

REORGANIZACIÓN AGROINDUSTRIAL Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EL CASO DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE GRASAS Y ACEITES EN VENEZUELA



AGUSTÍN MORALES E.

Facultad de Agronomía, Universidad Central de Venezuela, Venezuela

morales@agr.ucv.xe.



Resumen / Abstract / Résumé

53

El propósito de este trabajo es estudiar los procesos de reestructuración empresarial en la industria agroalimentaria, en general, y en la industria venezolana de grasas y aceites, en particular. A fin de lograrlo, en la primera parte se hace referencia a las tendencias que se van perfilando dentro del contexto internacional, como consecuencia de los procesos de apertura e integración económica. En la segunda, a través del eje analítico constituido por el caso de las empresas: Cargill (EEUU), Unilever (Inglaterra-Holanda), Nestlé (Suiza), Mavesa y Polar, se analiza el proceso de reestructuración empresarial que ha tenido lugar en la rama de grasas y aceites, que en Venezuela registró una notoria actividad en el mercado de fusiones y adquisiciones. El resultado de dicho análisis indica que a partir de la política de apertura e integración económica, puesta en práctica por el gobierno venezolano, se intensificó este proceso y, en consecuencia, se incrementaron los correspondientes índices de concentración de esta rama de la industria agroalimentaria. Finalmente, se examinan las implicaciones de los fenómenos analizados sobre el Complejo Sectorial de Grasas y Aceites, en particular sobre la etapa agrícola, las importaciones, el consumo y la correspondiente seguridad alimentaria. UAM, ©2002

Palabras claves:
reestructuraciones empresariales
industria de grasas y aceites
seguridad alimentaria.
Venezuela

This paper analyzes the restructuration processes of food enterprises as a general issue, particularly of the grease and oil Venezuelan industry. We analyzed the tendencies in the international context, as a consequence of the aperture and the integration economic processes. We present information of the analytic axis constituted by the following enterprises: Cargill (USA), Univeler (England and The Netherlands), Nestle (Switzerland), Mavesa and Polar. We analyzed the process of industry restructure in the grease and oil industries branch, which in Venezuela was very active at the market level of acquisition and fusion. Results indicate that since the political aperture and economical integration carried out by the Venezuelan government, the process intensified and the concentration indexes of the grease and food industry increased. Finally, we examined the implications of the phenomenon over the sectarian complex of grease and food oil, particularly at the agriculture stage, exports, consumption and food safety.

Keywords:
enterprise restructure
grease and food oil industry
food safety
Venezuela

Le but de ce travail est d'étudier les processus de restructuration patronale au sein de l'industrie agroalimentaire en général, et de manière plus détaillée pour l'industrie vénézuélienne de graisses et d'huiles. Pour cela, la première partie fait référence aux tendances qui se dessinent au sein du contexte international. La seconde partie analyse les processus de restructuration patronale qui ont eu lieu dans les branches graisses et huiles. Au Venezuela, ces entreprises ont enregistré une sensible activité sur le marché des fusions et acquisitions. Le processus s'est intensifié ces dernières années et, par conséquent, les indices de concentration de cette branche de l'industrie agroalimentaire ont augmenté. Finalement, il est examiné les implications des phénomènes analysés sur le Complexe Sectoriel de Graisses et d'Huiles, en particulier pendant la phase agricole, les importations, la consommation et la sécurité alimentaire qui en dérive.

Mots clefs:
restructurations patronales
industrie des graisses et huiles
sécurité alimentaire
Venezuela

Introducción

A partir de 1989, año en que el gobierno venezolano adoptó un programa de ajuste estructural de corte ortodoxo, operaron dentro del conjunto de la industria agroalimentaria una serie de transformaciones que permitieron a empresas nacionales y extranjeras fortalecer sus posiciones, asegurando su sobrevivencia. Esas transformaciones fueron el resultado de la convergencia de diversos acontecimientos ocurridos tanto en el plano nacional como internacional, dentro de los cuales se cuentan, en primer lugar, los procesos de apertura y conformación de espacios comerciales que hicieron posible la expansión de los agentes económicos más competitivos hacia áreas y empresas que reunían posibilidades para hacer rentables sus inversiones y, en segundo, las decisiones adoptadas por las empresas nacionales y extranjeras localizadas dentro del territorio venezolano con el propósito de asegurar su sobrevivencia dentro de un nuevo ambiente competitivo.

A fin de materializar tales decisiones, fue necesario diseñar y poner en práctica algunas estrategias como: a) el establecimiento de nuevas formas de integración horizontal a efecto de cubrir nuevos espacios o fortalecer posiciones para hacer frente a la fuerte competencia y b) la centralización de las actividades de algunas empresas alrededor de su actividad económica principal para lograr una lógica industrial más operativa. En este contexto, el objetivo de este trabajo consiste en estudiar los procesos de reestructuración empresarial que ocurren al interior de la agroindustria venezolana en general y de la industria de grasas y aceites en particular, como consecuencia de la incursión de algunas empresas extranjeras en esta rama (que hasta ese momento no había sido de su preferencia) y de la expansión de las empresas nacionales que optaron por la diversificación, en unos casos, y por la reducción de sus áreas de operación, en otros.

Antes de esbozar el esquema metodológico que orientará el desarrollo de este estudio se considera conveniente señalar algunas precisiones conceptuales y explicar brevemente las razones que determinaron las fusiones y las adquisiciones. Respecto a las delimitaciones de orden conceptual se indica que, a efecto de expandir las cuotas de mercado y aprovechar el prestigio de las marcas de

fábrica y las redes de distribución ya establecidas, las empresas alimentarias se fusionan con sus competidores o adquieren sus activos. Estas fusiones y adquisiciones pueden obedecer a diversos factores (Steiner, 1975) y las causas que explican su constitución pueden ser divididas en tres grandes corrientes: desde aquéllas que vinculan su conformación a la necesidad de racionalizar los procesos productivos hasta las que toman en cuenta razones de índole especulativo (Scherer, 1988; Scherer y Ravenscraft, 1987), pasando por las explicaciones que aluden al conflicto de intereses entre accionistas y directivos respecto a la estrategia empresarial más correcta a adoptarse (Manne, 1965).

