expropiar los elevadores privados, en manos, en su mayoría, de empresas transnacionales que quedan sin instalaciones propias.

Pero además, en el año 1946 se lleva a cabo la creación del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), bajo la tutela del Banco Central - ahora nacionalizado - al que se entrega el monopolio del comercio exterior de granos.

En cuanto a la representación de los productores, la ley 13.650, que crea la Dirección Nacional de Granos y Elevadores, bajo dependencia del Ministerio de Economía, como sucesora de la Comisión Nacional de igual nombre, no contempla su participación. Cinco años después, sin embargo, al crearse el Instituto Nacional de Granos y Elevadores, bajo dependencia del Ministerio de Comercio, se da cabida en el directorio de nueve miembros a un representante de las cooperativas, a otro de la Confederación General Económica (organismo empresarial) y otro a la Confederación General del Trabajo (organismo sindical).

En el comercio de carnes, la CAP continúa intervenida por el Estado hasta 1958 y compra algunas plantas propias de faena. El comercio interior y externo de carne está regido por precios garantidos o únicos al productor y precios máximos al consumidor, en el mercado interno o precios negociados con el gobierno del Reino Unido, de conformidad con los sucesivos contratos de venta de carnes. Las diferencias a que da lugar el juego de tales precios conduce a la creación de un régimen de subsidios hacia los frigoríficos por parte del IAPI, que tiene en sus manos los contratos de exportación con Gran Bretaña.

En 1950 se anuncia una nueva ley sobre comercio de carnes y se comenta que incluiría la nacionalización de los frigoríficos extranjeros. La nueva ley, sin embargo, se limita a reemplazar la Junta Nacional de Carnes por el Instituto Ganadero

Argentino subordinado, como el de Granos y Elevadores, al Ministerio de Comercio. La CAP, el Mercado de Liniers (el gran mercado de concentración de ganado en la ciudad de Buenos Aires que era propiedad municipal) y el Frigorífico Municipal de la Ciudad de Buenos Aires son nacionalizados. 73/

A partir del año 1955, se produce una modificación en el rumbo. Por decreto-ley 19.697 se crea la Junta Nacional de Granos, en octubre de 1956, y por decreto-ley 8.509, de 1957, se vuelve a crear la Junta Nacional de Carnes, dentro del espíritu de la vieja ley 11.747.

El Instituto Argentino de Promoción del Intercambio es liquidado. El comercio de granos vuelve a pasar a manos privadas, aunque la nueva Junta, así como la antigua Comisión, tienen facultades de actuar directamente en el comercio de granos. El régimen de precios mínimos perdura, sin embargo, así como las diversas facultades regulatorias, ahora en manos de la Junta, que quedan refundidas en el decreto-ley 6.698 de agosto de 1963. Los elevadores terminales siguen en manos del Estado, por intermedio de la Junta, debiendo ésta autorizar la construcción de los silos y elevadores de campaña y regionales.

La CAP es devuelta a los productores, bajo un régimen eleccionario que otorga un voto a cada productor. Como consecuencia de tal circunstancia el cooperativismo se hace cargo efectivo del organismo, aunque la producción de ganado esté concentrada más bien en manos de otros productores. La CAP vuelve a contar con parte de los recursos generados por un gravamen a la venta de ganado para faena que queda fijado - por la Junta - en 2.35%. El empleo de los recursos de este gravamen por parte de la CAP queda, sin embargo, sujeto a diversos condicionamientos que debilitan la conducción del organismo frente a las empresas privadas.

De tales condicionamientos el más grave es la disposición de la ley 14.801, en 1959, que impide financiar el giro comercial de la CAP con el aporte recibido de la Junta frente a las fuertes alzas de precios ocurridas en el precio del ganado a partir de ese año precisamente.

En cuanto a la representación de los productores, ésta queda consagrada en ambos casos. En la Junta Nacional de Carnes, de entre 9 miembros del Directorio los productores eligen a cinco, los otros cuatro son del sector estatal y los frigoríficos quedan sin representación, a diferencia de lo que ocurría bajo la ley 11.747. En la Junta Nacional de Granos, en cambio, el Comercio de Granos adquiere uno de los representantes del sector privado, atribución que no le concedía la ley de creación de la Comisión Nacional en los años 30.

En el año 1973 se vuelven a producir nuevos cambios que tratan de regresar al régimen imperante antes del año 1955. El comercio de granos vuelve a ser estatizado bajo el régimen de la ley 20.573. La Junta Nacional de Carnes, por su parte, se ve asignada a atribuciones de intervención directa en el comercio y transformación del producto, en tanto que la CAP es

intervenida por el Estado. El aporte a la CAP proveniente del impuesto a la faena es eliminado.

Sólo en el directorio de la Junta de Granos los productores tienen un representante. Los representantes no estatales son, en el caso de los granos, la Confederación General Económica - a la que no tienen acceso los exportadores de granos transnacionales - y la Confederación General del Trabajo, y, en el caso de las carnes, los dos sindicatos obreros respectivos.

Con el advenimiento de un nuevo régimen militar, a partir de 1976, se producen nuevos cambios que comienzan, a rasgos generales, con la derogación de la legislación de los años 1973-1976.

En efecto, por medio de la ley 21.288 se reestablece la capacidad de la empresa privada de actuar en el comercio de granos y de conformidad con esa misma ley - modificada por la 21.469 - se pone en vigor el decreto-ley 6.698 del año 1963.

La modificación de lo anterior es seguida por la autorización a la actividad privada para operar elevadores terminales de granos, de conformidad con la ley 22.108, del año 1979, autorización que pone fin a un régimen instaurado en 1944.

En lo que se refiere al comercio de carnes, la ley 21.740 deroga la 20.535 y prohíbe la acción directa de la Junta en el comercio de carnes salvo en ejecución de convenios internacionales con países con régimen de comercio estatal y, de todos modos, por intermedio y en un total acuerdo con las empresas privadas. En el directorio de la Junta se da cabida a los frigoríficos y, por primera vez, al comercio. La mayoría, sin embargo, corresponde al sector estatal.

Finalmente, por la ley 21.856 se dispone la liquidación definitiva de la CAP.

#### Notas

1/ Ver, por ejemplo, documentación y actas de la Conferencia Mundial de la Alimentación, convocada por la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO), de las Naciones Unidas, en el año 1974, en Roma.

2/ El concepto de sistema agroalimentario se ha tomado de los trabajos del equipo del Instituto de Agronomía Mediterráneo de Montpellier, Francia y, en particular a Louis Malassis; ver su libro Economie Agroalimentaire, Editions Cujas, París, 1973. El uso de este concepto, en este informe, es algo diferente, sin embargo al del IAM ya que incorpora la denominada "agroindustria hacia atrás" o sea las industrias de suministros agrícolas.

3/ Ver United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in Food and Beverage Industries, New York, 1981.

4/ Ver Ibid. y Organisation de Cooperation et de

Développement Economiques (OCDE), Firmes Multinationales et Systemes Agroalimentaires dans les Pays en Voie de Développement: Étude Bibliographique par Gérard Gherzi et Jean-Louis Rastoin, París, abril 1981.

Para el caso de América Latina puede verse el valioso conjunto de trabajos llevados a cabo por el CETRAL, bajo la dirección de Gonzalo Arroyo y, en particular, Transnacionales et Agriculture, Cahier de recherche n°1, série 1, Bases théoriques et méthodologiques d'un project. París, CETRAL, 1979.

5/ Ver Ph. Chalmin, "International Commodity Trading Companies", en Journal of World Trade Law, vol. 14, n° 6, November, December 1980.

6/ Ver trabajos CETRAL ya mencionados.

7/ Ver Malassies, L., op. cit., p.379.

8/ Ver FAO, La cuarta encuesta alimentaria mundial, FAO, Roma, 1977; cuadro 1.4.1.

9/ Ibid.

10/ Ver FAO, op. cit., Apéndice J, cuadro J. 10, p. 106.

11/ Ver FAO, op. cit., p. 27, cuadro 1.4.3.

12/ Ver FAO, op. cit., Apéndice J, cuadro J.8, p. 104.

13/ Ibid., Apéndice J, cuadro J.10, p. 106.

14/ FAO, op.cit., cuadros 1.4.3 y 1.4.1.

15/ FAO, op. cit., cuadros 1.4.2 y 1.4.4.

16/ Ver FAO, op. cit., cuadro 1.4.1, p.21. En tanto que el azúcar representó el 13.2% del suministro de calorías en las economías de mercado desarrolladas, la carne y las vísceras contribuyeron con el 15%, en los años 1972 y 1974.

17/ Ver FAO, Productos Agrícolas Básicos, Proyecciones 1975-1985, Roma, 1979, cuadro 1 p. 4 y capítulo 2.

18/ Ver United States Department of Agriculture (USDA), Foreign Agriculture Circular, Grains FG-15-81, April 13, 1981, p. 14.

19/ Ibid., p. 17.

20/ Ibid., p. 12, El consumo mundial de trigo en los años 1977/78, 1978/79 y 1979/80 fue de 398.5; de 429.9 y de 444.3 millones de toneladas, respectivamente. En esos mismos años las importaciones mundiales de trigo fueron, respectivamente, 73.0; 72.0 y 86.1 millones de toneladas.

21/ Ibid., p. 13. El consumo aparente de cereales secundarios fue en los años 1977/78, 1978/79 y 1979/80, respectivamente 692.4; 746.7 y 742.4 millones de toneladas. En esos mismos años las importaciones mundiales fueron de 83.9; 90.2 y 100.7 millones de toneladas, respectivamente.

22/ Ver The North-South Institute, World Food and the Canadian Breadbasket, Ottawa, 1978, cuadro 2, p.12. y FAO, Anuario de Comercio, N° 33, FAO, Roma, 1980, cuadro 36.

23/ Ver FAO La agricultura hacia el año 2000, Documento C 79/24, julio de 1979, cuadro 3.2.

24/ Ibid., cuadro 3.13.

