



Estrategias económicas y políticas de las grandes empresas alimenticias privadas venezolanas y sus efectos en trabajadores, consumidores y pequeñas empresas

***Teresa Gamboa Cáceres, Rosana Meleán Romero
y Mirtha López Valladares***

Investigadoras del Centro de Estudios de la Empresa, FCES, Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela. Doctora en Ciencia Política, Magíster en Gerencia de Empresas y Magíster en Gerencia Pública, respectivamente. E-mail: teresagamboa@cantv.net; rosme122@hotmail.com; lopez_mirtha@yahoo.com

Resumen

A partir de un estudio teórico-práctico, con base en análisis de documentos, entrevistas y observación directa, se exploran las estrategias económicas y políticas de grandes empresas alimenticias en Venezuela: estrategias de colaboración horizontal para concentrar capital, controlar el mercado y reducir costos laborales; estrategias de cooperación jerárquica, que flexibilizan las relaciones laborales mediante sistemas de subcontratación; estrategias agresivas contra otras empresas, que eventualmente eliminan oportunidades de empleo; estrategias tecnológico-organizativas, para masificar la producción, reducir costos laborales y asegurar el control sobre los trabajadores; el lockout o paro patronal como estrategia de lucha política, destinada a cambiar la orientación del gobierno bolivariano, cuyas consecuencias fueron eliminación de fuentes de empleo, reducción drástica de productos de consumo masivo y quiebra de pequeños empresarios; y finalmente el proceso de construcción de nuevas relaciones de las empresas con el Estado, lo cual facilita la generación de nuevas fuentes de trabajo. Se concluye que las estrategias empresariales expresan los fines de control y poder de grandes grupos económicos sobre empresas pequeñas, consumidores y trabajadores

Recibido: 27-06-07 . Aceptado: 05-06-08

y la tensión entre los intereses económicos a corto plazo y los intereses políticos a largo plazo.

Palabras clave: Estrategias empresariales, reducción de costos laborales, flexibilización laboral, huelga empresarial, poder empresarial.

Economic and Political Strategies of Large Private Venezuelan Food Companies and Their Effects on Workers, Consumers and Small Businesses

Abstract

Starting from a theoretical-practical study based on an analysis of documents, interviews and direct observation, the economic and political strategies of large food companies in Venezuela are explored: horizontal collaboration strategies to concentrate capital, control the market and reduce labor costs; hierarchical cooperation strategies that flexibilize labor relations through subcontracting systems; aggressive strategies against other companies, which eventually eliminate employment opportunities; technological-organizational strategies to achieve mass production, reduce labor costs and assure control of the workers; the lockout or employer's strike as a strategy of political struggle, destined to change the orientation of the Bolivarian government, whose consequences were the elimination of employment sources, drastic reduction of mass consumption products and the bankruptcy of small businesses; and finally, the process of constructing new relationships between the companies and the State, which facilitates generation of new employment sources. Conclusions are that the business strategies express goals of control and power for the large economic groups over small businesses, consumers and workers and the tension between short-term economic interests and long-term political interests.

Key words: Business strategies, labor cost reduction, labor flexibility, lockout strike, business power.

1. Introducción

El entorno político y socioeconómico, cambió radicalmente en las últimas décadas del siglo XX, gracias a los

avances tecnológicos que incrementan el flujo mundial de información y mercancías, y generan nuevas y mayores posibilidades de producir y dis-

tribuir bienes y servicios diversificados, con menores costos; igualmente, la posibilidad de interrelación entre individuos, empresas y naciones. En esencia, según Sotelo (1999:21), *“el despliegue de la economía global capitalista se caracteriza (...) por el uso creciente de la informática, y (...) por el hecho de que el proceso se desenvuelve bajo la hegemonía del capital financiero”* y la especulación financiera, pasando a segundo plano el capital industrial. La *globalización* profundiza la integración e internacionalización de las actividades y estrategias económicas; las fronteras tradicionales se diluyen al fortalecerse la tendencia a la organización empresarial en red y a la concentración de capital.