Dentro del mismo aspecto relacionado con las delimitaciones de orden conceptual, se menciona el correspondiente al proceso de globalización, el cual ha incidido sobre un aceleramiento de los programas de integración económica. El referido concepto no fue reconocido como académicamente relevante hasta mediados de los años ochenta y ha sido explicado desde dos diferentes puntos de vista, a saber: 1) cuya explicación pondera los aspectos sociales (Albrow, 1997; Giddens, citado por McGrew, 1992) y 2) su explicación enfatiza los aspectos estrictamente económicos (Waters, 1995) entre los que se privilegia a los siguientes: el comercio mundial, la inversión comercial, los intercambios financieros, las migraciones laborales, la cooperación económica internacional y los modelos o prácticas organizacionales o gerenciales. A partir de esta última explicación, la globalización se puede definir como "el crecimiento acelerado de la actividad económica que atraviesa las fronteras regionales y nacionales definidas políticamente. Se expresa en el movimiento de productos tangibles o intangibles y de servicios —entre ellos los derechos de propiedad— vía el comercio y la inversión... Es motivada por las acciones de actores económicos individuales —compañías, bancos, personas—, usualmente en busca de beneficios y, a menudo, estimulados por las presiones de la competencia. Es por ello, que la globalización puede caracterizarse como un proceso centrífugo, que incide en lo económico, siendo también un fenómeno microeconómico. De esta manera, uno de los efectos de la globalización, es el acortamiento de la distancia económica, no sólo entre países y regiones, sino también entre los actores económicos" (Oman, 1996: 27).

Con base en los aspectos esbozados en los párrafos anteriores, el trabajo fue tratado con el siguiente esquema metodológico: En un principio fue necesario establecer el marco referencial dentro del cual se manifestaron los procesos de reestructuración empresarial; en este sentido, en una primera instancia se estimó conveniente hacer referencia al contexto internacional en medio del cual las empresas pertenecientes a la industria de grasas y aceites desarrollaron las estrategias destinadas a expandir sus cuotas de mercado. Después, mediante la utilización de fuentes secundarias publicadas entre 1991 y los primeros meses de 2001 (documentos publicados por organismos públicos y privados; revistas especializadas en aspectos económicos, como *América Economía*, *Producto*, *Gerente*, *Dinero*, *Número*; las páginas tituladas *The Wall Street Journal* y *Financial Times*, incorporadas en los diarios *el Nacional* y *Universal*, respectivamente; los cuales conforman el soporte documental correspondiente al proyecto "Sistema Agroalimentario Venezolano" que se desarrolla en la Facultad de Agronomía de la Universidad Central de Venezuela), se procedió a analizar las reestructuraciones ocurridas en la Industria Agroalimentaria Venezolana de Grasas y Aceites (CIU 315); a continuación, se examinó el fenómeno de concentración que ineluctablemente se derivó de los procesos de fusión y adquisición emprendidos por las empresas con el propósito de lograr la dimensión, la escala apropiada o las sinergias requeridas para tornarse competitivas en un mercado cuyas características eran marcadas por el renovado e intenso proceso de apertura e integración económica. Al tiempo que se analizó el fenómeno de la concentración, se estudió el relativo al incremento del grado de transnacionalización que acusó esta industria. Finalmente, se trató de vislumbrar las implicaciones de los fenómenos estudiados sobre las etapas que conforman el llamado "circuito agroalimentario de grasas y aceites", en particular, sobre la etapa de la producción agrícola, las importaciones, el consumo y la seguridad alimentaria.

Antes de iniciar la exposición, es importante destacar que durante su concepción y desarrollo se trató de no asumir posiciones maniqueas ni mucho menos expresar juicios de valor que señalen como deseables o perniciosas a las inversiones extranjeras; en este sentido, coincidimos con quienes consideran que los fenómenos relacionados con esta materia y sus consecuencias no son desdeñables y, por lo tanto, requieren ser conocidos y evaluados.

Contexto general de la reestructuración empresarial

En este apartado nos limitamos a señalar los rasgos contextuales más importantes: a) la expansión de las empresas agroalimentarias europeas, y b) los aspectos que corresponden a la integración subregional Andina.

En Europa, los significativos cambios en el conjunto de sus sistemas agroalimentarios (Basili, et al., 1998; Benko, 1990; Galliano, 2000; Green y Rocha Dos Santos 1992; Green y Scheller, 1999; Hirst y Zeitlin, 1990; Jhan, 1991; Piore y Sabel, 1987; Posada y Devoto, 1998; Rodríguez-Zúñiga y Soria, 1992), así como la conformación y cristalización del mercado único, obligó a las empresas en general y a la industria agroalimentaria en particular a iniciar un proceso de reestructuración, cuya ampliación de los espacios comerciales hizo posible la expansión de las empresas más importantes hacia otras áreas económicas dentro y fuera continente. En efecto, a partir de la segunda mitad de la década de los 80, las empresas europeas iniciaron un proceso de expansión hacia EEUU aprovechando algunas circunstancias, como las financieras por las que atravesaba ese país, coyuntura que permitió no sólo la penetración de industrias, sino también la adquisición de sucursales de empresas estadounidenses localizadas en Europa. El resultado fue que dos empresas europeas (Nestlé y Unilever) junto con una estadounidense (Phillips Morris) empezaran a hegemonizar ese mercado conformado prácticamente por sesenta grupos económicos con facturación registrada de 370,000 millones de dólares (Green, 1993). Tal situación configuró un cuadro indicativo del peso dominante de las empresas agroalimentarias europeas en el contexto internacional y, consecuentemente, la pérdida relativa de la posición dominante ejercida por las empresas estadounidenses, que pasaron a ocupar un segundo plano al ver disminuir su participación en el mercado del 60% a apenas un tercio de la facturación realizada por las más grandes empresas mundiales (Green, 1993:13).

La estrategia adoptada para lograr los resultados reseñados, se inscribe dentro de lo que comúnmente se denomina adquisiciones. Debido a que por lo general resulta oneroso, las empresas tratan de concentrar esas adquisiciones en los sectores en que ya conocen el producto o el mercado, con lo que logran desprenderse o realizar desinversiones

en aquellas que no cuentan con ventajas competitivas, tanto desde el punto de vista de las actividades del I + D como de sus cuotas de mercado; es el caso de Nestlé que realizó desinversiones en la producción de leche líquida, o el relativo a BSN que tiende a retirarse del mercado de galletas para mantenerse o inclusive tratar de incrementar su cuota de mercado en cerveza y aguas minerales, o Unilever que propende a concentrar su actividad en la manipulación de cuerpos grasos; a estos ejemplos puede sumarse el de Cargill que tiende a converger en los aspectos relativos al comercio internacional de materias primas para su transformación. Respecto a la estrategia que comúnmente se conoce con el nombre de fusiones, se indica que el mayor interés de las empresas que la eligieron recayó en la asimilación de fábricas nacionales de prestigio reconocido a fin de abarcar marcas ya establecidas con el propósito de difundirlas en un espacio económico mayor; es el caso de la compra de Buitoni por Nestlé y de Boursin por Unilever.

Las estrategias cuyos rasgos más generales hemos venido reseñando, como es lógico suponer, han debido de significar una mayor eficiencia productiva y un apreciable incremento del poder de mercado. A su vez, este fenómeno debió provocar inevitablemente importantes repercusiones en los países donde ocurrió. A este respecto se señala que, Venezuela, a raíz del proceso de apertura (Morales, 1994) y de su incorporación a los procesos de integración económica, fue escenario de la aplicación de las referidas estrategias dentro la industria agroalimentaria en general y dentro de la rama de grasas y aceites en particular.

