

INT-1842



CEPAL

# ILPES

INSTITUTO LATINOAMERICANO  
DE PLANIFICACION  
ECONOMICA Y SOCIAL

*25 de Agosto 1985*

## PROGRAMA DE CAPACITACION

*Alejandro*

Documento PA-27

*Completo*

PRESENCIA Y EFECTOS DE LA INVERSION EXTRANJERA EN  
LA AGRICULTURA LATINOAMERICANA \*/  
(1970-1980)

Ruth Rama Dellepiane

\*/ El presente documento que se reproduce para uso exclusivo de los participantes de cursos de la Dirección de Programas de Capacitación constituye un borrador para discusión de la Ponencia presentada en la Reunión sobre la Agricultura en América Latina y la Península Ibérica de "Pensamiento Iberoamericano", ICI; Lisboa, Junio 3-5, 1985.  
85-7-1072



# I. INTRODUCCION

## 1. Objetivos

Este trabajo estudia la presencia de inversiones extranjeras agroindustriales y agropecuarias, así como algunos de sus efectos directos e indirectos sobre la agricultura latinoamericana durante los setenta e inicios de los ochenta. Las empresas que se tendrán en cuenta son las que tienen participación extranjera mayoritaria o minoritaria en su capital y que producen, procesan o comercializan materias primas agropecuarias.

En cambio, no se estudiarán, con excepción de los contratos de producción, las transferencias de tecnología, los contratos de gestión, las licencias y otras modalidades que pudieran constituir formas de inversión extranjeras no tradicionales (Oman, 1982).

En primer lugar, se expondrá brevemente la situación de la industria alimentaria (IA) en los países de origen de las inversiones y de describirá el proceso global de internacionalización de las empresas de la rama. En segundo lugar, se señalarán las características generales de la IE agroindustrial y agrícola en América Latina. Tercero, se presentarán las modalidades de articulación de las empresas con la agricultura receptora. Finalmente, se examinarán algunos de los principales efectos de la IE sobre el patrón de cultivos, la estructura de mercados y el proceso de modernización de la agricultura.

## 2. La IA en los países desarrollados

Por su participación en la producción manufacturera, la IA es una de las industrias más importantes del mundo. Está fundamentalmente concentrada en las economías de mercado desarrolladas que generan más de la mitad de la producción mundial, mientras los países en desarrollo participan con el 13.5 por ciento. Al interior de las economías desarrolladas, existe una fuerte concentración en empresas de gran tamaño, con ventas anuales superiores a los U\$1.000, que producen cerca de la tercera parte de los alimentos procesados en los países de la OCDE (CTC, 1981).

Allí, la IA experimentó grandes transformaciones durante la última década. Los niveles de concentración se volvieron iguales o, inclusive, superiores a los predominantes en el resto de la manufactura, lo cual fue consecuencia del crecimiento de las economías de escala, del incremento de la inversión necesaria para satisfacer la demanda por productos cada vez más sofisticados y, sobretodo, de una intensa actividad de fusiones de empresas.

Además, se adoptaron diversas innovaciones oriundas de otras industrias y, aunque se gastó poco en R&D, se tomaron tecnologías químicas, de maquinaria industrial, de computadoras y de instrumentos de precisión. En especial, se prestó especial interés a los procesos ahorradores de trabajo, energía y costos de transporte. Una consecuencia relativamente poco divulgada es que, en los Estados Unidos, la productividad del trabajo aumentó durante los setenta ligeramente más que en el resto de la industria.

Al mismo tiempo, también cambió, al interior de la cadena agroindustrial, la relación entre agentes económicos. Una serie de productos como las frutas, las verduras, los pollos, los huevos, etc. son actualmente negociados a través de arreglos de mercados o, inclusive, de "joint ventures" intersectoriales, entre procesadores y productores. Los distribuidores fueron cobrando cada vez mayor poder económico frente a los procesadores. Como veremos más adelante, ambos cambios tienen importancia respecto a América Latina. El primero de ellos, como modelo de las relaciones con sus proveedores que las empresas transnacionales (ET) adoptaron en la región. El segundo, como estímulo suplementario a la internacionalización en países en desarrollo (OCDE, 1983).