Sotelo (1999:21,32) y Bassi (1999:25) reconocen en la globalización un proceso colosal de concentración de capitales, con la máxima libertad de movimientos¹ y en consecuencia una gran volatilidad financiera. Las empresas líderes aprovechan las características de los diferentes mercados mundiales para colocar las mercancías o el capital (industrial o financiero) donde maximicen su ganancia, en las mejores condiciones y con la mayor libertad posible para su crecimiento y movilidad geográfica y sectorial. Las decisiones sobre flujo de mercancías y

de capitales especulativos, comerciales e industriales, moldean un nuevo orden mundial en el cual los estados nación pueden sentirse forzados a ceder parte de sus potestades, con el fin de atraer inversiones de capital, vulnerando la autonomía en la conducción de cada país.

Además, los organismos financieros multilaterales han otorgado créditos por encima de las capacidades de pago de los países, construyendo nuevas formas de dependencia económica con base en la deuda externa. Por otra parte, a fin de liberar recursos para su pago, dichos organismos han presionado a los países de América Latina a realizar privatizaciones como parte del ajuste neoliberal, que los han descapitalizado y han limitado la capacidad de acción del Estado.

Según Amin Samir (1997:5-7) la segunda mitad del siglo XX y especialmente sus tres últimas décadas, fueron el escenario de profundos cambios en el sistema capitalista, que han generado un nuevo paradigma económico y la generalización a escala mundial², de la Ley del Valor, aunque de una forma incompleta; los cambios globales determinan la actuación local, de modo que el sistema tiende a integrar y uniformar los precios de las mercancías y del capital, pero no las

1 Los acontecimientos del World Trade Center en New York tuvieron entre sus consecuencias algunas restricciones a los movimientos de capital, a la libertad de empresa (y de prensa) para limitar la posibilidad de acción de presuntos terroristas.

2 El alcance mundial del capitalismo no es reciente, es inherente a su naturaleza desde sus orígenes, coincidentes no por casualidad con la conquista de América, cuya riqueza fue la base para la acumulación originaria de capital en Europa.

remuneraciones del trabajo; el capitalismo *“conquista el mundo pero no lo homogeniza; por el contrario, en él opera la más fenomenal polarización que haya podido existir”*.

En cuanto al contexto sociopolítico venezolano, finalizando el siglo XX se produce el triunfo electoral del proyecto bolivariano encabezado por Hugo Chávez Frías, que inicia un proceso de cambio profundo, de carácter antineoliberal; se desatan las fuerzas empresariales en su contra, a pesar que durante los ocho años que lleva en el gobierno es evidente el auge económico, pero impulsando rasgos nacionalistas y de desarrollo endógeno.

En el contexto globalizador, las estrategias empresariales son diversas y responden a necesidades del entorno socioeconómico interno y mundial, así como a la preocupación por la supervivencia del sistema capitalista. En un trabajo previo (Gamboia y otros, 2001), intentamos aproximarnos a la clasificación de las estrategias empresariales, porque consideramos que existen problemas teóricos por resolver en este campo. Dicha tipología centra la atención en las estrategias como medios para lograr fines a mediano y largo plazo; y utiliza como criterio fundamental para establecer las clases, los sujetos que intervienen en la estrategia. La clasificación tiene fines analíticos, pero reconocemos que las estrategias empresariales no actúan aisladamente, sino en forma interdependiente unas respecto a otras. En esta oportunidad, analizaremos los siguientes tipos de estrategias: a) estrategias de colaboración horizontal entre empresas; b) estrategias

de cooperación jerárquica de una empresa líder con otras empresas subordinadas a ella; c) estrategias agresivas *contra otras empresas*, de naturaleza fundamentalmente competitiva; d) estrategias tecnológico-organizativas *intra-empresas*; y e) estrategias *empresa-gobierno*. Aunque no abordaremos expresamente las estrategias de relación con los trabajadores y sus organizaciones sindicales, centraremos la atención en las consecuencias de las estrategias en los trabajadores, así como en los consumidores y en las pequeñas empresas.

