
P. Bye-A. Mounier

La internacionalización del complejo agro-industrial ()*

LA DINAMICA DEL COMPLEJO AGROALIMENTARIO EN EL MARCO NACIONAL

Desde 1960, es decir, con la promulgación de la Ley de orientación agrícola, cuyo contenido es incluido en el IV Plan, los poderes públicos optan no por una «agricultura de punta», sino por una «agricultura de expansión». El objetivo es evitar un éxodo agrícola demasiado importante cuando el clima social planteado después de los levantamientos campesinos no se prestaba a ello, y hacer del poco dinámico complejo agro-alimentario una baza para la economía francesa en el momento en el que el Mercado Común agrícola adquiere una significativa importancia económica para los países miembros. Los excedentes de la producción agrícola nacional en los mercados interiores, que resultan de manera casi obligada a partir de la elección de una agricultura de expansión, deben resolverse a la vez mediante un crecimiento de las exportaciones hacia los países del Mercado

(*) De la obra *La Internacionalización del capital en las industrias agrícolas y alimentarias*. IREP, Grenoble, 1972.

Común (1) y por un incremento de las ventas a las industrias agrícolas y alimentarias. Desde entonces, «la modernización de la agricultura» debe permitir el aprovisionamiento de las IAA al mejor precio.

El V Plan deduce de esta formulación que el desarrollo de las IAA debe *como consecuencia* permitir el de la agricultura, puesto que el aumento de los mercados agrícolas que supone lleva a un sector agrícola en «expansión».

Un estudio anterior (2) ha mostrado que, en efecto, la evolución de la agricultura nacional estaba determinada en gran parte por la evolución de las IAA; dicho de otra forma, que la jerarquía entre el desarrollo de las IAA y el de la agricultura se daba ciertamente, pero en un sentido estrictamente opuesto al que suponía el planificador francés. Se descubrió que el desarrollo de las IAA pasaba por una estrategia de «desentendimiento» (*desengagement*) por parte de las empresas agro-alimentarias más poderosas. Esta estrategia correspondía a un complejo proceso de reducción de las limitaciones que la agricultura planteaba al crecimiento de la tasa de beneficio y a la acumulación del capital en las IAA, proceso que pasaba a su vez por la eliminación de una parte importante de la agricultura y a la vez por su modernización.

Más exactamente, la estrategia de «desentendimiento» de las IAA conducía a la eliminación de una parte creciente de las unidades de producción agrícola por su modernización. Hemos llamado a esta dinámica de la agricultura su «regresión».

El proceso de regresión de la agricultura

La industrialización capitalista de la agricultura (3) se expresa globalmente por el rápido crecimiento de la pro-

(1) En aquel entonces se argumentaba esta solución a los «excedentes», en razón de que el Mercado Común representaba 180 millones de consumidores (!).

(2) Bye, Mounier, Pernet: *Dynamique des industries agricoles et alimentaires et évolution de l'agriculture*. IREP, Grenoble, 1971.

(3) Para un análisis de este concepto, CNEEJA: *L'industrialisation de l'agriculture*. Multicopiado, 314 pág., IES, Grenoble, 1964. A. Mounier: *Le complexe agro-alimentaire dans le capitalisme contemporain*. IREP-CNEEJA, 1970, 140 págs.

ductividad del trabajo en agricultura y por un freno acentuado de los mercados agrícolas. A partir de ello si el número de agricultores permanecía constante, el valor de la producción que estos últimos ofreciesen al mercado sería constantemente superior a la que aquél puede absorber. En la medida en que el crecimiento de los mercados no puede dar respuesta al de la producción, el equilibrio entre la oferta y la demanda de productos agrícolas se restablece por una rápida disminución de los precios unitarios de los productos y por un descenso del número de los trabajadores en la agricultura, es decir, por el éxodo agrícola.

El proceso real de la regresión es, por supuesto, más complejo que el esquemáticamente expuesto. Así, el aumento de la productividad del trabajo agrícola proviene de la acumulación del capital en la agricultura. Ello se traduce consecuentemente en un aumento más rápido de los costos de producción que el del incremento del valor de la producción que puede ser realizada en los mercados. En resumidas cuentas, la renta de la mayoría de los agricultores tiende a deteriorarse relativamente, lo mismo que sus condiciones de trabajo y existencia, y los más vulnerables son impelidos a abandonar la actividad agrícola.