- 25/ Ver FAO Anuario ..., op. cit., cuadro 36.
- 26/ Ver USDA, op. cit., p. 12.
- 27/ Ibid., p. 13.
- 28/ Ver FAO Anuario ..., op. cit., cuadros 10 y 21.
- 29/ Ver FAO Productos agrícolas básicos ..., op. cit., p. 44.
- 30/ Ibid., y FAO Anuario ..., op. cit., cuadro 11.
- 31/ Ver USDA, Foreign Agriculture Circular, Livestock and Meat, FLM-1-81, enero 1981, p. 13.
- 32/ Ver El sector agropecuario argentino en la última década lecciones y posibilidades, por Lucio G. Reca, Universidad de Belgrano; Instituto de Estudios Internacionales, Buenos Aires, agosto de 1980.
- 33/ Ver OECEI, Economía agropecuaria argentina, Buenos Aires, 1964, Tomo I, cuadro 14, p. 38 y también The Agricultural Development of Argentina, a Policy and Development Perspective, por D.F. Fienup, R.H. Brannon y F.A. Fender, F.A. Praeger, Nueva York, 1969, cuadro 18, p.55.
- 34/ Ver Reca, Lucio G., op. cit., cuadro 3, en cuanto a la cifra correspondiente al año 1980/81 se trata de una estimación oficial reiteradamente publicada en la prensa escrita de Buenos Aires.
- 35/ Ver Junta Nacional de Carnes, Anuario Estadístico 1979, Buenos Aires 1980 y CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Tendencia y fluctuaciones de la actividad del sector agropecuario, 1953-1978 por Luis Cuccia, julio de 1980.
- 36/ Ver "La formación del producto agropecuario argentino: antecedentes y posibilidades", por Lucio G. Reca y Juan Verstraeten en Desarrollo económico, N° 67, Buenos Aires, octubre-diciembre de 1977.
- 37/ Para datos sobre área sembrada en granos ver Reca, Lucio G., op. cit., cuadro 3.
- 38/ Guillermo Flichman ha observado el efecto que la reducción en la existencia de caballos así como la de ganado lanar ha tenido sobre la disponibilidad de tierras para la producción de ganado bovino y granos. Ver su trabajo, Notas sobre el desarrollo agrícola y ganadero de la región pampeana argentina o porqué Perganimo no es Iowa, Estudios CEDES, vol.I., N° 4 -5, Buenos Aires 1978. El efecto de la reducción en el número de caballos, seguramente, aparece asignado a la introducción de maquinaria en la estimación que se ha utilizado de las fuentes de la expansión de la producción agropecuaria.
- 39/ Ver "Evolución de rendimientos unitarios de los cultivos en la Argentina" por el Ingeniero Agrónomo Fabio Nider, en La Campaña, Buenos Aires, 22 de diciembre de 1978.
- 40/ Ibid.
- 41/ Las bolsas de girasol - como las de soja y maíz - son de 50 kg. cada una y las de sorgo de 40 kg. cada una. El resto de las semillas se vende en bolsas de 60 kg. cada una.
- 42/ La nueva resolución 156/81 de la Secretaría de Agricultura y Ganadería encuadra, en detalle, el régimen específico

de supervisión para la exportación de cultivares con destino a países miembros de la OCDE.

43/ Citado por Raggio, Lorenzo en "Productividad agrícola, energía e ingresos", Economic Survey, Buenos Aires, 2 de octubre de 1979 de donde se ha tomado, también, los gráficos 5 y 6 del anexo III.

44/ Ver cita en Raggio L., op.cit.

45/ Cifras provistas por la Cámara Argentina de Fabricantes de Alimentos Balanceados, (CAFAB).

46/ Ver "El sector avícola en la economía argentina" en FIDE coyuntura y desarrollo, N°3, Buenos Aires, noviembre de 1978, pp.37-40.

47/ Idem.

48/ Ver, además, "Pollos híbridos (parrilleros); todas las etapas del proceso están monopolizadas" por Felipe Giai en Realidad económica, N° 12, marzo-abril de 1973, Buenos Aires.

49/ Ver cifras de producción y listado de empresas en el Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA), Buenos Aires.

50/ Ver "International Commodity Trading Companies" por Ph. Chalmin en Journal of World Trade Law, vol. 14, N°6, noviembre-diciembre de 1980.

51/ Ver Federal Trade Commission, Methods and Operations of Grain Exporters, 1920-1926 citado por Dan Morgan en Merchants of Grain, Viking, N.Y. 1979.

52/ Para el listado de las empresas transnacionales ver United Nations, Centre on Transnational Corporations, op.cit., Table E-1. En cuanto al listado de los productores ganaderos, se trata de un listado de accionistas de la CAP - Corporación Argentina de Productores de Carne - por volumen de su participación. Dado que el aporte al capital accionarios de la CAP es proporcional a las ventas, se trata de un buen índice del volumen de operaciones de los productores. Este listado fue efectuado con motivo del proceso de reorganización de la CAP, que culminó en su liquidación. Ver Infra. Liebig's figura como la segunda empresa ganadera con el 2.7% de las ventas de las 1 000 empresas mayores; en cuarto lugar, aparece Estancias Argentina El Hornero, que se sabe es de propiedad extranjera pero no aparece en el Registro ni se le conoce filiación con alguna empresa transnacional de significación.

53/ Ver Smith, Peter, Politics and Beef in Argentina, New York, 1969.

54/ Ver República Argentina, Congreso Nacional, Cámara de Diputados, "Informe de la Comisión Especial Investigadora sobre Carnes", Libro I, Buenos Aires, mayo de 1975. Las empresas navieras que hacían efectivo el transporte eran todas de propiedad de capitales británicos; una de ellas, la Blue Star Line, de propiedad del mismo dueño de la empresa Union Cold Storage que tenía una cuota superior al 20%.

55/ Ver Smith, P., op. cit., pp. 45-47 y otros citados por Fodor, J. y A. O'Connell, "Argentina y la economía atlántica en la primera mitad del siglo XX", en Desarrollo Económico, Buenos Aires, 1974, p. 12.

56/ Ver United Kingdom, Board of Trade, Report of the Joint Committee of Enquiry into the Anglo-Argentine Meat Trade, London, 1938. Un valioso antecedente al respecto, por parte argentina, lo constituyó el libro El pool de los frigoríficos, editado en 1928 por la Sociedad Rural Argentina, y que fuera escrito por Raúl Prebisch.

57/ Ibid.

58/ Los Estados Unidos habían prohibido el ingreso de carne fresca y refrigerada desde Argentina - así como de otros países - desde el año 1927 con el propósito de prevenir la difusión de la fiebre aftosa en su territorio. Con ese motivo, se trataba de vender carne cocida y enlatada para penetrar en el mercado de ese país. Las empresas frigoríficas no habían demostrado sino escaso interés en diversificar mercados. A mediados de los años 20, por ejemplo, representantes de una de ellas habían intervenido ante el gobierno francés para hacer modificar un proyecto de ley aduanera y obtener que el arancel para la carne refrigerada fuera elevado a un mayor nivel con lo que se desalentaba la promoción de un nuevo mercado.

59/ Este fue el caso con las compras de los frigoríficos Smithfield y Sansinena, que detentaban, entre los dos, casi otro 15% del mercado inglés.

60/ Ver "Importantes cambios ocurridos en la industria y el comercio de carnes", Buenos Aires, junio de 1973. Tales cambios son paralelos a los ocurridos, por ejemplo, en los EE.UU. Ver al respecto, United Nations, Centre on Transnational Corporations, op. cit., Chap.II, A. Meat Industries.

61/ Ver Junta Nacional de Carnes, Swift, Deltec y las carnes argentinas, Editorial El Coloquio, Buenos Aires, 1973.

62/ Ver ley 20.535 sobre la Junta Nacional de Carnes.

63/ Ver reglamento 1.846 de la Comunidad Económica Europea de fecha 16 de julio de 1974.

64/ Ver ley 21.856 de 1978 y Decreto 1186 de 1979. Al ponerse a la venta las plantas de la CAP se dijo que la empresa transnacional que posteriormente compró el Swift había ofrecido US\$70 millones por el total.

65/ Ver República Argentina, Junta Nacional de Carnes, Centro de Cómputos, Informaciones de la Gerencia de Estudios Económicos, Información y Promoción, Detalle por Exportador del Valor de las Exportaciones Argentinas de Carnes y Menudencias; por orden de magnitud; años 1979 y 1980. También, conferencia pronunciada por el Sr. Humberto Volando, presidente de la Federación Agraria Argentina, en el Centro de Estudios General Mosconi en junio de 1979.

66/ Ibid.

67/ La transferencia por parte del Estado a sus nuevos propietarios se produjo el 14 de octubre de 1977, fecha en la que Carnes Argentinas S.A. debía hacer efectivo el 15% del precio pactado. Otro 15% debía obrarse a fines de 1977 y el resto en 10 semestres iguales, indexados, y con un interés del 6.25% anual. En el momento de la venta se calculaba que la empresa

arrojaba un beneficio de 400 millones de pesos por bimestre.

68/ Ver United Nations, Centre on Transnational Corporations, op. cit., cuadro E-1.

69/ Ver Sourrouilhe, Juan, La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino y su Apéndice I, "El tratamiento legal de las inversiones extranjeras".

70/ Se ha ordenado esta reseña, primero, por lo referente al comercio de granos y segundo, por lo referente al de carnes.

71/ Anteriormente a esa fecha se habían aprobado las leyes 11.205, sobre construcción de un frigorífico nacional y 11.210 de represión del monopolio. Cabe aclarar que esta última se inspiró en la necesidad de controlar las acciones de los frigoríficos extranjeros y, por cierto, en la legislación norteamericana en la materia, que, también, se inició por los conflictos surgidos en esta industria.

72/ El movimiento cooperativo, sin embargo, estaba empeñado en construir su red propia y, en 1932 había inaugurado un elevador terminal en el puerto de Rosario. Este elevador le fue expropiado bajo la nueva ley N° 11.742.

73/ Ver ley 13.991; la ley aumenta la contribución por venta de ganado para faena, del 1% al 3%, de la que el 30% tenía por destino la CAP y el 70% era para subsidios. Se crea, también la Dirección de Contralor del Comercio de Ganados y Carnes. Esta ley fue modificada, parcialmente, por la ley 14.155 en 1952 y la 14.379 en 1954.