### 3. La internacionalización de las empresas agroindustriales.

Las empresas que se internacionalizan son, fundamentalmente, las de gran tamaño y suelen reunir algunos rasgos comunes como su falta de interés por el mercado de los productos semi-transformados, sus métodos de creación de demanda, su gran diversificación dentro y fuera de la rama agroindustrial y preferencia

por las actividades de procesamiento y comerciales.

Las pequeñas y medianas empresas tienen menor experiencia fuera de fronteras. Sin embargo, en la década pasada comienza a perfilarse la tendencia a su internacionalización que, por lo demás, es fomentada por los países desarrollados en el marco de la cooperación con los países en desarrollo (OCDE, 1984).

Las causas de la internacionalización de las empresas han sido abundantemente estudiadas, de modo que no volveremos sobre ellas. A parte de las explicaciones que podrían aplicarse a cualquier empresa, se admite que en el caso de la I.A. la tendencia a la saturación del mercado alimentario de los países desarrollados ha jugado un importante papel. Pese a la crisis, durante los setenta el desempeño de esta industria ha sido igual o superior al resto del sector manufacturero en los países de la OCDE. Pero el consumo ha crecido, más que nada, debido al aumento del grado de procesamiento de los alimentos y las comidas fuera del hogar (OCDE, 1983).

Los principales países huéspedes de la IE son, en esta rama, los países desarrollados; no pocos de ellos son simultáneamente países de origen y países anfitriones de IE. Dos tercios de estas últimas son acogidas por Europa, Norteamérica y los países del sur del Commonwealth. (CTC, 1981)

En los países en desarrollo la situación dista de ser homogénea. Los países más pobres atraen muy pocas de estas inversiones que optan por los mercados de mayor tamaño y en expansión por procesos de industrialización y urbanización acelerados.

América Latina recibió en 1983 más del 22 por ciento de la inversión agroindustrial estadounidense, participación equivalente a la del Canadá y superada exclusivamente por Europa (U.S. Dept. of Commerce, 1984) Existe una cierta división de los mercados en función de la cual las inversiones estadounidenses se dirigen sobre todo a América Latina, mientras las europeas se expanden en África (CTC, 1981).

## II. ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LA IE AGROINDUSTRIAL

### 1. Importancia relativa

En 1983, la inversión en productos alimentarios fue la segunda más importante dentro de las inversiones estadounidenses en la industria latinoamericana. La inversión manufacturera total de dicho origen fue de U\$14.749<sup>Millones</sup> siendo la inversión en la I.A. de U\$ 2.060. La industria química, que fue la principal receptora, participó con el 22 por ciento de la inversión estadounidense y la alimentaria con cerca del 15 por ciento (U.S. Dept. of Commerce).

Entre 1977-1983 las inversiones en la rama crecieron con mayor rapidez que las realizadas en el resto de la manufactura por intereses estadounidenses. La crisis no parece haber afectado demasiado estas inversiones que, en 1974, fueron de U\$652 y en 1966 de U\$356 millones corrientes.

No se posee el mismo tipo de información que proporciona el Survey of Current Business para la inversión europea y japonesa. Sin embargo, puede afirmarse por los estudios por país que la inversión estadounidense es mayoritaria y define claramente las tendencias generales.

### 2. Distribución geográfica

La distribución geográfica muestra el claro predominio de Argentina, México, Venezuela y, sobretodo, Brasil. Este es el favorito de los inversionistas estadounidenses al recibir el 28.1 por ciento de su inversión total en la I.A. latinoamericana (Véase el Cuadro 1).

### 3. Distribución sectorial

En casi todos los países, la IE controla menos del 30 por ciento de la producción total de alimentos procesados. Existe dudas respecto al Brasil, donde podría representar un porcentaje mayor, debido a limitaciones de las estadísticas (Muller, 1980).