La continua eliminación seleccionada de las explotaciones agrícolas menos «dinámicas» lleva a una nueva elevación del nivel medio de las técnicas y de la productividad. Este crecimiento se consigue, pues, por eliminación de una parte del aparato productivo agrícola y por la acumulación de capital. Es esta forma de evolución de la agricultura, en la que se exige la oposición entre una agricultura capitalista y una agricultura artesanal llamada a desaparecer, la que nosotros denominamos regresión (4).

Un agente económico parecía tener una particular responsabilidad en esta evolución de la agricultura: las IAA, principalmente a través de su estrategia de «desentendimiento».

(4) Para una primera aproximación a este concepto véase la obra del CNEEJA: *De l'industrialisation à la régression de l'agriculture*. Grenoble, noviembre de 1971, 133 págs.

Véase también el trabajo de P. Bye: *Le concept de régression-Essai d'application à l'agriculture*. CNEEJA-IREP.

El proceso de «desentendimiento» de las IAA

Esta estrategia de «desentendimiento» de las IAA cara a los condicionamientos que les impone la agricultura ha ido siempre unida a dos orientaciones. La primera es la de forzar a los agricultores a entregar a las IAA una producción regular, de calidad, en masa y a bajo precio. Con ello se busca a la vez favorecer la modernización de la agricultura y jugar con la existencia de diferentes niveles técnicos o con diferencias de poder de negociación, según los agricultores, en el seno del sector agrícola. La segunda consiste en alejarse de la agricultura (*delocalisation*) en el seno de la rama agroalimentaria cara a abandonar la especialización estrictamente alimentaria. Así hemos podido constatar que tal falta de compromiso pasaba por cuatro movimientos que se entrecruzan.

1. Disminución del valor de los consumos intermedios de origen agrícola en relación al conjunto de los consumos intermedios de las IAA.

Este movimiento se explica por:

Una disminución más rápida del valor unitario de los inputs agrícolas que de los otros inputs de origen industrial, en la medida en que la productividad del trabajo aumenta más aprisa en la agricultura que en el resto de la economía.

Una subestimación del valor de los productos agrícolas en razón de la existencia de mercados «excedentarios» y del, en mayor o menor medida, débil poder de negociación de los agricultores.

Por un crecimiento más rápido en volumen de los inputs de origen industrial (embalajes, aromáticos, edulcorantes, vitaminas, etc., productos alimentarios semiterminados).

Por una sustitución física pura y simple de los productos agrícolas por productos industriales (vitaminas, ácidos amínicos, urea, levaduras químicas, alcohol industrial, proteínas «petroleras», etc.).

2. *Delocalisation* en el seno del sector alimentario.

Las empresas más importantes del sector tienden a modificar su posición en la cadena alimentaria. En efecto, cambian de posición dentro de los procesos de producción de alimentos de los de «corriente arriba» (*amont*) a los de corriente abajo (*aval*), abandonando poco a poco las producciones menos elaboradas para localizarse en las producciones más elaboradas y/o cerca de los circuitos de comercialización. Tienden de hecho a invertir en nuevas producciones alimentarias y en las fases de los procesos de producción en los que la tasa de beneficio es más elevada. En consecuencia, obligan a la cooperación agrícola y a las empresas pequeñas y medias de carácter privado, a asegurar las producciones y fases menos rentables. Hemos denominado a este proceso «traslado de la carga en capital» de las empresas líderes a las restantes del sector. Así estas firmas líderes se alejan de la producción agrícola en la misma medida en que sus imputs están constituidos cada vez en mayor medida sólo por productos alimentarios semiacabados. Destacamos al mismo tiempo que estas firmas están dirigidas a evitar la monopolización de las producciones intermedias, so pena de no poder seguir dictando su voluntad en el ámbito de sus suministradores de medios de producción.

3. *Delocalisation* en relación al sector alimentario.

Cada vez más las firmas dominantes de la producción alimentaria tienen una pertenencia multisectorial, sea porque la firma especializada en su origen en la producción alimentaria invierta en nuevos sectores, sea porque a la inversa una empresa que perteneciendo en principio a otro sector desarrolle una actividad alimentaria.

4. *Delocalisation* espacial.

Las empresas que pueden tienen tendencia a realizar un auténtico traslado de sus instalaciones hacia las zonas de aprovisionamiento —es decir, bien a las agriculturas más ricas, bien a las cercanías de las ciudades, según su posición en la cadena alimentaria— y/o hacia las zonas de consumo.