## ANEXOS

ANEXO I

Cuadro 1

CANTIDAD DE BOLSAS SOMETIDAS A FISCALIZACION POR CRIADEROS Y SEMILLEROS  
DISCRIMINADAS POR ESPECIE PARA EL PERIODO 1948/49 - 1979/80

Especie	1948/49	1949/50	1950/51	1951/52	1952/53	1953/54	1954/55	1955/56
<b>TRIGO</b>								
Criad.	135 102	156 005	183 997	98 002	202 437	245 748	250 128	256 466
Semill.	346 120	460 912	619 021	409 510	1 029 616	1 125 903	1 269 062	898 544
<b>LINO</b>								
Criad.	5 618	15 057	20 704	12 551	14 223	11 363	11 491	6 003
Semill.	10 818	13 828	32 277	28 800	30 115	24 117	19 055	7 024
<b>AVENA</b>								
Criad.	12 731	9 942	8 575	7 612	14 591	20 199	17 489	18 988
Semill.	26 731	24 844	30 481	18 034	41 223	59 790	52 618	68 939
<b>CEBADA</b>								
Criad.	6 937	5 695	4 887	2 322	5 726	5 857	10 992	10 101
Semill.	24 566	11 697	34 018	22 208	23 834	14 462	56 688	83 128
<b>CENTENO</b>								
Criad.	1 457	56	809	851	1 601	2 413	3 031	4 376
Semill.	4 255	1 170	5 628	500	1 316	10 054	13 470	10 427
<b>MAICES HIBRIDOS Y CRUZA</b>								
Criad.	--	41	7 262	9 315	27 413	46 336	57 632	75 288
Semill.	--	--	--	--	--	--	--	--
<b>MAICES POLINIZACION LIBRE</b>								
Criad.	14 281	3 417	28 056	12 138	32 117	60 352	17 725	28 157
Semill.	82 238	18 688	128 713	67 474	90 505	160 232	58 037	38 104
<b>GIRASOL</b>								
Criad.	25 817	4 285	27 075	29 780	17 246	31 929	22 989	9 959
Semill.	78 051	66 592	65 087	45 097	34 364	15 629	24 483	46 389
<b>ARROZ</b>								
Criad.	5 685	11 402	14 501	11 716	20 608	23 128	10 380	12 505
Semill.	696	4 800	2 900	500	1 150	7 108	960	--
<b>TOTALES</b>								
Criad.	207 628	205 840	295 866	184 287	336 462	447 525	401 857	421 843
Semill.	568 475	602 531	918 125	592 153	1 262 123	1 417 295	1 494 383	1 152 555

(Cont. Cuadro 1)

Especie	1956/57	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65
<b>TRIGO</b>									
Criad.	335 894	214 542	343 967	278 343	292 286	334 969	377 540	361 841	505 738
Semill.	1 063 616	668 028	993 754	854 578	532 522	722 114	911 628	894 423	1 391 019
<b>LINO</b>									
Criad.	19 622	12 817	17 416	23 608	21 201	38 071	36 695	33 233	31 297
Semill.	29 600	40 951	40 215	53 478	27 950	37 862	60 488	29 036	72 695
<b>AVENA</b>									
Criad.	26 885	19 793	25 377	33 381	27 922	36 091	36 059	21 790	37 252
Semill.	78 564	39 474	46 513	92 969	86 409	64 993	71 971	92 769	91 625
<b>CEBADA</b>									
Criad.	10 317	12 666	11 346	17 888	17 375	19 434	16 676	17 779	24 285
Semill.	70 021	20 139	27 857	33 513	25 134	28 181	8 201	22 112	29 668
<b>CENTENO</b>									
Criad.	6 743	8 197	9 142	14 065	6 460	7 279	7 346	9 117	15 538
Semill.	10 142	34 082	30 568	31 733	11 864	41 674	12 986	16 292	20 931
<b>MAICES HIBRIDOS Y CRUZA</b>									
Criad.	51 816	91 749	163 613	98 430	127 167	211 891	282 946	480 343	487 980
Semill.	--	--	99 360	58 001	62 726	53 718	75 146	200 707	202 155
<b>MAICES POLINIZACION LIBRE</b>									
Criad.	8 439	44 337	51 378	25 680	16 002	35 078	30 936	42 459	27 688
Semill.	36 739	48 947	166 190	83 210	73 286	77 377	66 074	112 330	123 855
<b>GIRASOL</b>									
Criad.	24 277	23 632	24 412	30 787	9 584	11 980	7 108	14 748	32 017
Semill.	80 549	80 360	59 976	68 492	26 690	12 064	3 950	6 810	83 009
<b>ARROZ</b>									
Criad.	11 060	7 971	3 668	1 027	1 305	3 242	7 273	9 001	11 582
Semill.	--	516	--	4 570	--	--	--	2 050	6 528
<b>TOTALES</b>									
Criad.	495 053	435 704	650 319	523 209	519 302	697 035	802 579	990 311	1 173 377
Semill.	1 369 231	932 497	1 464 393	1 280 544	846 581	1 037 983	1 210 444	1 054 632	2 021 485

(Cont. Cuadro 1)

Especie	1965/66	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73
TRIGO								
Criad.	321 239	267 048	356 925	302 322	427 502	378 175	343 302	452 150
Semill.	684 050	618 679	682 870	629 320	1 025 116	810 177	714 717	951 337
LINO								
Criad.	19 154	21 303	26 378	23 081	32 277	29 716	10 687	11 118
Semill.	54 105	46 178	38 888	57 225	85 897	55 518	12 512	29 381
AVEIA								
Criad.	19 926	30 253	33 254	25 271	26 434	23 636	18 869	24 131
Semill.	50 365	61 782	29 334	34 821	40 652	30 824	13 742	11 867
CEBADA FORRAJ.								
Criad.	3 188	6 092	8 882	6 021	14 069	14 866	12 097	25 323
Semill.	3 615	754	17 504	15 691	2 714	4 091	8 390	14 585
CEBADA CERVECERA								
Criad.	7 469	11 437	8 664	9 234	12 840	11 463	14 844	22 995
Semill.	10 978	9 058	5 732	11 580	7 860	3 270	1 623	9 324
CENTENO								
Criad.	3 937	8 672	8 514	4 125	5 929	7 661	6 406	12 127
Semill.	4 594	6 500	4 662	3 629	8 214	5 697	1 462	6 322
ARROZ								
Criad.	4 734	3 013	3 818	13 572	12 691	11 990	13 440	12 421
Semill.	--	--	286	2 303	1 090	546	706	524
MAIZ HIBRIDO								
Criad.	540 974	714 923	645 306	821 548	1 201 693	1 494 851	1 026 513	1 138 113
Semill.	205 462	204 742	139 561	200 873	548 570	269 393	163 295	265 039
MAIZ POLINIZACION LIBRE								
Criad.	24 937	14 189	19 008	19 803	22 165	28 515	26 603	53 457
Semill.	74 806	67 932	31 390	20 677	4 952	--	--	3 993
GIRASOL								
Criad.	21 954	24 693	19 234	18 986	13 606	13 385	30 304	32 115
Semill.	78 689	93 585	84 918	101 236	114 649	196 286	109 874	98 168
GIRASOL HIBRIDO								
Criad.	--	--	--	--	--	--	--	1 418
Semill.	--	--	--	--	--	--	--	--
SOJA								
Criad.	--	--	--	--	--	--	411	1 038
Semill.	--	--	--	--	--	--	3 724	26 356
MAI I								
Criad.	417	957	262	390	833	384	131	259
Semill.	--	--	2 751	3 035	5 300	--	6 634	6 452
TOTALES								
Criad.	967 929	1 122 580	1 130 245	1 244 347	1 770 039	2 014 642	1 503 607	1 786 665
Semill.	1 776 664	1 139 209	1 037 896	1 080 385	1 845 014	1 375 802	1 036 679	1 423 348

## (Conclusión Cuadro 1)

Especie	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80
<b>TRIGO</b>							
Criad.	490 444	616 678	756 430	963 815	791 934	747 642	810 136
Semill.	789 852	908 799	839 004	932 291	843 093 2	043 539	2 345 284
<b>LINO</b>							
Criad.	10 998	16 338	8 797	8 299	16 640	9 066	10 871
Semill.	27 615	42 374	35 335	41 629	46 821	51 517	105 816
<b>AVENA</b>							
Criad.	32 129	15 761	23 426	20 143	38 150	22 605	16 805
Semill.	4 469	--	7 995	28 874	60 071	56 432	98 824
<b>CEBADA FORRAJ.</b>							
Criad.	20 246	6 190	4 175	6 790	6 520	3 020	1 768
Semill.	14 992	8 150	9 737	2 956	4 981	4 599	3 954
<b>CEBADA CERVECERA</b>							
Criad.	11 274	10 902	10 989	24 687	18 036	27 494	19 289
Semill.	1 496	1 468	--	--	270	8 911	2 130
<b>CENTENO</b>							
Criad.	13 781	9 700	7 939	8 163	9 584	17 344	20 587
Semill.	6 155	3 426	4 982	3 189	3 524	6 756	5 978
<b>ARROZ</b>							
Criad.	18 452	19 396	9 915	6 972	7 089	8 246	12 680
Semill.	668	4 237	6 270	12 655	613	48 152	12 360
<b>MAIZ HIBRIDO</b>							
Criad.	1 157 496	1 053 969	1 008 517	1 329 688	1 389 832	1 562 043	1 649 733
Semill.	109 967	558 594	67 388	66 222	8 649	42 237	12 048
<b>MAIZ POLINIZACION LIBRE</b>							
Criad.	41 180	29 383	14 522	31 898	33 036	33 104	42 314
Semill.	610	700	--	--	--	1 411	2 520
<b>GIRASOL</b>							
Criad.	34 925	34 019	52 468	36 003	56 077	48 823	31 894
Semill.	84 358	75 611	115 053	81 925	4 453	26 573	19 687
<b>GIRASOL HIBRIDO</b>							
Criad.	465	6 500	14 413	38 113	84 913	117 320	179 768
Semill.	--	--	--	--	--	--	--
<b>SOJA</b>							
Criad.	1 860	8 157	11 188	21 281	12 650	73 108	23 833
Semill.	178 295	160 755	216 497	74 927	355 501	1.572 524	1 623 707
<b>MANI</b>							
Criad.	826	364	2 874	1 273	2 512	10 250	4 250
Semill.	2 763	3 537	6 690	16 776	4 706	21 762	6 247
<b>TOTALES</b>							
Criad.	1 834 076	1 827 357	1 925 653	2 497 125	2 467 073	2 680 065	2 819.928
Semill.	1 221 240	1 767 651	1 308 951	1 315 444	1 332 682	3 892 413	4 257 730

Fuente: Asociación Semilleros Argentinos.

Nota: Las bolsas correspondientes a la especie trigo, lino, avena, cebada, centeno, maiz y arroz, son de 60 Kg. siendo las de la especie girasol, mani y soja de 50 Kg.