Sin embargo, la verdadera importancia de la IE aparece en los mercados específicos. Como se ve en el Cuadro 2, las ET se concentran en los mercados de grasas y aceites, alimentos preparados, conser-

vas de frutas y verduras, piensos compuestos y derivados de la leche, el cacao y el café. Las industrias muy penetradas por ET son justamente las más dinámicas y concentradas de la IA latinoamericana aunque no necesariamente las más importantes en términos de su participación en la producción alimentaria global (Arroyo et al., 1985). De hecho, las ET producen principalmente alimentos relativamente elaborados que se destinan al mercado interno de ingresos medios y altos. Algunas producen los nuevos bienes -salarios, muy consumidos en las grandes ciudades de la región, como el aceite, el pan de molde, los refrescos, etc. Pero actualmente no procesan cantidades masivas de cereales de consumo humano u otros productos básicos para la población latinoamericana, como el azúcar, el arroz, la papa, la yuca, etc.

### III. FORMAS DE VINCULACION CON LA AGRICULTURA

Las primeras agroindustrias que se establecieron en América Latina operaban bajo formas verticalmente integradas. Son las plantaciones de azúcar del Caribe, las bananeras de Centroamérica, los frigoríficos de Sudamérica y, probablemente, las compañías algodoneras de México y el Perú (Suarez, s/f). Estas empresas poseían en propiedad o en concesión enormes extensiones de tierra cuya producción era exportada a Europa y los Estados Unidos.

Esta modalidad ha sido relativamente abandonada, aunque aún existe en Centroamérica y en países con frontera agrícola, como Brasil o Ecuador. Tanto la política económica de los países latinoamericanos respecto a las plantaciones y enclaves, como la propia estrategia de las compañías, explican la disminución de la importancia del dominio directo de la producción primaria por parte de las ET (Slutzky, 1981).

Las actuales formas de vinculación entre ET y productores agrícolas dependen, entre otras cosas, de los productos. Por ejemplo, la leche, los huevos, los pollos, las frutas y hortalizas, la cebada, las semillas mejoradas y parte de la producción de tabaco y bananos se producen bajo contrato entre ET y productores independientes o cooperativas. En general, esto ocurre en productos donde la calidad desempeña un papel muy importante para la firma.

Un contrato tipo implicaría teóricamente que la ET se involucra en una "joint venture" corriendo con una parte de los riesgos del negocio, adelantando un financiamiento, aval bancario, insumos en especie, fiscalización de las labores y asesoría técnica, con - tra la aportación de la tierra, la Sestión y, eventualmente, el tra - bajo que hace el agricultor.

Así es en muchos casos. En otros, cuyo alcance es difícil de cuan - tificar, los autores hablan reiterativamente de "trabajo a domici - lio" al que equiparan con formas imperantes al inicio de la Revo - lución Industrial, dada la asimetría de la relación entre las par - tes que suscriben el contrato. Por lo regular, este tipo de contra - to es más usual cuando las ET pactan con campesinos.

En el caso de las cereales y las oleaginosas, las ET prefieren ac - tualmente concurrir al mercado abierto, abasteciéndose con inter - mediarios, comisionistas, asociaciones de agricultores, cooperati - vas y empresas estatales graneleras. Esta es la práctica más re - ciente pues en algunos países las compañías procesadoras de tri - go y soya realizaban, hasta los cincuenta, contratos cuya finali - dad era difundir los métodos de la Revolución Verde entre sus proveedores e introducir un nuevo cultivo, respectivamente (Rama y Rello, 1985; Barkin y Suarez, 1982).

Las formas de articularse con la agricultura han evolucionado a medida que las ET han logrado transferir a sus proveedores un de - terminado "know how". Sin el aliciente de la difusión de una nue - va tecnología, las ET procesadoras de granos han optado por aban - donar la integración vertical completa y la agricultura a contra - to que presentan, desde su propio punto de vista, algunas des - ventajas (importantes adelantos financieros, costos de administra - ción, mala imagen en el país huésped, etc.).

Más recientemente, el encuadre de la pequeña producción familiar, las cooperativas y el sector reformado por parte del Gobierno fa - vorece una desvinculación de los procesadores de la carga de fi - nanciar, fiscalizar y asesorar técnicamente al productor. Muchas veces, las grandes compañías estatales de distribución de produc - tos agrícolas han proporcionado un auténtico subsidio a las ET, como ha ocurrido en México, Perú o Venezuela, entre otros (Rama y Rello, 1985; Barkin y Suarez, 1982; Suarez, s/f).