Este conjunto de movimientos en los que interviene la estrategia de «desentendimiento» de las IAA necesita la aplicación de un medio fundamental, que es la movilidad del capital. A partir de aquí nos era posible interpretar los procesos de concentración del capital industrial, de constitución del capital financiero por la creación de *holdings* para la gestión de activos financieros, o por la interpenetración de los capitales industriales y bancarios, como la organización sistemática de la movilidad sectorial y espacial del capital que corresponde a la estrategia de «desentendimiento» de las IAA.

Estas conclusiones nos han llevado a formular la hipótesis de que el proceso de «desentendimiento» de las IAA no podía limitarse sólo al espacio nacional, sino que debía necesariamente utilizar las posibilidades ofrecidas por la internacionalización del capital, por varias razones.

La primera se refiere a los objetivos asignados por el capitalismo al proceso de la acumulación general del capital: aumentar la tasa de beneficio, y, o en su defecto, aumentar la masa de beneficio extraído de la actividad industrial. Esta única ley lleva a las empresas a utilizar siempre las posibilidades que una actividad multinacional puede significar: asegurar las combinaciones más beneficiosas de entre las relaciones con los suministradores, los mercados, los asalariados, la posición técnica de la empresa en relación al nivel técnico medio, con las políticas económicas nacionales más favorables, etc.

La segunda se refiere a las oportunidades históricas. De un lado, los movimientos de descolonización de los países subdesarrollados reducen las posibilidades de desarrollar sus actividades multinacionales en su territorio a las firmas de los países capitalistas evolucionados. Estas va, pues, orientadas a una privilegiada expansión en los países desarrollados. Por otra parte, las posibilidades de crecimiento de las firmas, por concentración y centralización en sólo un marco territorial nacional, se estrechan a medida que se desarrollan tales modalidades de acumulación del capital. Este movimiento viene a favorecer una estrategia de las empresas a

nivel internacional. En el mismo orden de ideas parece difícil mantener una posición de monopolio en un marco nacional. La amenaza del monopolio por la innovación, que puede ser una forma de entrar en el subsector monopolizado, obliga a aquél a innovar. La innovación hace posible un mayor beneficio extraordinario cuando la misma permite una situación de superioridad de la empresa innovadora en relación al nivel técnico medio del subsector. En consecuencia, y por definición, el monopolio nacional que innova no puede sacar todo el beneficio de esta dinámica en su marco territorial, puesto que el nivel técnico medio del subsector se confunde con el suyo propio. Consecuentemente, la obligación que tiene de innovar lleva al monopolio nacional (o a la empresa cercana a la situación de monopolio) a implantarse en otras economías exteriores o se reduce el grado de evolución de la técnica. Así, la existencia de los grandes monopolios u oligopolios nacionales necesariamente conduce a la internacionalización del capital. Esta constituye una de las explicaciones históricas de la aparición en Europa de capitales de origen americano y principalmente en el complejo agroalimentario francés.

La tercera razón, muy ligada por otro lado a la segunda, es que se desarrollan los medios de realizar estos objetivos y de dar respuesta a estas oportunidades históricas. La constitución de un capital financiero potente en las diferentes economías nacionales permite llevar la acumulación de capital a una escala internacional, mediante la organización de la movilidad del capital que la misma lleva a cabo. Igualmente la progresión de los diferentes complejos agro-alimentarios nacionales multiplica la oferta de empresas que el capital financiero puede rescatar.

En definitiva, el presente estudio se orienta a verificar la doble hipótesis de que el complejo agroalimentario nacional tiene una dinámica que le hace necesariamente participar en el proceso de internacionalización del capital, y que esta internacionalización corresponde adecuadamente a una estrategia de «desentendimiento» de las IAA frente a las limitaciones que plantea la agricultura nacional.

DINAMICA DEL COMPLEJO AGROALIMENTARIO FRANCES E INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL

La literatura económica contemporánea da una creciente importancia al fenómeno de la internacionalización del capital. Sin embargo, la misma tiende a no considerar internacionalización del capital más que a las inversiones directas de las empresas en el extranjero y, en los últimos desarrollos de su análisis, a reducir este fenómeno a la aparición de las firmas multinacionales. El fenómeno real queda de esta forma considerablemente empobrecido. En efecto, si este análisis permite comprender uno de los mayores componentes de la internacionalización del capital: el desarrollo de las multinacionales y la competencia de los monopolios a nivel internacional, el mismo arriesga dejar en la sombra los siguientes fenómenos: la internacionalización de las economías nacionales, la competencia generalizada en el plano internacional de todas las unidades de producción, grandes y pequeñas, y el debilitamiento de las políticas económicas nacionales.