El otro aspecto del marco en que se desarrolla este trabajo es la integración económica, que ha sido puesta nuevamente en el tapete a raíz de las transformaciones que han ocurrido en la estrategia de desarrollo de los países que conforman el Pacto Subregional Andino. Ese renovado interés deriva de que la referida integración garantizaría mejorar las condiciones de inserción de estas economías a un mundo globalizado. Debido a que muchas de las decisiones que se tomaron en ese acuerdo subregional incidieron sobre los procesos de reestructuración de las empresas agroalimentarias de Venezuela, a continuación se exponen brevemente algunos aspectos relacionados con los orígenes y el desarrollo de esta integración.

A mediados de los sesenta, se inició un movimiento destinado a acelerar la integración de los países de mercado insuficiente y los de menor desarrollo relativo, integrantes de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). El Acuerdo Subregional Andino, conformado por Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, preceptuaba, entre otros aspectos, la liberalización total del comercio dentro de los diez primeros años después de su promulgación y la implantación de un arancel externo común en dos etapas; Además de la programación conjunta de la inversión industrial en los principales sectores, la distribución de importantes proyectos industriales en el área y la creación de empresas industriales multinacionales (Morales, 1977). En cuanto concierne a la integración del sector agropecuario, los propósitos se orientaron a impulsar el desarrollo agrícola y agroindustrial y alcanzar seguridad alimentaria a través de la complementación, la especialización, el desarrollo del comercio intrasubregional, la disminución de la dependencia alimentaria externa y el incremento de las exportaciones.

Durante la década de los 70, el énfasis de las deliberaciones en el seno del acuerdo recayó en el sector industrial y poco, por no decir nada, en el agrícola. A pesar de esto y de los esfuerzos desplegados, los avances para lograr la integración de sector fueron modestos. Las consecuencias de esa escasa atención abarcaron cuasi toda la década de los 80; durante la cual el referido se caracterizó por: a) la producción agropecuaria durante 1980-1989 generó un producto interno bruto que se mantuvo casi estancado en términos per cápita, al representar apenas una tasa promedio de crecimiento del 2.6%, y la situación de dependencia alimentaria empeoró respecto al período anterior; b) el intercambio intrasubregional fue prácticamente insignificante, y c) los niveles de consumo y nutrición se deterioraron en forma reveladora, sobre todo en los últimos años, como consecuencia de la crisis económica provocada por los efectos de la deuda externa y las políticas de ajuste estructural (Departamento Agropecuario de la JUNAC, 1991).

A pesar de estos hechos nada alentadores, y sus consecuencias, se debe reconocer que, a partir de 1980, el problema agrícola empezó a cobrar cierta importancia dentro de las negociaciones para llevar adelante el proceso de integración en materia agropecuaria, es así como, en 1983, se adopta el lla-

mado "Sistema Andino José Celestino Mutis sobre Agricultura, Seguridad Alimentaria y Conservación del Ambiente". Sin embargo, la imposibilidad para lograr la necesaria armonización de las políticas conspiró en contra del avance del proceso integracionista, por lo menos hasta diciembre de 1989, cuando los presidentes andinos suscribieron la llamada Declaración de Galápagos que, entre diversos aspectos, consideró la posibilidad de esbozar una política agropecuaria común dentro del Grupo Andino, revisar algunos mecanismos como: armonizar las políticas agrícolas de los países que conforman este acuerdo y considerar el Programa de Liberación y el Arancel Externo Común.

Considerando que la apertura comercial sin mecanismos de defensa podía borrar del paisaje andino muchos cultivos, en noviembre de 1991, los ministros plenipotenciarios de los cinco países andinos (Chile dejó de pertenecer al grupo) se reunieron en Caracas para asistir al Sexagésimo quinto período de sesiones extraordinarias de la Comisión de la JUNAC, convocada con la finalidad de definir los mecanismos arancelarios que deberían entrar en vigencia a partir del 31 de diciembre de 1991, fecha en que se debía establecer la zona de libre comercio en la región. Con ese propósito, la agenda a discusión contemplaba la definición del Arancel Externo Común (Propuesta 245 de la JUNAC), el establecimiento de un Arancel Externo Mínimo Común, la definición de la Política Comercial Externa del Grupo Andino, las normas sobre la valoración aduanera, la armonización de incentivos a las exportaciones, las cláusulas de salvaguarda para los productos considerados sensibles y, en lo que concierne al interés de este estudio, el análisis de las bases para la armonización de franjas de precios agropecuarios.

El mecanismo de franjas de precios agropecuarios fue establecido con el propósito de reemplazar los instrumentos tradicionales de control de la importación de los alimentos (cuotas, licencias, precios y monopolios estatales de importación) y para incorporarlo como una parte de la nueva estrategia de apertura comercial; sin embargo, durante su aplicación se percibieron claras diferencias entre los países signatarios y cabe señalar que fue duramente cuestionado por la Cámara Venezolana de Industria de Alimentos (CAVIDEA), mostrando la tenaz resistencia de esta agrupación a cualquier

planteamiento que considere protección a la agricultura (Perry, S., 1993; El Nacional, 17.10.93:E-1).

En 1993, entró en vigencia la zona de libre comercio para los bienes agroalimentarios y, en noviembre de 1994, quedó aprobado el Arancel Externo Común y el Sistema Andino de Franjas de Precios. Estas dos medidas, a las que se pueden añadir las correspondientes a las normas sanitarias, la eliminación de los subsidios a las importaciones intrarregionales, la liberalización sin restricciones formales del comercio agroalimentario, la búsqueda de armonización de políticas y los apoyos a la agricultura, constituyen el sustento de la llamada Política Agropecuaria Común Andina (PACA).

Dentro de ese contexto y en los años que prosiguieron a 1995, los flujos comerciales entre estos países se han incrementado en gran medida, sobre todo entre Colombia y Venezuela (Gutiérrez, 1998, 2001), y se ha desarrollando un ambiente propicio para que se dé en Colombia y Venezuela una serie de acuerdos empresariales en el sector agroalimentario, dentro de los que se señalan las alianzas estratégicas entre Fleishman y Nabisco, Vikingos y Transtuna, Noel y Frito, Alpina y Plumrose, Industrias Alimenticias Noel y Alimentos Heinz (García, 1995). Además de las inversiones realizadas en Colombia por el Grupo Polar en las ramas de cerveza, harina precocida, malta y otros productos.