Cuadro 2  
SUPERFICIE SEMBRADA EN HECTAREAS SOMETIDAS A FISCALIZACION POR CRIADEROS Y SEMILLEROS  
DISCRIMINADAS POR ESPECIE PARA EL PERIODO 1948/49 - 1979/80

Especie	1948/49	1949/50	1950/51	1951/52	1952/53	1953/54	1954/55	1955/56	1956/57
TRIGO									
Criad.	7 484	7 802	8 351	7 325	8 755	9 033	9 243	11 394	11 752
Semill.	17 732	21 078	28 230	26 352	41 887	45 445	48 533	41 774	46 053
LINO									
Criad.	1 288	1 345	1 437	1 023	1 588	1 151	1 184	974	1 405
Semill.	1 832	1 250	2 148	2 025	2 844	1 535	1 856	1 576	2 140
AVENA									
Criad.	577	348	206	260	668	902	795	819	873
Semill.	1 035	1 333	1 092	1 107	1 895	2 344	2 226	4 451	3 534
CEBADA									
Criad.	275	218	109	191	211	396	401	492	523
Semill.	1 047	518	1 045	1 134	1 028	624	2 145	3 646	2 454
CENTENO									
Criad.	153	20	46	83	132	142	234	271	407
Semill.	523	280	303	55	94	805	963	1 366	958
MAICES HIBRIDOS Y CRUZA									
Criad.	--	70	433	370	649	1 058	1 944	2 238	1 903
Semill.	--	--	--	361	442	153	1 024	1 400	2 209
MAICES POLINIZACION LIBRE									
Criad.	612	760	672	1 011	1 167	1 860	1 478	1 077	827
Semill.	3 543	1 889	4 840	3 371	4 432	5 218	3 149	1 801	1 674
GIRASOL									
Criad.	1 295	1 155	1 202	1 515	1 287	1 643	1 646	1 621	1 392
Semill.	4 490	3 063	4 199	2 889	2 863	836	1 889	3 877	5 563
ARROZ									
Criad.	151	280	356	381	381	285	180	250	223
Semill.	15	50	60	10	65	90	55	--	--
TOTALES									
Criaderos	11 835	11 998	12 812	12 159	14 838	16 470	17 105	19 136	19 305
Semilleros	30 217	29 461	41 917	37 304	55 550	57 050	61 840	59 891	64 589

(Cont. Cuadro 2)

Especie	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65
TRIGO								
Criad.	9 572	11 587	10 108	11 780	13 518	12 327	12 935	14 709
Semill.	31 446	42 013	34 394	26 059	33 050	33 506	36 540	42 860
LINO								
Criad.	1 247	1 207	2 135	2 202	3 063	2 965	2 743	2 099
Semill.	3 127	3 218	3 826	3 143	2 952	4 477	2 640	4 146
AVENA								
Criad.	993	873	1 148	1 168	1 396	1 240	900	1 046
Semill.	1 935	2 150	3 777	4 024	2 715	2 613	3 604	3 456
CEBADA								
Criad.	657	735	1 116	1 039	982	934	981	715
Semill.	895	1 176	1 438	1 461	1 104	509	984	1 139
CENTENO								
Criad.	387	643	1 450	795	744	895	1 065	1 042
Semill.	2 519	2 633	2 541	1 894	3 977	1 268	1 131	1 426
MAICES HIBRIDOS Y CRUZA								
Criad.	2 787	3 612	3 479	3 791	4 798	7 134	11 779	12 765
Semill.	2 480	2 307	2 413	1 970	1 272	2 080	3 937	4 204
MAICES POLINIZACION LIBRE								
Criad.	1 742	1 748	1 118	943	1 426	2 401	2 231	925
Semill.	2 014	3 354	2 726	2 361	1 932	1 475	2 078	3 375
GIRASOL								
Criad.	3 522	2 262	1 999	891	853	817	1 490	2 059
Semill.	88 540	5 585	4 160	2 061	837	374	425	3 861
ARROZ								
Criad.	165	272	32	25	84	92	127	165
Semill.	12	--	131	--	--	--	26	75
TOTALES								
Criaderos	21 072	22 939	22 585	22 635	26 864	28 805	34 251	35 525
Semilleros	52 968	62 426	55 406	42 973	47 839	46 302	51 365	64 542

(Conclusión Cuadro 2)

Especie	1965/66	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80
TRIGO															
Criad.	12 358	12 972	13 100	14 310	14 697	13 382	13 317	13 858	15 299	18 121	21 957	28 836	28 622	21 947	24 979
Semill.	26 260	31 430	40 306	47 329	49 055	37 358	44 379	42 464	35 829	38 935	38 562	47 257	39 480	64 714	78 793
LINO															
Criad.	2 138	1 753	2 243	2 621	2 161	1 740	1 103	1 510	1 189	1 388	991	1 806	1 244	1 002	1 250
Semill.	4 288	2 938	4 045	6 410	7 441	4 981	2 718	3 012	2 723	3 674	2 970	4 456	3 255	4 044	7 385
AVENA															
Criad.	872	1 083	1 019	1 100	919	839	648	905	1 043	606	931	1 024	1 429	1 796	848
Semill.	2 382	2 938	1 924	2 417	2 464	1 285	957	621	345	--	404	1 032	2 363	2 667	2 818
CEBADA FORRAJERA															
Criad.	175	290	473	514	670	718	725	1 104	1 049	370	328	666	465	415	177
Semill.	895	130	839	1 974	1 010	200	600	1 438	577	448	472	259	338	194	212
CEBADA CERVECERA															
Criad.	400	665	349	402	407	383	547	787	350	458	892	1 120	1 015	1 487	673
Semill.	1 009	442	425	386	262	109	116	425	160	99	77	--	22	155	75
CENTENO															
Criad.	594	558	736	507	426	772	513	771	677	490	377	501	721	1 393	1 234
Semill.	322	389	731	811	579	457	280	926	697	955	747	342	590	837	591
ARROZ															
Criad.	59	36	43	180	222	303	250	363	417	464	313	338	222	201	259
Semill.	--	--	37	58	244	10	14	11	20	221	199	547	754	--	333
MAIZ HIBRIDO															
Criad.	11 260	10 227	11 065	14 363	19 621	20 663	17 163	16 213	15 464	16 738	25 644	24 336	18 037	28 750	32 717
Semill.	3 217	3 004	3 482	4 841	7 158	7 238	5 029	4 378	2 341	1 515	957	8 436	625	571	622
MAIZ POLINIZACION LIBRE															
Criad.	743	457	568	736	634	849	837	1 126	633	549	635	696	640	610	745
Semill.	1 775	1 323	971	1 064	77	--	--	65	18	14	--	--	--	45	238
GIRASOL															
Criad.	1 375	1 147	847	1 050	698	2 282	2 122	2 815	2 223	1 975	1 773	3 933	4 690	2 562	2 084
Semill.	4 614	4 337	3 033	6 709	7 632	14 599	9 176	8 865	4 406	4 192	6 388	6 711	6 823	1 298	776
GIRASOL HIBRIDO															
Criad.	--	--	--	--	--	--	--	259	3	337	1 054	7 090	6 170	11 912	20 426
Semill.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
SOJA															
Criad.	--	--	--	--	--	--	18	50	113	493	999	936	1 740	2 502	965
Semill.	--	--	--	--	--	--	345	2 125	10 717	10 513	8 847	15 140	24 877	41 229	64 735
MANT															
Criad.	81	55	55	48	76	54	32	39	39	48	181	76	265	516	293
Semill.	--	--	934	612	1 045	--	1 025	784	210	220	422	453	1 012	970	1 617
TOTALES															
Criadero	30 055	29 243	30 498	35 831	40 531	41 985	37 275	30 806	38 499	42 036	56 075	71 358	65 260	75 093	86 659
Semillero	44 762	46 672	56 727	72 611	76 967	66 237	64 639	65 114	58 043	60 786	59 968	84 633	80 137	116 724	158 195

Fuente: Asociación Semilleros Argentinos.

### Cuadro 3

#### NOMINA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES PROPIETARIAS DE CRIADEROS DE SEMILLAS

(Con mención de los propietarios declarados al Registro de Inversiones Extranjeras, su país de origen y porcentaje accionario, así como las especies que están autorizadas a trabajar por el Servicio Nacional de Semillas)

1. Asgrow Argentina S.A.I. y C.: (Asgrow Seed Co.; Estados Unidos; 99.80%) - trigo, girasol, maíz y maíz híbrido.
2. Cargill S.A.C.I.: (Cargill Grains Co. Ltd., Canadá, 89.52%; Shaver Poultry Farm, Canadá, 4.08%; Horizon Insurance Co., Estados Unidos, 4.08%; Centrocom Insurance Ltd., Estados Unidos, 0.13%; Heinz F. Hutter, 0.02%; Charles Hendrikson, Canadá, 0.02% y William Carlson, Canadá, 0.23%) - trigo, maíz híbrido, sorgo y girasol híbridos.
3. Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G.: (Enterprises Quilmes S.A., Luxemburgo, 99.90%) - cebada cervecera.
4. Ciba-Geigy Argentina S.A.I.C. y F.: (Société de Banque Suisse, C. Helvética, 72%; Ciba-Geigy A.G., C. Helvética, 19.70% y Colfa S.A., C. Helvética, 8.3%) - girasol, maíz y sorgo híbridos.
5. Compañía Continental S.A.C.I.M.F. y A.: (Desarrollo Agrícola, Panamá, 98.54%) - girasol, maíz y sorgo híbridos.
6. Dekalb Argentina S.A.C.I.A. y F.: (Dekalb Argentina Inc., Estados Unidos, 98%).
7. Northrup King Semillas S.A.: (Northrup King and Co., Estados Unidos, 80%) - trigo, girasol, maíz y sorgo híbridos.
8. Pioneer Argentina S.A.: (Estados Unidos) - girasol, maíz y sorgo híbridos.
9. Promahis Agrícola S.A.: (Refinerías de Maíz S.A.C.I y F., Argentina, 99.99%, la que, a su vez, es propiedad de CPC International de los Estados Unidos en un 98.47% y de Crystal Car Line, Estados Unidos, 1.52%) - maíz híbrido.

---

Nota: Aunque no se ha podido contar con información fehaciente al respecto, queda claro que tanto Cargill como Continental, independientemente de aquellas empresas que aparecen registradas como sus propietarias directas, constituyen subsidiarias de las compañías de igual nombre con base en los Estados Unidos.

Se ha creído conveniente, sin embargo, a los fines de perfeccionar el conocimiento de lo que el Centro de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas en Nueva York, denomina "árboles" de empresas, preservar la información ofrecida por estas empresas al Registro de Inversiones Extranjeras de la República Argentina.

Cuadro 4

## SEMILLA DE MAIZ

(Producción, por criadero, en bolsas de 60 Kgs.)

		1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79
Empresas transnacionales	V.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	H.	1.270.202	875.674	939.006	993.876	898.072	819.058	1.208.033	1.288.296	1.416.723
Empresas privadas locales	V.	27.075	25.004	38.185	36.635	26.733	19.934	29.430	31.646	29.540
	H.	191.884	135.156	179.035	145.257	143.966	122.302	161.061	11.278	140.118
Organismos oficiales	V.	1.440	1.559	15.272	4.545	2.550	4.558	1.868	2.017	3.564
	H.	32.765	15.683	18.105	18.363	11.931	6.335	10.665	9.882	5.208
Total Variedades		28.515	26.603	53.457	41.180	29.283	24.522	31.298	33.663	33.104
Total Híbridos		1.494.851	1.026.513	1.136.146	1.157.496	1.053.969	947.695	1.329.688	1.409.456	1.562.049
Total General		1.523.366	1.053.116	1.189.603	1.198.676	1.083.252	972.217	1.360.986	1.443.119	1.595.153

Fuente: Servicio Nacional de Semillas.

V = Maíces de polinización libre

H = Maíces híbridos.

## Cuadro 5

## SEMILLA DE SORGO HIBRIDO

(Producción, por criaderos, en bolsas de 40 kgs.)