Finalmente, existen nuevas formas de integración vertical completa entre la agroindustria transnacional y la agricultura surgidas en los años sesenta y setenta. Los alicientes de tipo fiscal determinaron que en Brasil, a partir de 1966, se produjeron compras de tierras evaluadas conservadoramente en 4 millones de hectáreas por parte de numerosos inversionistas extranjeros, incluyendo empresas extra sectoriales.

En dos países, Ecuador y Paraguay, la inversión extranjera directa en el sector primario tiene gran relevancia comparativamente con la inversión en toda la cadena agroalimentaria. En el primero de estos países, la IE en la agricultura fue, en 1978, de 117.939 millones de sucres contra 415 413 en la agroindustria (Barril et al, 1981). Un estudio sobre las ET en Paraguay señala la presencia de la Ogen Corporation (USA), la Compañía Aceitera de Itapuá C. I. S. A. (Japón) y de numerosos inversionistas japoneses y europeos en la explotación de tierras.

Las inversiones directas en la agricultura de estos tres países se destinan a explotaciones ganaderas, especulación inmobiliaria, plantaciones de palma africana y otras oleaginosas (Carbonell de Massy, 1981; Barril et al, 1981; Müller, 1980)

No se dispone de información completa sobre la proporción de la producción agropecuaria que es comercializada o procesada por ET. Algunos elementos de juicio permiten, sin embargo, deducir que no es muy elevada en términos generales: 1) Elevada proporción de la producción agropecuaria autoconsumida en los predios o consumida en fresco; 2) baja participación de las ET en la producción de los principales cultivos, con excepción de los cultivos forrajeros; 3) alta propensión a importar materias primas agropecuarias de las ET; 4) tendencia de estas firmas a utilizar sucedáneos o derivados sintéticos sustitutivos de los productos agropecuarios.

En el caso de dos de los principales países huéspedes para los cuales se cuenta con información desagregada, el impacto de las ET procesadoras es el que sigue. En México, a fines de la década pasada las filiales sólo tenían un dominio notable en dos de los diez principales cultivos del país que explican el 80 por ciento de la superficie cosechada. En sorgo y

y soya, las ET participan con más de la mitad de la producción procesable. También controlaban entre el 22 y el 50 por ciento de la producción procesada de fresa, tomate, tabaco y cacao (Rama, 1984).

Un estudio sobre las ET agroalimentarias en Venezuela estima que, hacia mediados de la década pasada, dichas compañías controlaban más del 5 por ciento de la producción de leche, trigo, sorgo, aves, frutas y legumbres y del 2 al 5 por ciento de la de tabaco. En este caso, la estimación incluye la producción no procesada y procesada total de cada producto (Van Kesteren y Gutman, 1981).

Aunque el fenómeno es difícil de cuantificar con exactitud, existe evidencia empírica para sostener la hipótesis de una tendencia hacia la desinversión del capital extranjero en el sector agropecuario de la región.

En efecto, no se cuenta para la agricultura con el mismo tipo de información que proporciona el Survey of Current Business sobre la inversión estadounidense no agrícola. Además, los cuadros de inversiones extranjeras en tierras de América Latina suelen ser deficientes, ya sea porque no existe la obligación legal de declarar la inversión o porque se agrupa indiscriminadamente a pequeños inversionistas extranjeros residentes en el país con grandes corporaciones internacionales (Feder, 1983; Müller, 1980a; Sampaio, 1981).

Si la IE directa es difícil de cuantificar, más lo es la que las firmas hacen año con año a través del financiamiento del capital de trabajo de las unidades agropecuarias contratadas. Obviamente, ésta no es declarada a ninguna agencia gubernamental del país de origen ni del país anfitrión. Existen tan sólo algunos datos aislados que parecen mostrar una inversión importante, aunque desde luego inferior a la que implicaría la compra y habilitación de tierras en el modelo de plantación. Por ej., datos de la Asociación de Importadores de Fresa de los Estados Unidos muestran que hacia mediados de los setenta los empresarios de ese origen invertían U\$10 millones en la cosecha de fresa de México, la mitad

de la cual está en manos de "brokers" y empacadores norteamericanos (Feder, 1977). Datos sobre Nestlé de fines de los setenta indican que tan sólo en créditos para mejora de los predios de los ganaderos latinoamericanos contratados la firma suiza proporcionaba sumas que oscilaban entre U\$500 y U\$10.000 por unidad productiva. Piénsese que solamente en el Brasil, Nestlé tenía en esa fecha unos 21.000 ganaderos a contrato (Frédérica, 1981). Sin embargo, por importantes que sean estas inversiones en capital de trabajo, aún son inferiores a las que implicaría la adquisición de tierras y/o la habilitación de nuevas áreas al cultivo mediante inversiones en infraestructura, riego, drenaje, construcción de caminos, etc. que las ET efectuaban en el antiguo esquema de plantación o hacienda.