Bertrand Russell (1952, cit. por López Laso, 2002), observó dos tipos de interconexiones clave entre los individuos comprometidos directa o indirectamente en una misma empresa, y la relación menos íntima pero esencial de una empresa con otras. A estos vínculos responden las estrategias antes mencionadas, exceptuando las estrategias internas y las relaciones con el gobierno. Según López Laso, dichas interconexiones expresarían una parte relevante de las estructuras de poder de la sociedad capitalista a comienzos del siglo XXI; por lo tanto, al discutir las estrategias intentaremos evidenciar las relaciones de poder presentes.

Pfeffer (2000: 186, 193-194) reconoce que el tema del poder ha tenido mala reputación en la investigación social, pero especialmente se omite su consideración en las obras de administración; y cuando es tratado, se hace con una concepción sencilla del poder interpersonal, intergrupalo o relativo a los niveles jerárquicos; es decir una expresión del poder interno

en la organización, visto como capacidad de influencia en las decisiones o en el comportamiento del personal. El poder y la influencia se emplean según el autor en condiciones de escasez y para recursos cruciales, decisiones importantes o problemas críticos; en caso contrario no habría necesidad de movilizar el poder. Pfeffer cita encuestas a gerentes (entre ellas las de Gandz, Murray y Madison), las cuales confirmaron que el poder en las organizaciones se emplea para decisiones trascendentales, en situaciones de incertidumbre y en los más altos niveles jerárquicos. Sin embargo, Pfeffer tampoco profundiza el análisis del poder en las empresas. Su posición evade las relaciones de poder entre empresas; igualmente evade el ejercicio cotidiano y sistemático del poder empresarial sobre los trabajadores y los consumidores, es decir niega la microfísica del poder desarrollada por Foucault³ (1980).

2. Estrategias de cooperación entre empresas alimenticias

La profundización de las desigualdades producto de la mundialización, constituye en cierto sentido causa y consecuencia de la necesidad gerencial de desarrollar estrategias empresariales distintas y de profundizar o

ajustar otras, durante la fase actual de desarrollo del capitalismo. Una competencia más agresiva ha provocado por contraste diversas formas de cooperación horizontal entre grandes actores empresariales que ocupan una posición similar en el mercado. Se realizan alianzas, fusiones, consorcios, para controlar el desarrollo tecnológico, reducir costos, controlar mercados o acceder al conocimiento organizacional y contrarrestar a otros actores empresariales; se produce así un proceso de concentración de capital, y por lo tanto de poder, de hecho en las alianzas y de derecho en las fusiones y los consorcios.

Las alianzas generalmente son tecnológicas o de mercado, pero el bajo nivel de investigación empresarial en América Latina, limita las alianzas tecnológicas. No así las de mercado.

La transformación de MAVESA, entonces empresa hegemónica venezolana productora de aceite, manteca, margarina y mayonesa, comenzó en 1991, al realizar una alianza de mercado mediante intercambio de activos. MAVESA traspasó a Cargill de Venezuela su negocio de aceites y recibió la línea de productos La Torre del Oro, similares a los fabricados por MAVESA. Además, Cargill se compromete a suministrarle materia pri-

3 Discrepamos con Foucault respecto al origen de las relaciones de poder, pero reconocemos su acierto en develar el ejercicio del poder en relaciones aparentemente inocuas como las de padres-hijos o parejas. Foucault pensaba que las redes de relaciones de poder no estaban conectadas a un fenómeno más fuerte, más fundamental, como la propiedad de los medios de producción o los aparatos del Estado (Leal, 2006).

ma. La operación es perfectamente coherente, pues Cargill controla el mercado de aceites y MAVESA el de grasas (Revista Producto, febrero 1999), con lo cual evitan la competencia entre ellas. Con esta alianza cada empresa concentra más su actividad y controla mejor el mercado respectivo. Por otra parte, al tratarse sólo de intercambio de activos, los respectivos trabajadores tuvieron que ser reubicados, transferidos a la otra empresa o despedidos. A su vez, cada empresa debió contratar nuevos trabajadores, pero con criterios de racionalidad.