		1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79
Empresas transnacionales	G.	605 498	561 919	572 246	575 877	560 181	739 032	838 669	640 845	498 258
	F.	103 378	229 073	271 531	484 628	400 575	321 738	408 822	195 077	299 362
Empresas privadas locales	G.	80 111	24 769	94 615	14 393	75 683	19 582	82 762	29 941	42 076
	F.	18 186	12 585	64 010	38 251	32 326	17 181	17 699	14 234	12 094
Organismos oficiales	G.	-	-	-	2 280	-	4 521	1 620	2 500	-
	F.	-	-	-	12 710	9 587	7 404	7 149	5 985	-
Total granifero		685 609	586 688	671 861	592 550	635 864	763 135	923 051	673 286	540 334
Total forrajero		121 564	241 658	335 541	535 589	442 488	346 323	433 670	215 296	311 456
Total general		807 173	828 346	1 007 402	1 128 139	1 078 352	1 109 458	1 356 721	888 582	851 790

Fuente: Servicio Nacional de Semillas.

G. = Sorgo Granifero.

F. = Sorgo Forrajero.

## Cuadro 6

## SEMILLA DE TRIGO

(Producción, por criaderos, en bolsas de 60 kgs.)

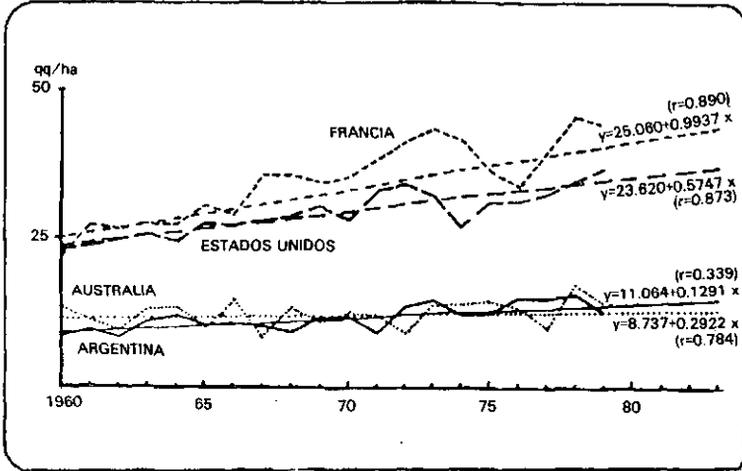
	Empresas transnacionales	Empresas locales	Organismos oficiales	Total
1970/71	-	346 754	31 421	378 175
1971/72	-	314 491	28 311	343 302
1972/73	75 078	345 489	31 583	452 150
1973/74	113 769	319 792	56 883	490 444
1974/75	195 180	338 420	83 078	616 678
1975/76	306 984	286 449	162 997	756 430
1976/77	281 511	381 104	301 200	963 815
1977/78	346 681	303 665	141 588	791 934
1978/79	124 138	386 963	236 541	747 642

Fuente: Servicio Nacional de Semillas.

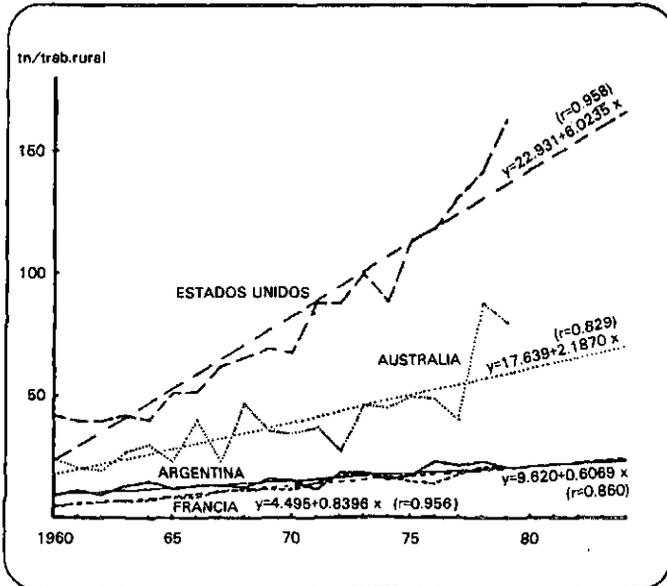
ANEXO II

Gráfico 1

PRODUCTIVIDAD DE LA TIERRA: RENDIMIENTOS UNITARIOS DE GRANOS



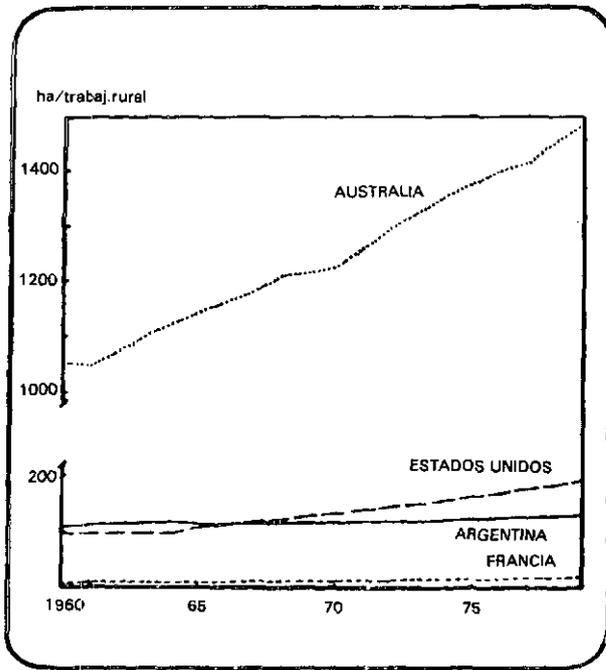
PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA. RENDIMIENTO DE GRANOS POR TRABAJADOR RURAL



Reproducido de: "Productividad, eficiencia y problema energético en la agricultura".  
Información Económica. Convenio AACREA/BNA/FBPA, año III, N° 20, B.A. 1980.

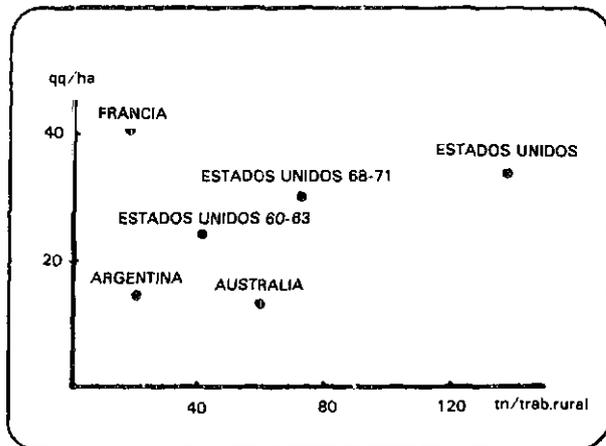
Gráfico 2

**SUPERFICIE MEDIA POR TRABAJADOR RURAL**



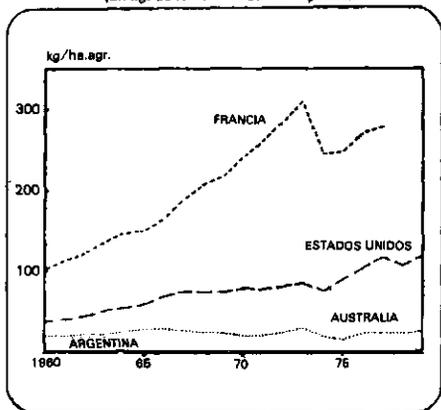
Reproducido de *Ibid.*, p. 14.

**RELACIONES ENTRE PRODUCTIVIDAD DE LA TIERRA Y DE LA MANO DE OBRA.  
RENDIMIENTOS PROMEDIO CUATRIENIO 1976-1979  
(SALVO INDICACION CONTRARIA)**

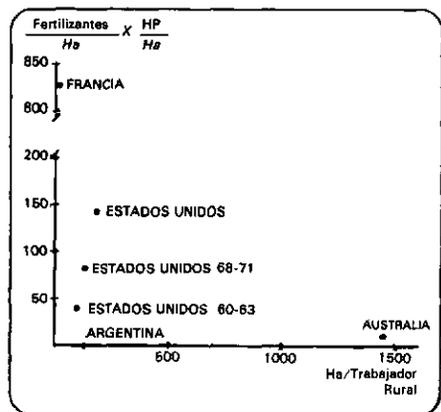


Reproducido de *Ibid.*, p. 12.

**CONSUMO DE FERTILIZANTE**  
(En kg. de N = P<sub>2</sub> + K<sub>2</sub>O/Ha agrícola)



**COMBINACION DE FACTORES DE PRODUCCION UTILIZADOS EN 4 SISTEMAS PRODUCTIVOS (PROMEDIOS 1978-1979 SALVO INDICACION EN CONTRARIO)**



Reproducido de "Productividad, .  
op.cit., p. 16 y 18, respectivamente.

CONSUMO POR HECTAREA DE FERTILIZANTE

En 100 gr. de N, P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> y K<sub>2</sub>O

Area	A. por ha de superficie agrícola				B. por ha de tierra arable y cultivo perenne			
	1961-65	1966	1971	1976	1961-65	1966	1971	1976
<b>MUNDO</b>								
Total	35	114	159	206	272	560	492	636
Nitrogenados	24	49	74	99	108	154	228	305
Fosfatados	28	36	46	58	91	114	144	178
Potásicos	25	29	59	51	24	92	120	155
<b>AFRICA</b>								
Total	9	11	18	27	47	57	90	126
Nitrogenados	5	5	9	14	24	26	47	66
Fosfatados	5	4	6	9	17	20	30	45
Potásicos	1	2	3	3	7	9	13	17
<b>AMERICA DEL NOROCCIDENTAL</b>								
Total	68	232	285	379	409	562	655	864
Nitrogenados	71	101	136	188	173	285	311	427
Fosfatados	54	73	81	96	132	176	185	222
Potásicos	43	58	69	94	104	141	159	214
<b>Estados Unidos</b>								
Total	215	291	359	467	521	714	819	1065
Nitrogenados	89	126	167	225	217	308	352	513
Fosfatados	68	90	101	119	167	220	234	271
Potásicos	56	76	90	123	136	186	206	261
<b>SUDAMERICA</b>								
Total	15	14	33	60	78	83	182	315
Nitrogenados	5	5	11	17	29	29	62	91
Fosfatados	5	6	13	27	31	33	73	145
Potásicos	5	4	10	15	19	21	47	79
<b>ARGENTINA</b>								
Total	1	3	4	4	9	17	23	21
Nitrogenados	1	1	3	2	6	8	13	11
Fosfatados			1	2	2	6	7	8
Potásicos					1	2	2	1
<b>BRASIL</b>								
Total	14	15	56	117	74	80	312	630
Nitrogenados	4	4	15	23	19	22	81	124
Fosfatados	5	5	23	60	28	29	130	320
Potásicos	5	5	18	34	26	29	102	185
<b>URUGUAY</b>								
Total	20	21	41	41	175	176	314	329
Nitrogenados	5	5	12	14	44	41	100	112
Fosfatados	12	13	25	24	109	114	210	193
Potásicos	2	3	4	3	22	22	35	24
<b>EUROPA</b>								
Total	603	795	1226	1266	1037	1275	1824	2045
Nitrogenados	223	297	459	542	354	477	711	875
Fosfatados	216	253	344	366	343	405	558	591
Potásicos	244	245	343	358	340	393	556	579

Fuente: Reproducido de FIDE, Cuyuntura y Desarrollo, 10<sup>o</sup> 14, Octubre de 1979, "Aspectos económicos del uso de fertilizantes".