Reestructuraciones empresariales en la industria de grasas y aceites de Venezuela (IGAV)

De conformidad con las cifras aportadas por el Ministerio de Agricultura y Cría (1991:12), en 1990, 17 empresas producían aceite, manteca, margarina y mayonesa en Venezuela; cuatro de estas controlaban el 64.2% del mercado. Como en años anteriores, la hegemonía de Mavesa (que contaba con Procter and Gamble como socio extranjero) era incontrastable. Tal supremacía se incrementó con la adquisición de las empresas Alaca, El Águila, Productora de Grasas y Branca (MAC, 1991), y de esta forma, Mavesa se constituyó en la unidad empresarial que procesaba y competía con todos los productos de este "circuito agroalimentario", a saber: aceite comestible e industrial, margarina, mayonesa y grasa hidrogenada —procesados en un porcentaje alto con importaciones de aceite "crudo"

y no con materias primas nacionales, debido a que la estructura técnica del aparato agroindustrial de grasas y aceites en Venezuela está diseñada en una altísima proporción para refinar, envasar y no precisamente para extraer aceite (Morales, 1985a,b)—. Dentro de este mercado cabe destacar además la presencia de la empresa Polar que participa, no sólo con la producción de aceite de maíz, como subproducto del procesamiento de harina precocida (67%), sino que ejerce el liderazgo en otros productos de consumo masivo, como cerveza (87%), snacks (67%), helados (60%), malta (60%) y arroz (35%).

58 Posteriormente, Mavesa fue reestructurada con base en la composición de capital social ya que el socio extranjero (Procter and Gamble) salió del negocio para especializarse en la rama de su dominio: la fabricación de detergentes y otros productos. En esas circunstancias y en el momento en que ingresaban al mercado otras empresas, con una singular agresividad (Coles, 1993), Mavesa emitió, en 1992, acciones en la bolsa de Caracas y decidió colocarlas en el mercado internacional. En efecto, a fin de compensar las limitaciones financieras del mercado nacional de valores, Mavesa el 27 de octubre de 1993 emitió 5'600,000 de ADS (American Depositary Shares) a un precio base de 8.16 dólares, operación que le permitió recaudar cerca de 5,000 millones de bolívares, que fueron utilizados para cancelar sus deudas y ubicarse en una destacada posición financiera, y le abrió las puertas para su incursión en los mercados bursátiles internacionales; de esta forma, logró las condiciones para asegurar la posibilidad de su crecimiento futuro, que se enmarcaron dentro de los siguientes lineamientos: a) asegurar liquidez a sus accionistas, para lo que fue menester acudir a la Bolsa de Valores; b) concretar alianzas financieras; c) otorgar a sus obreros y empleados la oportunidad de participar como accionistas, y d) buscar la posibilidad de establecer alianzas estratégicas.

A fin de constituirse en una multinacional andina, Mavesa desplegó actividades que le permitieran la ampliación de sus fronteras geográficas a través de la exportación. De ese modo ingresó a Colombia mediante un acuerdo de complementación con la Compañía Nacional de Chocolates y, a través de ésta, al Ecuador, donde la empresa colombiana ya estaba

establecida. Dicho acuerdo de complementación, mediante el cual cada socio coloca a disposición del otro sus respectivos mecanismos de distribución, posibilitó en octubre de 1993 el lanzamiento en Colombia de la Mayonesa Mavesa (marca comercial) con gran éxito porque en sólo tres meses abarcó un 5% del mercado y los planes para el futuro se orientaron hacia la posibilidad de expandirse al resto de los países signatarios del Acuerdo de Cartagena.

Como ya se dijo, el período al que nos referimos se caracterizó por una inusitada y agresiva penetración de otras empresas (que no habían incursionado en estas actividades) en el mercado venezolano de grasas y aceites. En efecto, Cargill adquirió los activos de la empresa nacional Laurak (8% de participación en el mercado) y Unilever adquirió los activos de Facegra (13.1% del mercado). Ya en posesión de un importante segmento del mercado venezolano, Cargill realizó una "transacción" con Mavesa el 1 de julio de 1993: el traspaso de Mavesa a Cargill, de la línea de aceites industriales, así como sus marcas de aceite comestible (incluyendo la acreditada marca Vatel), y por su parte, Cargill traspasó a Mavesa la línea de productos "La Torre del Oro" conformada por los siguientes productos: mayonesa, vinagre, salsa rosada, mostaza, encurtidos y otros productos de mayor valor agregado. Esta última transacción incluyó además el compromiso de abastecimiento de materias primas por parte de Cargill a Mavesa. De esa forma, Mavesa se concentraba en la producción de margarina, mayonesa, quesos procesados, jabón y otros productos de consumo masivo. Tales adquisiciones determinaron un incremento del grado de concentración y del grado de transnacionalización de esta industria, aspecto que no se aborda en este trabajo.

En el período que va de 1988 a 1994 (último año de la publicación de la Encuesta Industrial a cuatro dígitos de la CIIU por parte del gobierno venezolano), la IGAV acusó una elevada concentración técnica. Si con los datos provenientes de la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI) se procede a construir la Curva de Lorentz para el valor bruto de la producción y para el valor agregado, y a partir de dichas curvas se calcula el Índice de Concentración de Gini, los resultados obtenidos son los que se insertan en el Cuadro 1, que denotan con claridad su sentido.

CUADRO 1. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE GINI CORRESPONDIENTE AL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN Y AL VALOR AGREGADO GENERADO POR LA INDUSTRIA DE GRASAS Y ACEITES EN VENEZUELA DURANTE 1988-1991.

Años	VBP	VA
1988	0,397	0,413
1989	0,481	0,514
1990	0,559	0,566
1991	0,543	0,575

Para nuestros propósitos, más importante que el grado de "concentración técnica" es el grado de "concentración económica" (Labyini, 1966), es decir, aquella que está referida a las empresas que controlan el mercado. Tal concentración puede ser deducida por aproximación de los datos incluidos en el Cuadro 2, que presenta el valor de las ventas para el año 1991, registrados y publicados por la

revista Economía, negocios, mercadeo (Olmos, 1994). Se acude a esta fuente debido a la carencia de estadísticas provenientes de organismos oficiales que, en virtud de disposiciones expresas, no publican ni suministran información relativa a los cinco dígitos de la CIU. Dichos datos pueden complementarse con los que se presentan en el Cuadro 3.

CUADRO 2. CUOTA DEL MERCADO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTORAS DE GRASAS Y ACEITES. 1991 (EN BOLÍVARES CORRIENTES)

Empresa	Capital	Origen Capital	Personal	Ventas 1991 (mill. de Bolívares)
Mavesa	6.000	ND	3.300	18.000
Carguill	5.000	USA	3.100	8.500
Unilever	1.247	USA	1.080	5.100
Coposa	1.500	NAC	819	4.300
Alimentos Kraft	516	USA	646	3.578
Grásas Valencia	1.200	NAC	350	3.500
Aliven	112	NAC	352	627
Oleograsas	152	NAC	120	180

Fuente: Economía, Negocios, Mercadeo, Ranking las más grandes de Venezuela. Caracas. Año 13(579):23-31, octubre 1992. Cit. por Olmos, 1994.