Por otra parte, entre MAVESA y la Compañía Colombiana de Chocolates, se produjo en 1992 una alianza de complementación de mercados para aprovechar cada una los canales de comercialización de la otra empresa en su respectivo país; la alianza se produce en el marco de la apertura comercial iniciada con el ajuste neoliberal de 1989, y en el contexto de la integración subregional andina. Así MAVESA llega a 40 mil puntos de venta en Colombia y también a Ecuador, donde ya se había establecido la Compañía Colombiana de Chocolates. En Perú, MAVESA realiza una alianza similar en 1997 con la distribuidora local Richard O. Custer (Morales Espinoza, 2001:78,80; Revista Dinero, 1998). Estas alianzas fortalecen el poder de las empresas participantes al ampliar sustancialmente sus mercados, cuestión que necesariamente exige mayor volumen de producción utilizando su capacidad ociosa, a la vez que lesiona pequeños competidores

nacionales de los productos que importa cada empresa.

En 1998 se produce una alianza estratégica entre Empresas Polar, el principal grupo venezolano en el ramo de alimentos y PepsiCo, para establecer un consorcio entre las subsidiarias Savoy Brands International y FritoLay, dando lugar a la creación de la empresa Snacks América Latina; en 2001 ya posee tres plantas de producción en La Grita, Yare y Santa Cruz de Aragua y 23 centros de distribución ubicados en todo el territorio nacional, que generan tres mil empleados directos. Snacks América Latina elabora pasapalos fritos de maíz, papa, plátano, maní, aceite de palma, condimentados con queso y distintas especias. La Planta de Aragua tiene una capacidad máxima de producción calculada en 540 toneladas al mes (El Mundo, 2001). Snacks figura en denuncias por despidos masivos y persecución a dirigentes sindicales, tanto en Venezuela como en otros países (Alerta Informativa, 2005; Torres y Albrecht, 2005).

Aunque las adquisiciones son básicamente estrategias agresivas, en algunos casos pueden realizarse como estrategias de colaboración. MAVESA se asume a sí misma como una compañía de marcas líderes, por lo cual su estrategia de negocios ha hecho de las adquisiciones el medio para su diversificación y crecimiento exponencial en el mercado de consumo masivo. Tal es el caso de la compra en 1995 de Yukery al grupo Cisneros (Organización Diego Cisneros, ODC), con lo cual

amplía su actividad hacia las líneas de: salsas y otros derivados de tomate; bebidas y compotas de frutas; agua mineral y bebidas achocolatadas. MAVESA también fabrica productos de limpieza y tiene un área agroindustrial para la exportación: palma aceitera, camarones, productos de huevo y ajonjolí (Revista Dinero, 1998).

Llano Cifuentes (1997:121), distingue entre *ganar algo* y *ganarle a alguien*; el primer caso incluye la posibilidad de colaboración, mientras el segundo supone competencia; no se trata de un dilema según el autor, sino del énfasis en *una de las opciones*. Sin lugar a dudas, cuando eligen una estrategia de colaboración para ganar algo, ese algo contribuye a ganarle a otras empresas competidoras, ejerciendo poder sobre ellas.

Ahora bien, dependiendo de las circunstancias del contexto y de la posición competitiva propia y de los competidores, las empresas pueden optar por diferentes formas de colaboración inter empresarial que fluctúan entre diversos grados de voluntariedad y coerción. Este último es el caso de la cooperación vertical que discutimos a continuación.

3. Cooperación jerárquica: subcontratación y flexibilización laboral

Además de la colaboración horizontal, las empresas líderes asumen la cooperación vertical o jerárquica, para ejercer poder mediante la integración vertical sobre redes de distribuidores y/o de proveedores estratificados según su tamaño, importancia del área en la cual participan y capacidad eco-

nómica; eventualmente estos proveedores son empresas constituidas por ex-trabajadores. La cooperación jerárquica, originalmente se lograba por el control total o mayoritario de la propiedad; pero se ha transformado hacia el control minoritario y preferiblemente estableciendo relaciones contractuales de suministro, o más específicamente mediante licencias, concesiones o franquicias de producción y/o de distribución. El paso de la integración por la propiedad a la integración contractual, da lugar a la dualidad del mercado laboral: a) trabajadores con estabilidad laboral y beneficios aceptables; y b) trabajadores con empleos inestables y en condiciones laborales precarias.