Cuadro 4  
 CONSUMO APARENTE DE FERTILIZANTE  
 (En toneladas de productos y nutrientes)

Año <u>a/</u>	Toneladas de productos			Toneladas de nutrientes			Total Nutrientes
	Producción nacional	Importación	Total productos	N	P <u>b/</u>	K <u>c/</u>	
1972/73	110 114	154 397	264 511	49 101	20 636	5 546	75 283
1973/74	102 307	111 867	214 174	45 264	10 839	9 365.9	65 469.5
1974/75	64 652	123 684	188 336	35 109	13 358	5 635	54 102
1975/76	63 183	46 951	110 134	27 633	4 023	3 043	34 699
1976/77	68 951	113 921	182 872	45 719	12 827	4 096	62 642
1977	75 364	97 803	173 167	40 214	12 092	3 568	55 874
1978	92 710	98 111	190 821	44 412	14 206	4 727	63 345
1979	82 888	218 071	300 959	60 576	28 219	10 179	98 974
1980	85 318	172 169.5	257 487.5	65 354.5	21 826.5	7 266	94 447

Fuente: Departamento de Fertilizantes (MAG). S.N.E.S.R., 5/5/81.

a/ Los períodos consignados comprenden desde el 1 de julio al 30 de junio. A partir de 1977 se consigna año calendario.

b/ Para pasar de P a  $P_2O_5$  multiplicar por 2,2914.

c/ Para pasar de K a  $K_2O$  multiplicar por 1,2045.

## Cuadro 5

## VOLUMEN DE FERTILIZANTE USADO EN EL CULTIVO DE TRIGO

(En toneladas)

Período	Urea	Fosfato Diamónico	Amoniaco Anhidro
1977/78	4 000	500	1 200
1978/79	12 000	5 000	3 000
1979/80	15 000	40 000	4 000
1980/81	18 000	52 000	4 000

## ESTIMACION DEL AREA FERTILIZADA EN TRIGO

(Hectáreas)

Período	Con Urea	Con Fosfato Diamónico	Con Amoniaco Anhidro	Total	Variación con respecto al año anterior (%)
1977/78	40 000	5 000	30 000	75 000	
1978/79	120 000	50 000	75 000	245 000	226.7
1979/80	150 000	300 000	100 000	650 000	165.3
1980/81	180 000	520 000	100 000	800 000	23.1

Fuente: Departamento de Fertilizantes y Servicio Nacional de Economía y Sociología Rural.

S.N.E.S.R., Costos e Insumos Agropecuarios, 27/10/80.

## Cuadro 6

## VENTAS EN EL MERCADO INTERNO DE PLAGUICIDAS

(En toneladas)

Años	Insecticidas y Acaricidas <u>a/</u>	Fungicidas y Antibióticos	Herbicidas y otros <u>b/</u>	Otros <u>c/</u>	Total
1970	6 992	5 356	3 724	29	16 101
1971	7 866	5 108	7 411	67	20 452
1972	8 253	4 435	4 919	79	17 686
1973	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1974	15 596	16 466	9 921	2 908	44 891
1975	13 501	8 434	10 375	1 829	34 139
1976	17 444	4 702	9 556	2 651	34 353
1977	13 768	7 691	7 559	3 453	32 471
1978	15 446	5 085	8 641	2 756	31 928

Fuente: Elaborado en base a datos de la Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes.

- a/ Incluye rodenticidas; nematocidas; matababosas y caracoles; hormiguicidas.
- b/ Incluye disecantes-defoliantes; reguladores de crecimiento e inhibidores de crecimiento.
- c/ Incluye curasemillas; insecticidas-funguicidas; fumigantes y coadyuvantes.

Servicio Nacional de Economía y Sociología Rural, Costos e Insumos Agropecuarios, junio de 1981.

Cuadro 7

NOMINA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES ABASTECEDORAS DE  
AGROQUIMICOS (INCLUIDOS FERTILIZANTES)

(Incluye en cada caso los accionistas extranjeros principales  
con mención de su país de origen y participación  
en el capital)

1. Abbott Laboratorios Argentina S.A.: (Abbott Laboratories, Estados Unidos, 96.50% y Abbot International, Estados Unidos, 3.50%).
2. Agar Cross Agroquímica S.A.: (Adela Investment Co., Luxemburgo, 93.45% y Adela Cía. de Inversiones Panamá S.A., Panamá, 6.55%).
3. Basf Argentina S.A.: (BASF Argentina S.R.L., Argentina, 1.91% y BASF Trasatlántica, Panamá, 97.88%).
4. Bayer Argentina S.A.: (Bayer Foreign Investments Ltda., Canadá, 100%).
5. Unión Carbide Argentina S.A.: (Union Carbide Corp., Estados Unidos, 99.99%).
6. Ciba-Geigy Argentina S.A.: (Société de Banque Suisse, Suiza, 72.00%; Ciba-Geigy A.G., Suiza, 19.70% y Colfa S.A., Suiza, 8.30%).
7. Cooper Argentina S.A.: (The Wellcome Foundation, Gran Bretaña, 100%).
8. Cyanamid de Argentina S.A.: (Cyanamid de Argentina Inc., Estados Unidos, 100%).
9. Dekalb Argentina S.A.: (Dekalb Argentina Inc., Estados Unidos, 98%).
10. Industrias Dow S.A.: (Dow Chemical N.V., Holanda, 99.99%).
11. Duperial S.A.: (Imperial Chemical Industries, Gran Bretaña, 99.99%).
12. Eli Lilly & Co. of Argentina S.A.: (Eli Lilly S.A., Suiza, 84% y Eli Lilly & Co., Estados Unidos, 16%).
13. Esso Sociedad Anónima Petrolera Argentina: (Exxon Corp., Estados Unidos, 99.91%).
14. Laboratorios Asociados IFFA - Estrella S.R.L.: (Instituto Merieux S.A., Francia, 48.82% y Charles Merieux, Francia, 0.17%).
15. FMC Argentina S.A.: (FMC Corp., Estados Unidos, 95% e Intertrade Corp., Estados Unidos, 5%).
16. Fuerte Sancti-Spíritu S.A.: (Philips-Duphaur B.V., Holanda, 33%; Physica B.V., Holanda, 65% y S.A. Financiación y Créditos, Argentina, 2%).
17. Hoetsch Argentina S.A.: (Hoetsch Werke A.G., Alemania Federal, 61.77% y Hoetsch A.G., Alemania Federal, 38%).
18. S.C. Johnson & Son of Argentina S.A.: (S.C. Johnson & Son Ltda., Canadá, 95% y Alfred Roberts, Estados Unidos, 5%).
19. Merck, Sharp & Dohme Argentina S.A.: (Merck & Co. Inc., Estados Unidos, 99.99%).

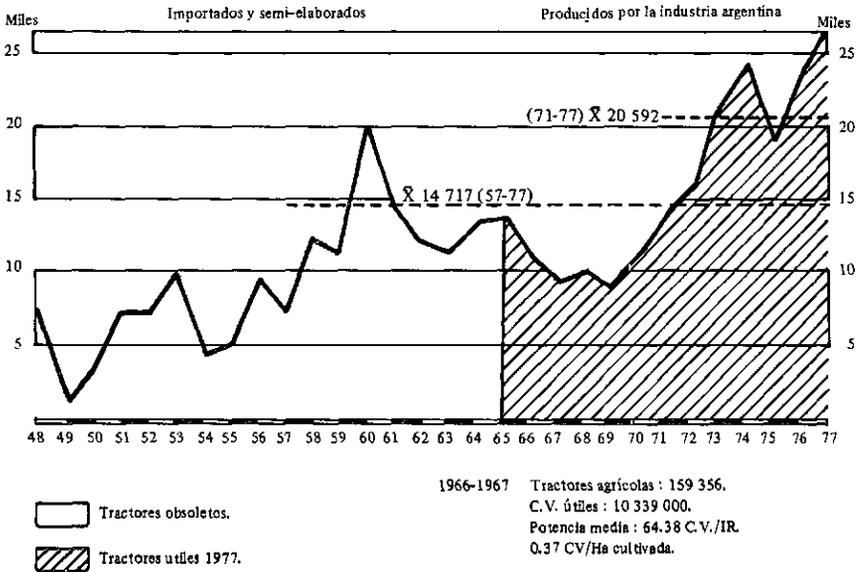
(Conclusión Cuadro 7)

20. Monsanto Argentina S.A.: Monsanto Overseas S.A., Bélgica, 99.99%).
21. Montedison Argentina S.A.: (Montedison International Holding Co., Suiza, 99.99%).
22. Petrosur S.A.: (Naroco S.A., Panamá, 0.28%; Empresas Sud. Consolidadas S.A., Panamá, 29.47% y Fertilex S.A., Panamá, 50.56%).
23. Pfizer S.A.: (Pfizer Corp., Panamá, 99.99%).
24. Pittsburgh S.A.: (Thyssen Handelsunion A.G., Alemania Federal, 48%).
25. Compañía Química S.A.: (Filial de Bunge y Born).
26. Rhodia Argentina Química y Textil S.A.: (Rhone-Poulenc S.A., Francia, 83.05% y Rhone-Poulenc Textile S.A., Francia, 16.95%).
27. Rohm y Haas Argentina S.A.: (Rohm y Haas Co., Estados Unidos, 99.82%).
28. Sandoz Argentina S.A.: (Sandoz A.G., Suiza, 66.70%; Montreal Trust Co., Canadá, 30.70% y Glaro S.A., Suiza, 2.50% y Max Hediger, Suiza, 2.02%).
29. Shell Compañía Argentina de Petróleo S.A.: (Shell Petroleum N.V., Holanda, 99.99%).
30. Stauffer-Rousselot Argentina S.A.: (Stauffer S.A., Estados Unidos, 90% y Rousselot Corp., Estados Unidos, 10%).
31. Squibb S.A.: (E.R. Squibb & Sons Inc., Estados Unidos, 97.80%).
32. Uniroyal Química S.A.: (Uniroyal Inc., Estados Unidos, 99.91%);
33. Velsicol Argentina S.R.L.: (Velsicol South-American Corp., Estados Unidos, 99% y Velsicol Chemical Corp., Estados Unidos, 1%).