Las cifras del Cuadro 2 pueden corroborar que el mercado se halla prácticamente hegemonizado por cuatro empresas, dos de esas pertenecen al capital transnacional. Una información pormenorizada

como la que se presenta en el Cuadro 3, ofrece una idea más precisa acerca del grado de "concentración económica" y nos indica que Mavesa es líder en el mercado de Margarina.

CUADRO 3. CUOTA DE MERCADO DE LAS EMPRESAS QUE PROCESAN ACEITE COMESTIBLE, MARGARINA, MAYONESA Y MANTECA EN VENEZUELA

Productos	Empresas	Cuota de Mercado
Aceites comestibles	Garguill	38%
	Coposa	15%
	Grasas Valencia	15%
	Unilever	15%
	Remavenca	8%
	Otros	9%
Margarina	Mavesa	63%
	Oleograsas	23%
	Otros (Kraft, Gr. Valencia)	14%
Mayonesa	Alimentos Kraft	50%
	Mavesa	48%
	Aliven	2%
Manteca	Mavesa	Líderes en el mercado

Fuente: J. Olmos (1994).

60

Con el propósito de complementar la información estadística precedente, se incluye el resultado de los cálculos realizados con las variables económicas correspondientes a la "gran industria" (GI), todas registradas en la Encuesta Industrial correspondientes al año 1994. Este estrato (GI) respondió por el 53.85% del total del número de establecimientos industriales, el 93.22% del personal ocupado y el 96.25% del capital fijo existentes en la IGAV; además, generó el 96.08% del valor bruto de la producción y el 97.32% del valor agregado. La "pequeña industria" no registró actividad en ese año.

Por otra parte, se considera útil para nuestro propósito referirse al cálculo de los perfiles industriales correspondientes a esta rama de la industria agroalimentaria realizados con los datos de la Encuesta Industrial de 1994, cuya explicación exponemos a continuación:

1. De la relación existente entre materia prima importada respecto a la nacional se puede deducir que el grado de dependencia del exterior que acusa la IGAV es mayor respecto a toda la industria manufacturera (IM) y a la agroalimentaria (IA).
2. El resultado del cálculo relativo al valor agregado por persona ocupada (que representa una estimación de la productividad media por trabajador), se señala que la productividad del trabajo registrada en la IGAV está por encima no sólo de la registrada por la IM, sino también de la registrada para la IA.

3. La relación Beneficio bruto / valor agregado en la IAGA dio como resultado un porcentaje mayor al calculado para el total de la IM y de la IA.
4. En cuanto concierne a la relación entre el valor agregado y el valor bruto de la producción, el dato calculado para la IGAV fue de 0.426, cifra que podría sugerirnos que un 42.6% del VBP corresponde a VA y un 57.4% a la materia prima y otros gastos operativos. Si se compara con los valores correspondientes a la IM (0.399) y la IA (0.310), se observa que la IGAV generó más valor agregado en el proceso de transformación de la materia prima en comparación con la IA y la IM en conjunto.
5. En la relación valor agregado y capital fijo se observa que el dato más elevado corresponde a la IGAV (3.414). Si se compara con los registrados para la IM (1.553) y la IA (2.522), nos sugiere que para unidades de valor agregado equivalente, la IGAV requiere menor inversión de capital; de esto se deduce también que los procesos de transformación que ocurren en esta rama de la industria agroalimentaria, son relativamente sencillos y que no se requiere el uso de tecnología costosa para desarrollarlos. Dentro de la IGAV, la relación registró sus mayores valores en la gran industria (3.452) y en el estrato inferior de la mediana industria (2.623).

En resumen, se destaca entre otros aspectos el hecho de que la IGAV, por lo menos hasta 1994, constituye una industria altamente productiva y registra un alto grado de transnacionalización y de concentración, Cuadro 4.

CUADRO 4. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE GINI CORRESPONDIENTE AL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN, VALOR AGREGADO Y CAPITAL FIJO 1991-1994.

AÑO	VBP	VA	CF
1991	0.543	0.575	0.530
1992	0.501	0.507	0.549
1993	0.222	0.229	0.232
1994	0.422	0.435	0.424

Fuente: Curva de Lorentz calculada para los años y las variables indicadas.

Como ya se mencionó, el organismo oficial responsable de la publicación de la Encuesta Industrial dejó de publicar desde 1995 las estadísticas a cuatro dígitos de la CIIU. Por lo tanto, resulta imposible profundizar el análisis a partir de datos estadísticos. En su lugar, se reseñará (con base en la información secundaria referida) la serie de cambios que se han operado al interior de esta industria, sobre todo, respecto a las empresas líderes.

Con el imperativo de asegurar su crecimiento y aumentar su eficiencia y competitividad, Mavesa exploró una alianza estratégica en el área financiera, que se concretó cuando la International Finance Corporation se convirtió en accionista de la firma. Acción que se complementó con una campaña destinada a lograr la diversificación de la empresa, campaña que se potenció posteriormente con las decisiones que condujeron a la adquisición de empresas nacionales. De ese modo, en 1996, adquirió la Yukery de la Organización Diego Cisneros, con lo que elevó de 100 a 150 su cartera de productos. Esta operación significó su transformación de empresa productora de grasas y jabones, en una fabricante de productos alimenticios y de limpieza; es decir incurrió en la producción: grasas, jabones, salsas, agua mineral, achocolatados, jugos de frutas y compotas —la mayoría constituyen productos de mayor valor agregado. Por otro lado, con el propósito de introducirse aún más en el área andina, la firma a la cual estamos haciendo referencia, logró penetrar el mercado del Perú en 1997, a través de Richard O. Custer SA, lo que le significó contar con 8 mil comercios en forma directa. El cálculo de los porcentajes de las exportaciones por esa y otras operaciones empezó a mostrar los siguientes resultados: alimentos, 66.5%; camarones, 15.6%; ajonjolí, 13.7%; productos de limpieza un 4.2% de las ventas. En general, sus ventas netas se ubicaron en 1998 en 191,000 millones

de bolívares, a los alimentos procesados correspondió algo más del 70% (UCV. Facultad de Agronomía, 1999).