La integración jerárquica contractual se produjo originalmente en momentos de crisis por contracción del mercado, pero también en la búsqueda de economías de escala, que pueden exigir concentración de actividades, reforzando el área productiva más rentable y en consecuencia, desprendiéndose de productos y servicios secundarios mediante su venta, o por subcontratación de otras empresas, eventualmente formadas por trabajadores despedidos (Coriat, 1995; Toffler, 1997).

Harrison (1997) discute los problemas de la explotación en empresas integradas verticalmente, como "*el lado oscuro de la producción flexible*"; mientras Werner y Weiss (2001) lo manejan como "*el lado oscuro de las empresas globales que responden a marcas famosas*"; uno y otros, develan las condiciones laborales de niños, mujeres y adultos, en las fábricas de Asia, África y América Latina, patios

traseros donde se confeccionan los productos de varias multinacionales. Ahora bien, la experiencia japonesa de integración (Coriat, 1995; Harrison, 1997) implica apoyo tecnológico y financiero de la empresa líder a sus proveedores industriales⁴, pero también competencia entre los suplidores para mantenerse como tales, bien sea por calidad, cumplimiento de los términos “justo a tiempo”, y/o competencia por costos; esto conduce a situaciones de tensión cada vez que se aproxima el vencimiento de los contratos de suministro, así como al desmejoramiento de las condiciones laborales, en función de la reducción de costos.

La integración de proveedores está muy generalizada. Una estrategia fundamental desarrollada por las grandes empresas después de la crisis generada en Venezuela por el *lockout* (paro forzoso patronal de carácter político) y el paro petrolero de 2002-2003, fue la imposición a sus proveedores de condiciones más favorables de financiamiento, logrando pasar del sistema de contado a 30 días al de 90 días, como estrategia financiera a favor de las empresas con mayor poder económico. El desempeño de los proveedores -actores secundarios- es afectado por las estrategias de abastecimiento de sus grandes clientes, especialmente cuando se trata de empresas transnacionales, que actúan

como instancias de poder para establecer regulaciones supranacionales, restringiendo la autonomía de los pequeños empresarios mediante integraciones de facto, con riesgo de llevarlos a límites difíciles de sostener, e incluso a la quiebra.

Las grandes empresas de pastas alimenticias al introducir mayor grado de automatización en sus sistemas productivos, eliminaron de la planta principal la producción artesanal de menor consumo, como la pasta para pasticho, ñoquis de papa, raviolis, tortellonis, pastas con sabores especiales, entre otros; transfirieron estas especialidades a pequeñas empresas constituidas por ex-trabajadores, que contratan mayoritariamente mujeres, debido a las destrezas exigidas para darle la forma exacta a la masa y obtener productos con características variadas y específicas, lo cual limita su producción en serie con líneas automatizadas. Las razones fundamentales que alegan las empresas para subcontratar la fabricación de especialidades artesanales radican básicamente en: 1) reducción de costos mediante un “desempeño superior del proveedor”; 2) reducción de inversiones en activos para utilizar dichos recursos en otros proyectos; y 3) concentración de energías en los procesos medulares de la organización (Pernía, 2005).

4 La propuesta venezolana de empresas de producción social (EPS) y alianzas entre una gran empresa y empresas medianas y pequeñas con forma jurídica mercantil o cooperativa, se orienta a facilitar una integración horizontal en las contratistas petroleras, bajo la tutela del Estado.

Es importante destacar que las fábricas de especialidades no integradas a grandes empresas líderes, difícilmente compiten en el mercado.

La empresa Cargill eliminó también la fabricación de pasta universal, dirigida a las clases populares, para concentrar su producción en otros segmentos del mercado con mayor capacidad económica; la empresa alega que existen muchos pastificios pequeños que compiten con la calidad de una pasta popular, por lo cual había decidido centrar sus esfuerzos en las marcas más representativas. Esta posición cambió posteriormente, al producirse la alianza con el gobierno, para responder a la demanda del sistema gubernamental de distribución de alimentos, que discutiremos más adelante.