ANEXO III

Gráfico 4

SITUACION DEL PARQUE DE TRACTORES 1977



Cuadro 1

SITUACION COMPARADA DEL PARQUE DE TRACTORES EN 1977

	1977	Incremento	
		sobre 1970	sobre 1960
Tractores agrícolas útiles 1966/77	159.356	21 %	60 %
Total H.P. tractores (millones)	10.339	49 %	150 %
Potencia media del parque (H.P.)	64.88	23 %	56 %
Nº de productores (estimado)	650.000	11 %	38 %
Nº de H.P. por productor (estimado)	0.24	-	44 %
Nº de H.P. por productor (estimado)	15.90	26 %	81 %
Area sembrada 77/78 (miles)	28.385	1.3 %	4.9 %
Area sembrada/tractor (hectárea)	178	16 %	37 %
Area sembrada/H.P. (hectáreas)	2.74	46 %	140 %
H.P./área sembrada (H.P.)	0.36	46 %	140 %

SITUACION COMPARADA DEL PARQUE DE TRACTORES EN U.S.A.

	1950	1970	1977	Incremento 1960/77	
				U.S.A.	Argentina
Nº de tractores (miles)	4.688	4.618	4.402	-6 %	60 %
Nº H.P. (millones)	153	203	232	52 %	150 %
Potencia X (H.P.)	32.6	43.9	52.7	61 %	56 %
Há. cosechadas (millones)	128.0	117.0	136.4		
H.P./ Há. cosechada	1.19	1.73	1.70	43 %	140 %

Reproducido de Información Económica, op. cit.

## Cuadro 2

VENTAS TOTALES DE TRACTORES NACIONALES E IMPORTADOS  
DISCRIMINADOS POR EMPRESAS

	Deutz Argentina S.A.	Fiat Diesel S.A.	John Deere Arg. S.A.	Massey Ferguson Arg. S.A.
<u>Producción</u>				
1975	17.5	32.0	18.8	31.7
1976	16.7	28.1	17.5	37.7
1977	17.2	31.9	18.4	32.5
1978	22.7	20.0	23.2	34.1
1979	22.4	16.7	36.2	24.7
<u>Ventas</u>				
1975	17.0	31.7	19.0	32.3
1976	15.4	29.6	18.5	36.5
1977	19.1	23.8	18.9	33.2
1978	18.9	29.4	18.7	33.0
1979	22.7	12.8	38.2	26.3

## ENERO A DICIEMBRE DE 1980

Empresas	Nacionales		Importados		Total Ventas	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
<u>Desde 40 HP.:</u>						
Deutz Argentina S.A.	1 168	33.5	21	1.4	1 189	24.0
Fiat Diesel S.A. Arg.	386	11.1	726	49.0	1 112	22.4
John Deere Arg. S.A.	905	26.0	508	34.3	1 413	28.5
Massey Ferguson Arg. S.A.	1 022	29.4	147	9.9	1 169	23.5
<u>Menos de 40 HP.:</u>						
Fiat Kudota:	---	---	79	5.4	79	1.6
<u>Total General</u>	<u>3 481</u>	<u>100</u>	<u>1 481</u>	<u>100</u>	<u>4 962</u>	<u>100</u>

Fuente: Información provista por la Cámara Argentina de la Industria del Tractor.

Cuadro 3

EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA DEL TRACTOR

1. Deutz Argentina S.A. (Klockner-Humboldt-Deutz A.G. - Alemania Federal - 27.63% y Motor Invest A.G. - Alemania Federal - 27.63%).
2. Fiat Concord S.A. (Internazionale Holding Fiat S.A. - Suiza - 89.14% e Indufisa S.A. - Argentina - 10.84%).
3. John Deere Argentina S.A. (Deere & Co. - Estados Unidos - 99.99%).
4. Massey Ferguson Argentina S.A. (ex Rheinstahl Hanomag Cura S.A. propiedad de Massey-Ferguson GMBH - Alemania Federal - 69.30% y Massey Ferguson Ltda. - Canadá - 25.20%).

Cuadro 4

SINTESIS DE LAS DISPOSICIONES IMPOSITIVAS SOBRE TRATAMIENTO DIFERENCIAL DE MAQUINA AGRICOLA EN IMPUESTOS A LOS EX-REDITOS

Disposición legal	Fecha	Referencia	Disposiciones
Ley 15.273	15-2-60	DF IX-428	-Por Artículo 81 inciso b) autoriza deducción 100% de los montos invertidos en maquinaria agrícola.
Dcto. 7.344	26-7-62	DF XII-137	-Modifica Art. 81 manteniendo por tres años la deducción de sumas invertidas.
Ley 16.656	30-12-64	DF XIV-376	-Deroga disposiciones del Art. 81 salvo con principio de ejecución al 1-9-64. Autoriza al P.E. a establecer derogaciones.
Dcto. 1.530	30-9-66	DF XVI-236	-Art. 1º inc. a) permite deducir sumas invertidas en maquinarias agrícolas definidas por el Art. 25 inc. d) del Dcto. 384/66. No puede superar el 60% del beneficio impositivo como límite máximo Vigencia hasta 1-6-67.

(Conclusión Cuadro 4)

Disposición legal	Fecha	Referencia	Disposiciones
Ley 17.330	30-6-67	DF XVIII-36	-Incorpora al Art. 81 inc. b) la deducción del 100% de los montos invertidos en maquinaria agrícola entre el 1-6-67 y el 31-12-68. Tampoco puede superar 60% de los beneficios impositivos como límite máximo.
Ley 18.891	18-12-70	DF XX-691	-Por Art. 1º inc. 6. Agrega un artículo a continuación del 78 que permite rebajar las tasas de impuesto por incremento de la capacidad productiva según escala variable de acuerdo al porcentual de la utilidad invertida. Tratamiento diferencial entre sociedades y personas. Vigencia 1-1-71.
Ley 19.246	21-9-71	DF XXI-387	-Por Art. 1º incorpora como Art. 79 de la Ley de Réditos una desgravación sobre los montos invertidos en maquinaria agrícola sobre bienes nuevos de producción nacional según la siguiente escala: Hasta 31-12-72 75% 01-01-73 - 31-12-73 50% 01-01-74 - 31-12-74 40% 01-01-76 - 31-12-75 30% 01-01-75 - 31-12-76 20%
Ley 20.623	31-12-73	DF XXIII-667	-Deroga completamente disposiciones anteriores. Por Art. 105 no afecta lo anterior al 31-12-73.

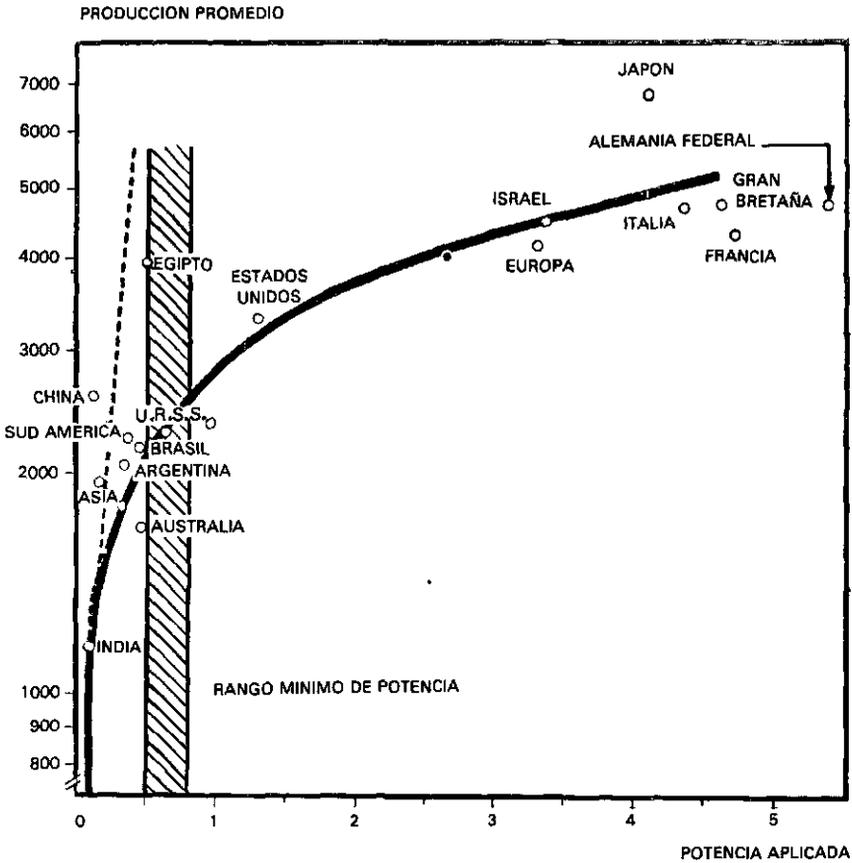
Además debe considerarse la Ley 18.032 del 1-1-69 que estableció un régimen de amortización acelerada, que en la práctica constituyó una forma de cubrir los efectos inflacionarios.

Fuente: Reproducido de Información Económica, año 1, Nº 6, mayo de 1979.

Gráfico 5

**RELACION ENTRE PRODUCCION AGRICOLA Y POTENCIA TOTAL APLICADA POR HECTAREA — ACTUALIZACION A 1976**

(Producción promedio<sup>1</sup> en Kg/Ha y potencia aplicada en CV/Ha)



Fuente: "THE WORLD FOOD PROBLEM" 1967.

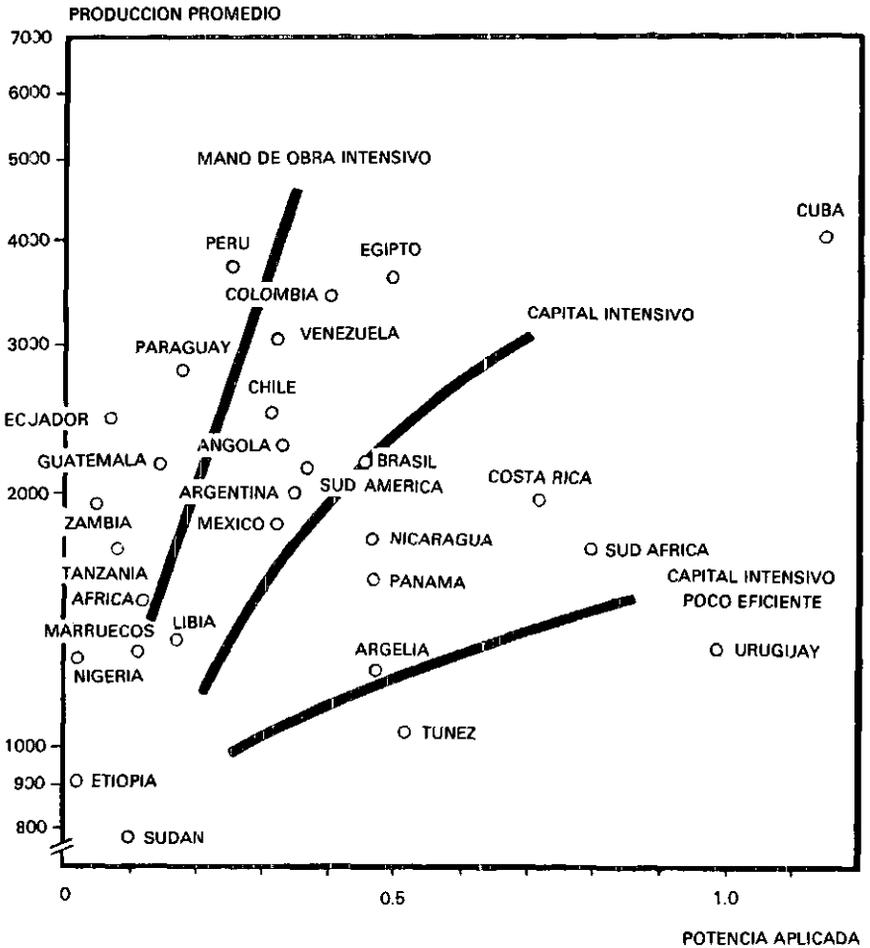
<sup>1</sup>Cereales, oleaginosos, caña de azúcar y remolacha azucarera (azúcar crudo), tubérculos y raíces, legumbres y hortalizas.