#### IV. EFECTOS SOBRE LA AGRICULTURA LATINOAMERICANA

Aparentemente, las ET han contribuido, junto con las políticas de precios agrícolas desestimuladores para los productos básicos, a un profundo cambio en el patrón de cultivos de la región. El desplazamiento de los cereales de consumo directo y otros alimentos populares como la papa o la yuca por los forrajes y los nuevos cultivos de exportación es bastante evidente y, en ciertos países, el viraje fue espectacular. Por ej. en México, la sustitución del arroz, el frijol, el maíz y el trigo por la soya, las frutas y legumbres, el sorgo, la alfalfa y otros cereales de alimentación animal en un área de 1.5 millones de há. tiene lugar en un período relativamente corto, entre mediados de los sesenta y mediados de los setenta (CESPA/CEPAL, 1982).

En otros países, más que un reemplazo de los cultivos básicos, se observa un desplazamiento de los mismos hacia otras zonas geográficas más alejadas de modo que las regiones de agricultura comercial moderna pasan a especializarse, en cierta medida, en los productos nuevos que demanda la agroindustria. Por ej. esto ocurre en el Brasil, donde la soya y otros cultivos desplazaron al frijol del Sur y Centro-Sur pasando éste a ser cultivado en zonas de frontera agrícola. En este caso, a la acción de las ET y las grandes agroindustrias nacionales sobre el mercado se sumó el he-

cho de que el frijol tenía un bajo precio oficial y que no se había logrado controlar adecuadamente las enfermedades de esa leguminosa. Obviamente, todo esto hacía al cultivo poco atractivo frente a la soya para las cooperativas y unidades familiares modernas de dicha región brasileña.

La presencia de ET y, en general, de agroindustrias modernas parece haber introducido cambios significativos en los mercados de productos agropecuarios de la región.

A través de los contratos de producción, estas empresas actúan en mercados regionales relativamente restringidos que son previamente definidos a través de la formación de una red de abastecimiento por el propio procesador. Por lo general, las firmas buscan condiciones de surtimiento monopsónicas, aún a costa de desarrollar una estrategia itinerante, abandonando aquellas zonas de implantación inicial que, con el tiempo, pudieran haberse vuelto menos atractivas por la presencia de otras firmas agroindustriales o productores agropecuarios integrados o por la organización de los contratados (Frédéricq, 1981; Reyes Posadas, 1981).

En otros países, los estudios de caso se refieren a los "pactos de caballeros" entre empresas agroindustriales o a la determinación unilateral del precio al productor por parte de la firma (CEPAL, 1980; Müller, 1980b).

Dado que las firmas suelen ser a la vez proveedoras de insumos agropecuarios y crédito, y compradoras de materias primas existe una interconexión de los mercados que va en desmedro de la independencia de los productores locales (Scott, 1983).

En algunos ejemplos que se han estudiado en el Perú, las ET parecen haber tenido una estrategia sumamente conservadora, del punto de vista tecnológico, respecto a sus contratados campesinos, posiblemente por la baja capacidad de ahorro de éstos y por la propia carencia de las empresas en tecnologías blandas (Hopkins Lareta, 1981; Lajo Lazo, 1981).

Pero en la mayoría de los casos, las ET parecen haber contribuido a la modernización de los sectores agropecuarios a ellas vinculados. Esto parece ser especialmente cierto tratándose de la agri-

(1980)  
cultura media. Sorj } considera que en el Brasil la emergencia de una agricultura familiar moderna fuertemente tecnificada estaría asociada, sobretodo en la década pasada, a las agroindustrias.