Adicionalmente, se puede indicar que el año 1997 constituyó para Mavesa un período de gran significación porque logró su ingreso a la Bolsa de Nueva York (New York Stock Exchange, NYSE), dándole mayor liquidez y una importante presencia en la comunidad de inversionistas. En 1998, alrededor de las dos terceras partes de los volúmenes negociados mensualmente se transaron en la bolsa, y el resto se negoció en las de Caracas, Electrónica de Venezuela y de Maracaibo. Debido a esos hechos, Mavesa pudo contabilizar unos 2,800 accionistas en Venezuela y más de 700 en el exterior al cierre del año fiscal correspondiente a 1997. A pesar de su crecimiento, proyectó una reestructuración para lograr el control eficiente de los negocios que hasta ese momento administraba. Esa reorganización se inició en octubre de 1998 bajo el criterio de dividir las operaciones en unidades de negocios, con dos objetivos fundamentales: 1) diferenciar las áreas operativas de las de apoyo, y 2) lograr niveles mayores de responsabilidad. Los procesos de reingeniería que fue menester realizar le permitieron incrementar sus ventas anuales totales y lograr un crecimiento del 13% con respecto a 1999 (UCV. Facultad de Agronomía, 2000) y, en cuanto concierne a la rama de alimentos, las referidas decisiones le permitieron mantener el liderazgo en margarina y, en los otros rubros alimenticios, cubrir los porcentajes que se especifican a continuación: jugos (50%), bebidas achocolatadas (67%), mayonesa (47%) y vinagre (41%). En el 2000 buscó además mejorar el valor de la empresa en la Bolsa de Nueva York con el lanzamiento de un plan de recompra de acciones por 45 millones de dólares.

Mientras ese dinamismo acontecía en la industria venezolana de grasas y aceites, Cargill adquirió los activos de Gramoven (subsidiaria de Bunge and Born) y, no sólo logró acrecentar su presencia en la rama de cereales para consumo humano, sino que empezó a compartir con Empresas Polar un significativo segmento del mercado. Por otro lado, Polar (que actualmente cuenta con una nómina de 14,000 trabajadores y genera empleo indirecto para unas 120,000 personas), hasta el año 2000, logró establecer sociedades con más de 15 empresas multinacionales, entre las que destacan Pepsico, Makro, Fritolay, Banco Bilbao Vizcaya, Owens Illinois y Casino, y respecto a sus planes para el ejercicio fiscal 2000-2001, tenía prevista una inversión de 150 millones de dólares para cubrir programas de actualización tecnológica, capacitación y establecer nuevas plantas; además, al cierre del ejercicio fiscal 1999-2000, logró un crecimiento de 5% en sus ventas, que se ubicaron en 2,031 millones. Igualmente, Nestlé inauguró en el estado Aragua una de las más modernas plantas de alimentos en América Latina, con la cual se proponía abastecer no sólo la demanda interna, sino también la de Colombia, Ecuador y las islas del Caribe.

¿Qué razones justifican mencionar en esta parte del trabajo a las empresas Polar y Nestlé? En primer lugar, el hecho de que el 22 de enero de 2001, Polar lanzó una oferta pública de adquisición de acciones sobre el 100% de Mavesa, después el 2 de febrero, los representantes del Grupo Polar y de Mavesa introdujeron ante la Comisión Nacional de Valores la solicitud formal de la Oferta Pública de Adquisición (OPA), que a guisa de una entrega por capítulos fue de conocimiento público; en segundo lugar, la OPA Polar-Mavesa, se convirtió en una contienda de grandes proporciones dentro del mundo empresarial venezolano porque (según algunas fuentes financieras) la multinacional Nestlé habría manifestado también su inclinación en disputar a Polar la adquisición de Mavesa. A estos hechos se sumaron los comentarios sobre el interés por parte de Cargill y Unilever para realizar una oferta en el mismo sentido. En el momento en que se da lectura a este trabajo, tal disputa se habrá dilucidado en favor de una u otra de las referidas empresas. Sea cual fuera el resultado, lo cierto del caso es que el índice de concentración de la rama objeto de este estudio se habrá incrementado ostensiblemente y ese hecho tendrá importantes repercusiones en los "componentes" del llamado "circuito agroalimentario de

grasas y aceites", en particular, en el "componente primario" (etapa agrícola) y en el "componente consumo". En Venezuela, los alimentos que se originan en este "circuito" constituyen productos importantes de consumo masivo, si se compara con otros países en desarrollo en los que las raíces y tubérculos, plátano y otros productos feculentos, ocupan un lugar destacado como aporte de calorías.

Implicaciones de las reestructuraciones sobre el circuito agroalimentario de grasas y aceites de Venezuela

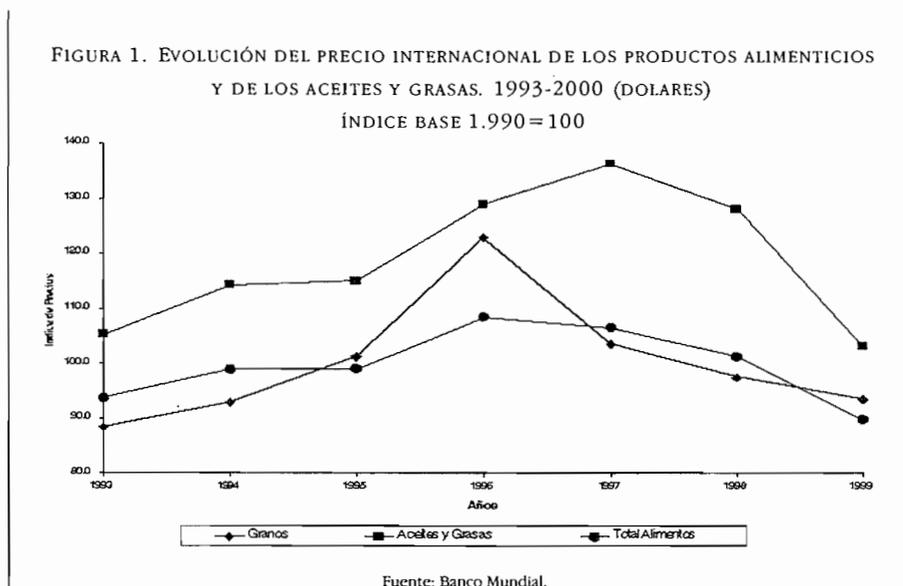
El panorama económico que Venezuela enfrentó a partir de 1989 (año inició del Programa de Ajuste Estructural), repercutió significativamente sobre el dinamismo del sector agroalimentario en general (Morales, 1994) y sobre el sector productor de cultivos oleaginosos, en particular. Mientras la industria venezolana de grasas y aceites mostraba el comportamiento descrito, la producción nacional de oleaginosas, vale decir de materias primas, no lo mostró debido a que el área sembrada disminuyó significativamente y, a su vez, la producción durante el período 1989-2000, como se observa en el Cuadro 5; con excepción de la Palma Aceitera, cultivo que manifestó un importante dinamismo a partir de 1991. De los datos incluidos en el cuadro, se dedujo además que el ajonjolí mostró una ligera recuperación a partir de 1996.