La problemática general de la investigación en la que se inserta el presente estudio nos lleva a situar el fenómeno de internacionalización del capital en forma global, es decir, incomprendible ciertamente fuera del desarrollo de las firmas multinacionales, pero también y sobre todo al margen del análisis de sus efectos en los restantes agentes de la economía nacional, empresas, Estado y actividades artesanales. Nuestro método se basa a partir de aquí en la hipótesis de que la internacionalización del capital afecta al conjunto de los elementos del capital social a nivel nacional, y que el análisis del proceso de internacionalización pasa por el análisis de la internacionalización de cada una de las fases del ciclo del capital social. La internacionalización afecta al capital social en todos los momentos de su vida: sea bajo la forma de dinero (movimientos internacionales de capitales bancarios e industriales), bajo su forma de capital productivo (implantaciones multinacionales de las unidades de fabricación, movimiento internacional de la mano de obra) o bajo su forma de mercancía (importaciones y exportaciones

de bienes y servicios, intercambios internacionales de tecnología).

Históricamente el movimiento de internacionalización del capital no es nuevo. Así los intercambios internacionales de mercancías existen desde hace mucho tiempo, si bien entonces estaban marcados por el carácter nacional de la acumulación y reflejaban principalmente una cierta especialización entre los países. Igualmente la interdependencia de los centros financieros, que la crisis económica de 1929, por ejemplo, puso claramente de manifiesto, muestra que el capital-dinero es objeto de internacionalización. No obstante los movimientos internacionales de capital-dinero de entonces estaban guiados esencialmente por prácticas especulativas. Lo que resulta relativamente nuevo por su amplitud a partir de los años sesenta es la internacionalización del capital productivo en el sentido de que las unidades de producción pierden poco a poco su nacionalidad. Por encima de todo, sin embargo, el fenómeno más destacable es la unificación de todas las formas de internacionalización del capital bajo la férula del capital financiero, que integra al capital bancario, industrial y comercial. Es el capital financiero el que permite el desarrollo de las implantaciones industriales multinacionales, el que engendra la interpenetración de capitales nacionales, quien orienta los flujos internacionales de mercancías, tanto de las firmas multinacionales como de las pequeñas empresas con vocación nacional sometidas a la competencia internacional. Poco a poco la internacionalización del capital adquiere autonomía y determina el carácter de las economías nacionales, cuando hasta entonces era la situación inversa la que prevalecía.

Es por esto por lo que el fenómeno de internacionalización afecta hasta a los agentes de producción nacionales, que parecían hasta entonces al abrigo de él. Si ilustramos esta proposición para el complejo agroalimentario francés, podemos enumerar seis categorías de agentes que participan, de manera ofensiva o defensiva, en el fenómeno de internacionalización. Están en primer y destacado lugar las *firmas multinacionales*, que, sobre todo las de origen americano, adquieren progresivamente un carácter europeo. Están las *firmas líderes nacionales con vocación internacional*, que

tienen ya capacidad para implantarse en el extranjero o para tratar de igual a igual a las firmas del mismo tipo en los países extranjeros; su participación en la internacionalización es ofensiva. Están las *grandes firmas con vocación nacional* cuya potencia financiera es insuficiente para desarrollar una estrategia internacional, pero cuyo dinamismo (rentabilidad) las hace ser codiciadas por el capital internacional. La cuarta categoría de agentes está constituida por las *cooperativas agrícolas y empresas privadas medias y pequeñas*; éstas últimas pueden ser adquiribles por el capital internacional, cuando son muy rentables. Generalmente su estrategia es dictada por las firmas internacionalizadas o en vías de serlo; tienen una estrategia defensiva consistente frecuentemente, como veremos más adelante, en organizar su movilidad mediante los flujos de mercancías. La quinta categoría es la *agricultura*. Es preciso distinguir, sin embargo, entre una agricultura capitalista que puede encontrar una vía de expansión en la internacionalización de empresas y mercados y una agricultura artesanal para la que la participación en la internacionalización del capital conduce a su eliminación. Por último, el *Estado* ve también depender cada vez más su política económica del movimiento de internacionalización. Ya frene este movimiento para conservar la coherencia de la economía nacional, ya lo acelere cuando estima que la internacionalización sirve a sus propios objetivos, ya, en fin, deje hacer, actitud cuyos resultados son casi idénticos a los de las dos actitudes precedentes.