Reproducido de "Productividad agrícola, energía e ingresos" por el Dr. Lorenzo Raggio, en "Economic Survey", Buenos Aires, 2 de octubre de 1979, p.3.

Gráfico 6

RELACION ENTRE PRODUCCION AGRICOLA Y POTENCIA TOTAL APLICADA POR HECTAREA PARA AFRICA Y LATINOAMERICA, 1976

(Producción promedio<sup>1</sup> en Kg/Ha y potencia aplicada en CV/Ha)



Fuente: Preparado por el autor.

<sup>1</sup> Cereales, oleaginosos, caña de azúcar y remolacha azucarera (azúcar crudo), tubérculos y raíces, legumbres y hortalizas.

Reproducido de Raggio, L., *op.cit.*, p.4.

ANEXO IV

Cuadro 1

VENTAS DE PRODUCTOS VETERINARIOS - 1980

(En millones de pesos)

---

TOTAL	338 221.0
1. <u>Productos biológicos</u>	164 668.2
a) Vacunas	147 784.9
- Antiaftosa	134 049.5 <u>a/</u>
- Aviares	9 292.8
b) Otros	2 543.1
2. <u>Productos farmacéuticos</u>	
a) Anabólicos (incluye implantes)	3 119.7
b) Analgésicos, anestésicos y tranquilizantes	742.1
c) Antibióticos	23 497.6
d) Antidiarreicos	1 215.6
e) Antihistamínicos	114.8
f) Antiinflamatorios	1 844.8
g) Antiparasitarios externos, antisármicos y garrapaticidas	91 438.3
h) Antiparasitarios internos	34 493.6
i) Antisépticos y desinfectantes	3 284.9
j) Vitamínicos	6 931.6
k) Otros	841.4
3. <u>Aditivos para alimentos balanceados</u>	34 158.6

---

Fuente: Cámara Argentina de Productos Veterinarios.

a/ Equivalente a 152 002 350 dosis.

Cuadro 2

LISTADO DE EMPRESAS DE ELABORACION DE PRODUCTOS VETERINARIOS  
CLASIFICADOS DE ACUERDO A SU PERTENENCIA  
A EMPRESAS TRANSNACIONALES

Empresas Transnacionales

1. Bayer Argentina S.A. (Bayer Foreign Investments Ltda. - Canadá - 100%).
2. C.E.V.A.S.A. (ex-Abbott, ahora propiedad de una empresa francesa).
3. Ciba-Geigy Argentina S.A.I.C. y F. (Société de Banque Suisse - Suiza - 72%, Ciba-Geigy A.G. - Suiza - 19.70% y Colpa S.A. - Suiza - 8.30%).
4. Cooper Argentina S.A. (The Wellcome Foundation - Gran Bretaña - 100%).
5. Cyanamid de Argentina S.A. (American Cyanamid Co. - Estados Unidos - 100%).
6. Dawe's Laboratories Argentina S.A. (Dawe's Laboratories of Canada Ltda. - Canadá - 98.29% y Dawe's International Inc. - Estados Unidos - 1.71%).
7. Duperial S.A. (Imperial Chemical Industries Ltda. - Gran Bretaña - 99.99%).
8. Eli Lilly Argentina S.A. (Eli Lilly S.A. - Suiza - 84% y Eli Lilly & Co. - Estados Unidos - 16%).
9. Essex Argentina S.A. (Schering Corporation Panama S.A. - Estados Unidos - 99.99%).
10. John Wyeth Laboratorios S.A. (American Home Products Corp. - Estados Unidos - 99.99% y Wyeth International Ltda. - Estados Unidos - 0.01%).
11. Johnson & Johnson de Argentina S.A. (Johnson & Johnson Inc. - Estados Unidos - 99.99%).
12. Laboratorios Upjohn S.A. (Upjohn Co. S.A. de Panamá - Panamá - 44.22%; Upjohn International Inc. - Estados Unidos - 35.68% y Upjohn Interamerican Corp. - Estados Unidos - 17.56%).
13. Merck, Sharp & Dolme Argentina S.A. (Merck & Co. Inc. - Estados Unidos - 99.99%).
14. Montedison Farmacéutica S.A. (Montedison International Holding Co. - Suiza - 99.99%).
15. Norwich Eaton Argentina S.A. (Norwich Pharmaceutical Co. de Panamá S.A. - Panamá - 99.99%).
16. Pfizer S.A. (Pfizer Corp. - Panamá - 99.99%).
17. Productos Roche S.A. (Sapac Corp. Ltd. - Canadá - 45.70%; Arcus Holding Corp. Ltd. - Suiza - 29.30% y Chemical Manufacturing and Trading Co. Ltd. - Gran Bretaña - 25%).
18. Química Hoechst S.A. (Trans-American Chemicals Ltd. - Canadá - 68.37%; Farbwerke Hoechst A.G. - Alemania Occidental - 31.63%).

(Conclusión Cuadro 2)

19. Rhodia Argentina Química y Textil S.A. (Rhone-Poulenc S.A. - Francia - 83.05% y Rhone-Poulenc Textile S.A. - Francia - 16.95%).
20. Salsbury Laboratorios S.A. (en formación).
21. Shell Cía. Argentina de Petróleo (Shell Petroleum N.V. - Holanda - 99.99%).
22. Smith, Kline & French Interamerican Corporation Sucursal Argentina (Smith, Kline & French Inter-american Corp. - Estados Unidos - 100%).
23. Squibb S.A. (E.R. Squibb & Sons Inc. - Estados Unidos - 97.80%).
24. Wellcome Ltda. S.A. (The Wellcome Foundation - Gran Bretaña - 100%).

Empresas Mixtas

25. Estrella-Merieux S.A. (Instituto Merieux S.A. - Francia - 48.82% y Charles Merieux - Francia - 0.17%).

ANEXO V

Cuadro 1

EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA AVICOLA Y ASOCIADAS

(Con mención de los propietarios y sus respectivas participaciones accionarias declaradas al Registro de Inversiones Extranjeras)

Cabañas

1. IBEC Arbor Acres Argentina (Arbor Acres Farm Inc. - Estados Unidos - 99.91%).
2. Cabaña Avícola Cobb (Cobb Breeding Corp. - Estados Unidos - 33.33%).
3. Shaver Poultry S.R.L. (Cargill Corp. - Estados Unidos - 100%).

Producción de alimentos balanceados

4. Alinsa S.A. (Cargill - Estados Unidos - 100%).
5. Alimentos Ganave (Molinos Concepción, empresa argentina de capitales suizos).
6. Nutrimentos Argentinos (antes propiedad de Ralston-Purina).

Faena

7. Cargill Argentina (Cargill Grain Co. Ltd. - Canadá - 89.52%; Shaver Poultry Breeding Farm - Canadá - 4.06%, etc., ver Comercio de Granos).

## ANEXO VI

### Cuadro 1

#### PRINCIPALES DISPOSICIONES LEGALES EN EL COMERCIO DE GRANOS

1. Ley 11.742, año 1933, de creación de una Red General de elevadores de granos.
2. Ley 12.253, año 1935, de creación de la Comisión Nacional de Granos y Elevadores.
3. Decreto 10.107, año 1944, que declara de utilidad pública los elevadores de granos, cargadores, galpones, tinglados, etc.
4. Decreto 15.350, año 1946, de creación del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio.
5. Ley 13.650, año 1949, de creación de la Dirección Nacional de Granos y Elevadores.
6. Ley 14.378, año 1954, de creación del Instituto Nacional de Granos y Elevadores.
7. Ley 19.697, año 1956, de creación de la Junta Nacional de Granos.
8. Decreto-ley 6 698, año 1963, de ordenamiento y actualización de las disposiciones en materia de granos.
9. Ley 20.573, año 1973, de otorgamiento al Estado Nacional de la exclusividad de la comercialización de la producción nacional de granos.
10. Ley 21.288, año 1976, de restitución de la vigencia del Decreto Ley 6 698 del año 1963.
11. Ley 21.469 del 26 de noviembre de 1976, modifica la ley anterior.
12. Ley 22.108, año 1979, autoriza a la actividad privada para operar elevadores terminales.

#### PRINCIPALES DISPOSICIONES LEGALES EN EL COMERCIO DE CARNES

1. Ley 11.747, año 1933, crea la Junta Nacional de Carnes y da paso a la creación de la Corporación Argentina de Productores de Carne (CAP).
2. Ley 13.991, año 1951, de creación del Instituto Ganadero Argentino.
3. Ley 14.155, año 1952, de creación del Instituto Nacional de Carnes.
4. Ley 14.379, año 1954, de modificación de la ley anterior.
5. Decreto-Ley 8 509, año 1956, de creación de la Junta Nacional de Carnes.
6. Decreto-Ley 7 223, año 1956, de devolución de la CAP a los productores.
7. Ley 20.535, año 1973, deroga las leyes anteriores y da nuevas atribuciones a la Junta Nacional de Carnes.
8. Ley 21.740, año 1978, deroga la ley 20.535.
9. Ley 21.856, año 1978, dispone la liquidación de la CAP.

## كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何购买联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经营处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

## HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

## COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

## КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

## COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina se pueden solicitar a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección Ventas - A-3315  
Nueva York, NY, 10017  
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección de Ventas  
Palais des Nations  
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución  
CEPAL - Casilla 179-D  
Santiago  
Chile

Primera edición

Impreso en Naciones Unidas — Santiago de Chile — 83-5-814 — agosto de 1983 — 1 820

S.83.II.G.25 - 00400 P