La disminución del área cultivada de oleaginosas y de su producción, además de haber contribuido a agudizar el desempleo en el sector rural, fue una razón más que suficiente para justificar las importaciones; que se incrementaron al punto que el abastecimiento externo ha sobrepasado el 90%. De esta manera, se reeditó, con mayor intensidad, la situación prevaleciente durante las últimas décadas, cuando la participación del abastecimiento externo fue proporcionalmente mayor porque no fue posible aumentar la producción interna y la importación contribuyó a agudizar esa falta de dinamismo.

El incremento significativo de las importaciones, Cuadro 6, obedeció al hecho expuesto anteriormente y al descenso de los precios internacionales de los productos agrícolas en general y de las principales materias primas utilizadas en el país para el procesamiento de grasas y aceites. En relación con este último aspecto, se señala que las informaciones

estadísticas sobre el comportamiento de los precios internacionales procedentes del Banco Mundial (1993), que toman como base el año 1990 y expresan los valores en dólares constantes, muestran que de un índice de 270 registrado en 1977 se descendió a 85, en 1992. Ese mismo comportamiento del índice de precios de 1993 a 2000, se incluye en el Gráfico 1, que muestra como los precios internacionales empezaron su descenso a partir de 1997.

Adicionalmente, se puede destacar que las importaciones de oleaginosas en 1999 (Cuadro 6) ascendieron a 243,000 toneladas métricas, mientras la producción interna apenas alcanzó 43,000; de ese volumen de importaciones, el aceite crudo de soya representó un 92%. Por otra parte, se señala que hasta octubre del 2000, las importaciones registraron un volumen equivalente a 165,000 toneladas métricas.



CUADRO 5.
EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE COSECHADA Y DE LA PRODUCCIÓN DE ALGUNOS RUBROS OLEAGINOSOS EN VENEZUELA (1989-2000).

Años	Ajonjolí		Algodón		Girasol		Maní		Soya		Palma Aceitera	
	S	P	S	P	S	P	S	P	S	P	S	P
1989	137,621	68,535	64,233	87,228	123,210	101,155	5,841	11,308	7,088	8,165	3,817	41,140
1990	98,177	50,561	72,097	85,147	137,791	122,772	2,717	4,958	3,307	3,796	4,749	48,161
1991	106,069	45,072	51,462	71,876	40,676	37,774	2,611	4,777	6,502	9,107	6,085	50,045
1992	39,588	20,586	48,643	65,862	25,888	25,526	2,316	3,822	862	1,250	11,398	70,678
1993	22,542	14,362	36,188	45,560	22,156	24,791	3,922	6,285	3,164	4,869	12,860	102,881
1994	21,697	9,282	40,571	51,241	11,157	11,665	300	641	2,013	3,618	16,103	144,934
1995	29,952	17,249	38,893	33,082	14,784	13,298	1,072	1,204	1,628	2,716	18,799	172,393
1996	41,348	26,149	32,432	42,348	12,248	11,256	604	1,110	2,175	6,345	27,813	255,054
1997	44,549	28,054	48,106	59,291	7,972	8,570	1,192	1,534	2,259	6,518	28,135	316,022
1998	45,621	27,306	37,191	43,066	5,791	5,611	1,002	2,260	2,020	5,680	25,000	338,714
1999	51,567	31,262	30,016	37,545	5,199	5,017	611	1,570	1,893	4,491	24,956	336,260
2000*	54,264	32,082	20,345	24,888	3,548	4,423	352	1,824	1,691	4,491	22,851	350,570

*Cifras sujetas a revisión
S= Superficie Cosechada (Ha.)
P= Producción (t).

Fuente: Ministerio de la Producción y el Comercio. C.I.D.E.T. (Centro de Información y Divulgación Estadística y Técnica).

CUADRO 6. IMPORTACIONES DEL ACEITE CRUDO O EN BRUTO DE SOYA 1989-2000.

Año	Volumen (Kg)	Valor (Bs)	Valor (\$)
1989	95'516,945	1'057'632,201	44'969,155
1990	104'611,659	2'253'475,565	47'430,329
1991	126'528,892	3'193'672,196	56'251,762
1992	132'062,056	3'731'393,920	54'612,225
1993	118'185,064	4'688'144,142	51'977,982
1994	137'130,600	12'391'417,679	80'567,902
1995	154'797,488	18'766'534,614	104'282,069
1996	94'641,548	45'507'275,562	62'618,768
1997	143'238,602	43'027'391,781	88'024,811
1998	174'395,263	61'214'336,473	113'668,560
1999	243'241,166	69'214'578,995	114'933,401
2000*	165'449,163	4'227'220,237	65'245,615

* Importaciones hasta el mes de octubre del año 2000.

Fuente: OCEI, Anuario de Comercio Exterior.

64

A pesar de las reiteradas prédicas del gobierno respecto a que la apertura comercial agrícola detendría el incremento de los precios de los alimentos y la inflación, por lo menos hasta 1999, continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos procesados (que incluye la industria de grasas y aceites) con insumos importados se siguió mostrando por encima del índice general (Gráfico 2). Tales importaciones aumentaron en virtud de la política de apertura comercial y determinaron dos efectos antagónicos: Por un lado, permitieron mantener la oferta de los alimentos en niveles adecuados (debido a la inelasticidad precio de la demanda que acusan dichos alimentos) y, por el otro, continuó deprimiendo la producción nacional de materias primas en Venezuela.

En relación con ese último efecto, resulta necesario enfatizar que no obstante que prevalecen algunos factores determinantes, como: a) la aplicación de la política de apertura comercial; b) la tendencia declinante de los precios internacionales de las materias primas para el procesamiento de grasas y aceites, que constituyen un porcentaje alto en la correspondiente estructura de costos, y c) la sobrevaluación del signo monetario observada durante los últimos años, no repercutieron ni dieron como resultado diferencias efectivas de precios en favor de los consumidores, como se aprecia en Gráfico 2. Por lo tanto, se puede postular que, debido al alto grado de concentración de la industria de grasas y aceites, las importaciones de materias primas a precios más

bajos que los de procedencia nacional permitieron la generación de ganancias extraordinarias en favor de las empresas que operan dentro de Venezuela. Esta situación, como se podrá suponer, contribuyó a agudizar la situación alimentaria y nutricional por la que atraviesa la sociedad venezolana, sobre todo, aquellos sectores de menores recursos (Ledezma et al., 1999).

Conclusiones

Es probable que continúe el abastecimiento externo de materias primas para el procesamiento de grasas y aceites, con las consecuencias de índole económico y sociopolítico que ello implica para la seguridad alimentaria, en virtud de que se considera que este concepto entraña algo más que problemas de flujos de abastecimiento, de aspectos logísticos y de precios.

De igual modo, destaca un acelerado proceso de reestructuración productiva, acorde y en respuesta al proceso de globalización y a la intervención creciente de las empresas transnacionales que han incursionado en el sector agroalimentario venezolano. En ese marco, las empresas nacionales, como el grupo Polar han reaccionado tratando de expandirse y controlar segmentos productivos estratégicos, lo que les ha permitido mantenerse con éxito en el mercado, aunque las necesidades de modernización son latentes.