Por otra parte, un estudio calcula que aproximadamente un quinto de las tierras y un tercio de la producción agropecuaria latinoamericanas estarían en manos de productores medianos cuyo patrón tecnológico es relativamente alto, hacen uso de insumos modernos y recurren fuertemente al crédito para capital de trabajo. Estos productores no se dedican, con la excepción del café, a los productos tradicionales de exportación ni a los cultivos de subsistencia, sino a los nuevos productos de exportación y a los alimentos y materias primas demandados por los mercados urbanos de ingresos medios y altos y por las agroindustrias, como el arroz, las frutas, las legumbres, los pollos, los huevos, la leche, el maíz duro, etc. (Maletta, 1984).

Muchos de estos productos están principalmente controlados por ET y grandes agroindustrias nacionales a través de contratos de producción. Aunque es evidente que los procesos de Reforma Agraria y, en cierta medida, las políticas oficiales de precios han sido favorables a la consolidación de este estrato medio, el impacto de las agroindustrias -incluso a través de su efecto directo, mediante la asesoría técnica - ha sido posiblemente muy significativo.

CUADRO I  
 AMÉRICA LATINA: INVERSIONES AGROALIMENTARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS (1) (Millones de dólares - corrientes)

PAISES	1966	1974	1977	1978	1979	1980	1983	%						
Argentina	52	17.9	56	10.6	51	7.5	64	7.8	81	7.7	170	13.4	288	18.5
Brasil	56	19.2	159	30.2	232	34.3	284	34.8	419	39.7	430	33.8	579	37.3
Colombia	14	4.8	19	3.6	37	5.5	50	6.5	56	5.3	76	6.0	122	7.8
México	107	36.8	191	36.2	205	30.3	233	28.5	305	28.9	370	29.1	298	19.2
Perú	38	13.1	46	8.7	41	6.4	41	5.0	7	.7	7	.5	0	0
Venezuela	24	8.2	56	10.6	110	16.3	145	17.7	187	17.7	220	17.3	267	17.2
TOTAL	291	100.0	527	100.0	676	100.0	817	100.0	1055	100.0	1273	100.0	1554	100.0
América Latina	356	652	832	991	1273	1512	2.060							

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del "Survey of Current Business" (varios números) US Dept. of Commerce.  
 (1) Valores corrientes en libros según "benchmark" de 1966 para la serie 1966-1978 y de 1979 - para los dos últimos años.

## CUADRO 2

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA DE ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS (Las clases más transnacionalizadas en la década de 70)

PAIS	CLASE INDUSTRIALES	% ETN
ARGENTINA (1970)	1. Productos de molinería	35
	2. Lácteos	27
	3. Refrescos	92
	4. Cerveza	80
BRASIL (1975)	1. Productos alimenticios diversos (3)	54
	2. Aceites vegetales	47
	3. Café soluble	43
	4. Productos de molinería	18
	5. Carnes refrigeradas	16
	6. Lácteos	15
COLOMBIA (1972)	1. Matanza de ganado y conservación de carne (5)	63
	2. Lácteos	
	2.1. Pasteurización	20
	2.2. Leches deshidratadas, yogourts, etc.	79
	3. Conservas de frutas y legumbres	68
	3.1. Salsa de tomate	84
	4. Aceites y grasas	
	4.1. Aceite crudo	69
	4.2. Tortas oleaginosas	35
	4.3. Aceite de cocina	27
	5. Productos de molinería y panadería	35
5.1. Galletería	82	
6. Alimentos para animales	35	
COSTA RICA (década de 70)	1. Aceite y grasas	98
	2. Productos de molinería	52
	3. Matanza de ganado y conservación de carne	30
ECUADOR (1977)	1. Alimentos para animales	nd
	2. Productos alimenticios diversos	nd
	3. Conservación de pescados y mariscos	nd

PANAMA	1. Elaboración de pescados y crustáceos	86
	2. Productos alimenticios diversos	53
	3. Lácteos	53
	4. Cacao, chocolate y confitería	42
	5. Conservación de frutas y legumbres	39
	6. Alimentos para animales	34
PARAGUAY (década de 70)	1. Aceites y grasas	nd
	2. Productos de molinería	nd
	3. Conservas de frutas y legumbres	nd
PERU (1973)	1. Matanza y preparación de ganado	50
	2. Alimentos balanceados	39
	3. Alimentos diversos	38
	4. Lácteos	37
	5. Aceites y grasas	33
MEXICO (1975)	1. Leche condensada, evaporada y en polvo	97.0
	2. Café soluble y envasado de té	92.8
	3. Fabricación de chicles	88.1
	4. Concentrados, jarabes y colorantes para alimentos	86.1
	5. Palomitas de maíz, papas fritas y similares	73.9
VENEZUELA (1974)	1. Matanza de ganado y conservación de carnes	65
	2. Envase y conservación de frutas y legumbres	51
	3. Productos de molinería	46
	4. Lácteos	45
	5. Cacao, chocolate y confites	43

FUENTE :Gonzalo Arroyo; Ruth Rama y Fernando Rello, Agricultura y alimentos en América Latina, El poder de las transnacionales. Coedición UNAM-ICI, México-Madrid, 1985, de próxima aparición.



## B I B L I O G R A F I A

ARROYO, Gonzalo; RAMA, Ruth y REILLO, Fernando, Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales, Coedición UNAM-ICI, México-Madrid (De próxima aparición).

BARRIL, Alex; SCHAMIS, Graciela y VILLALOBOS, Fabio, "Las empresas transnacionales en la agroindustria ecuatoriana" en ARROYO, G. (compilador), Las empresas transnacionales y la agroindustria en América Latina, CODAI-SARH, México, 1981.

BARKIN, David y SUAREZ, Blanca, El fin de la autosuficiencia, Ed. Nueva Imagen-Ecodesarrollo, México, 1982.

CARBONELL DE MASSY, R., "La agroindustria en el Paraguay", en ARROYO, G. (Comp.), Ob. Cit.

CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS, Transnational Corporations in Food and Beverage Processing, ONU, Nueva York, 1981.

FEDER, Ernst, El imperialismo fresa, Ed. Campesina, México, 1977.

FEDER, Ernst, Vacas flacas, ganaderos gordos, CODAI-SARH, México, 1983.

FREDERICQ, Antoinette, "La agroindustria de lácteos, El caso de la Nestlé en el Brasil" en ARROYO, G. (Comp.)

HOPKINS LARREA, Raúl, "Las transnacionales y la producción cervecera en el Perú" en ARROYO, G. (Comp.), Ob. Cit.

OMAN, Charles, New Forms of International Investment in Developing Countries, OECD, Paris, 1982.

OCDE, L'Industrie Alimentaire dans les Pays de l'OCDE, Paris, 1983

MALETTA, Héctor, Los agricultores medianos en América Latina: Elementos para una evaluación comparativa, FAO, 1984

MULLER, Geraldo, Brasil: Consideraciones generales sobre la penetración de empresas transnacionales en los complejos agroindustriales, ILET, México, 1980 a.

MULLER, Geraldo, Brasil: Las empresas transnacionales en el complejo agroindustrial tabaco, ILET, México, 1980 b.

LAJO LAZO, Manuel, "Carnation y Nestlé en el Perú" en ARROYO, G. (Comp.), Ob. Cit.

RAMA, Ruth, "Las empresas transnacionales en la agricultura mexicana" en Comercio Exterior, México, Noviembre de 1984.

RAMA, Ruth y RELO, Fernando, El Estado y la estrategia del agronegocio transnacional. El sistema soya en México, Nueva Imagen, México (de próxima aparición).

REYES POSADAS, F., "Ralston Purina en Colombia", en ARROYO, G. (Comp.), Ob. cit.

SAMPAIO, Plinio, "Las empresas transnacionales agroindustriales en Brasil", en ARROYO, G. (Comp.), Ob. Cit.

SIAREZ, Blanca, Historia y estrategias de las empresas transnacionales en los complejos agroindustriales de América Latina, CET, Buenos Aires, s/f.

SCOTT, Christian, "Assymetries in the Latin American Food System", Gainesville, Fl, 1983.

SORJ; Bernardo, Estado e Classes Sociais na Agricultura Brasileira, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1980.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, Survey of Current Business, varios años.

VAN KESTEREN, Alfredo y GUTMAN, Graciela, "Las empresas agroindustriales en Venezuela" en ARROYO, G. (Comp.), Ob. Cit.