Referencias

- ALBROW, M., 1997. *The global age*. California. Stanford University Press.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. *Anuario de Estadísticas, Precios y Mercado Laboral*. (Varios documentos). Caracas.
- BANCO MUNDIAL. Varios informes. *World Development Report*, New York: Oxford. University Press.
- BENKO, G.B. (Dir.), 1990. La dynamique spatiale de l'economie. París, Editions de l'Espace Europeen. Brasili, C.; R. Fanfani; A. Montini., 1998. "El sistema agroalimentario en Europa: Cambios estructurales a largo plazo". En María Bellorín (comp.) *Globalización y Sistemas Agroalimentarios*. Caracas: *Fundación Polar*, pp. 273-288.
- EL NACIONAL. Varias ediciones. Caracas (Diario de circulación nacional)
- COLES, J. 1993. Intervención en el panel organizado con motivo de la realización del Foro: "La revolución en el sector agroalimentario mundial". Instituto de Estudios Superiores de Administración IESA, Caracas (octubre)
- GALLIANO, D., 2000. "Activités agricoles et agroalimentaires et developpement local". *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 3:457-474.
- GARCÍA, H., 1995. *Venezuela y los escenarios de integración de la Cuenca del Caribe*. Caracas. Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales.
- GREEN, R., 1993. *Principales tendencias de la reestructuración del sistema alimentario mundial*. París. INRA.
- GREEN, R. y R. Rocha Dos Santos., 1992. "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario". *Desarrollo Económico*, Revista de Ciencias Sociales, 32(126):199-225
- GREEN, R. y B. Schaller.1999. "Les relations fournisseurs – distributeurs in France". *Questione Agraria*, 74:59-80
- GUTIÉRREZ, A. 1998. *Reformas e integración económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Colombia y Venezuela*. Caracas. Fundación Polar.
- GUTIÉRREZ, A., 2000. *El comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia: Evaluación, principales problemas y perspectivas*. CENDES, Universidad Central de Venezuela.
- HIRST P y J. Zeitlin., 1990. "Specializzazione flessibile e postfordismo. Teorie, realtà e implicazioni politiche". *Meridiana*, 9:155-201.
- JHAN, H-H., 1991. "Ajustes estratégicos de las empresas Agroalimentarias". *Revista de Estudios Agrosociales*, 157(3):33-63.
- JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA (JUNAC), Departamento Agropecuario.1991. "Seguridad alimentaria e integración : hacia una política agroalimentaria". *Revista Nacional de Agricultura*, 894:104-119.
- LABYNI, S., 1996. *Oligopolio y Progreso Técnico*. Barcelona. Ediciones OIKOS.
- LEDEZMA, T.; B. Pérez, M. Landaeta y A. Ortega., 1999. "Venezuela en vísperas del año 2000. Diagnóstico de malnutrición y composición corporal asociado a condiciones socioeconómicas", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 5(2):205-224
- MCGREW A., 1992. "A global society?" En Stuart, Held and McGrew (eds.) *Modernity and its Futures*. Cambridge, Massachusetts. Polity Press.
- Manne C., 1965. "Mergers and the market for corporate control". *Journal of Political Economy*, 73:693-706.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y CRIA. 1991. *Análisis del comportamiento de las oleaginosas en Venezuela*, 1980-1991. Caracas.
- MORALES, A., 1977. *La tecnología y el capital extranjero en el Pacto Subregional Andino, Maracay, Venezuela*. Universidad Central de Venezuela, Postgrado en Desarrollo Rural.
- MORALES, A., 1985. "El complejo sectorial venezolano de grasas y aceites. Su inserción en el mercado mundial". En Montilla, J. y J. Rodríguez (eds.) *Potencial productivo de la Palma Africana en Venezuela. Alternativas de uso*. Maracay, Venezuela: Universidad Central de Venezuela, Rectorado, *Comisión de Estudios Interdisciplinarios*, pp.215-266.
- MORALES, A., 1992. "Estado, importación de alimentos y desarrollo agrícola, el caso venezolano 1970-1982". *Revista Tierra Firme* 10(39):277-296.
- MORALES, A., 1993. "Efectos de las medidas de ajuste económico sobre el sector agroalimentario venezolano". En Centro de Planificación y Estudios Sociales (eds.) *Latinoamérica Agraria hacia el Siglo XXI*. Quito: Editorial Mendieta, pp. 61-84.
- MORALES, A., 1994. "Los cambios en el entorno internacional y sus implicaciones para el Sector Agroalimentario Venezolano". *Agricultura y Sociedad*, 72:263-284.
- MORALES, A., 1995(a). "El sector agroalimentario venezolano en el marco de los procesos de apertura e integración económica". *Indicadores socioeconómicos*, 9:7-49.
- MORALES, A., 1995(b). "Reestructuraciones empresariales en la industria de grasas y aceites en España y Venezuela". *Investigación Agraria-Economía*, 10(3):469-489.
- MORALES, A., 1996. *Una contribución al debate académico en torno a la Cuestión Agroalimentaria en Venezuela*. Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía.
- OLMOS, J., 1994. *Una contribución al estudio de la industria agroalimentaria de grasas y aceites*. Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía.
- OMAN, CH., 1996. *Los desafíos políticos: globalización y regionalización*. Lima. Fundación Friedrich Ebert.
- PERRY, S., 1993. "La agricultura frente a los procesos de integración". *Revista Nacional de Agricultura*, 906:95-99.
- PIORE, M. y CH. Sabel, CH., 1984. *The Second Industrial Divide*. New York. Basic Books.

- POSADA, M. Y R. Devoto. 1998. "La expansión de la Distribución minorista moderna" en M. Bellorín (ed.) Globalización y Sistemas Agroalimentarios, *Libro de Resúmenes*. Caracas. Fundación Polar.
- RODRÍGUEZ-ZÚÑIGA, M y Soria, R.,1992. " La articulación de las diferentes etapas del sistema agroalimentario: Situación y perspectivas". *El sistema agroalimentario ante el Mercado Unico Europeo*. Madrid. Ediciones NEREA S.A.
- SCHERER F. M., 1988. "Corporate takeovers: the efficiency arguments". *Journal of Economics Perspectives 2* (1): 69-82.
- SCHERER, F. M y D. J. Ravenscraft. 1987. *Mergers, sell-offs, and economy efficiency*. Washington, D.C.The Brookings Institution.
- STEINER P.O., 1975. *Mergers. Motives, effects, policies*. Michigan. University of Michigan Press.
- UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA. Varios años. "Soporte documental del proyecto Sistema Agroalimentario Venezolano", archivos. Facultad de Agronomía.
- WATERS, M. 1995. "World-Class Production: Economic Globalization". *Globalization*. New York. Routledge.