En cuanto a la integración de distribuidores, las empresas productoras de refrescos y cerveza, han establecido un sistema de distribución que responde al esquema de cooperación jerárquica, con relaciones de trabajo flexibilizadas. El Grupo Polar (Key Ochoa, 2007), hasta la década del 60 realizaba directamente la distribución de cerveza. Argumentando el comportamiento oportunista de los camioneros, decidió venderles a crédito los camiones a intereses menores que los del mercado financiero, para que prestaran sus servicios, pero no en calidad de empleados, sino de “empresarios independientes”. La cerveza se produce en cuatro (4) plantas y es transportada por ocho (8) empresas de distribución propias hasta ochenta (80) almacenes ubicados en todo el país. Allí la cerveza es vendida a los

camioneros como mayoristas independientes, a quienes Polar exigió constituir microempresas para transportar la cerveza hasta los puntos de venta a detallistas y consumidores. Los aspectos clave de la relación entre Polar y los camioneros microempresarios son establecidos por Polar: las rutas, el precio máximo al cual pueden vender la cerveza y el compromiso de Polar, de vender en cada ruta exclusivamente al camionero a quien le haya sido asignada la ruta respectiva.

Con este sistema, Polar ha eliminado compromisos laborales con los camioneros, a la vez que establece un sistema de remuneración vinculado directamente al volumen de la venta. La naturaleza de la relación entre los camioneros y Polar se evidencia con claridad en el alegato jurídico contra la empresa distribuidora a la cual están vinculados los demandantes, quienes afirman:

(...) que sus labores consistían en repartir en forma exclusiva los productos de la mencionada empresa... (según) un contrato (...) de obligatorio cumplimiento (...) que les retenían un dinero por caja de cerveza o malta repartida para crear un fideicomiso hasta que el empleado era despedido o renunciara a la empresa (...) tenían la obligación de pintar los camiones de su propiedad con el logotipo y colores de la empresa POLAR (...) sin ninguna compensación; debían mantener un nivel de venta mensual, pudiendo la empresa modificar de manera unilateral las rutas, litraje de ventas, siempre bajo la supervisión de la demandada... que los obligó a constituir firmas personales y sociedades de res-

ponsabilidad limitada a los fines de aparentar una relación de carácter mercantil; laboraban de lunes a sábado, inclusive los días feriados, porque en caso de faltas eran despedidos o sancionados (...) al regresar a la empresa debían relacionar la distribución, devolver los vacíos (...) los camiones permanecían en la empresa mientras no eran utilizados para la distribución (...) no les cancelaron vacaciones, utilidades, prestaciones sociales y otros derechos derivados de la relación de trabajo, por lo que demandan el pago correspondiente (...) el Tribunal Primero de Primera Instancia de Juicio del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Anzoátegui (...) declara SIN LUGAR la demanda ... (TSJ, 2006).

Se evidencian elementos clave de una relación laboral, a saber: prestación personal y directa de servicios por cuenta de un patrono o empleador; permanecer personalmente a disposición de éste, e incluso no poder disponer del camión como medio de trabajo de su propiedad. Sin embargo, el carácter legal de la relación es mercantil según el dictamen judicial, al efectuarse el contrato entre dos personas jurídicas:

... pues los demandantes constituyeron sociedades de responsabilidad limitada y trabajaban con sus propios camiones... existió una vinculación, pero no de carácter laboral ... (pues presenta) las constituciones de sociedades mercantiles en las cuales figuran los hoy demandantes como propietarios de las cuotas de participación de las mismas ... la cancelación de tributos ... facturas por la compra de cajas de cerveza y malta a nombre las mencionadas sociedades ... todas las pruebas hacen concluir que se

trata de actos de comercio propios de reventa de bebidas ... resulta ilógico pensar que se esté ante una simulación de contrato, (por) estar sometidos a hechos imponderables como personas jurídicas ... por consiguiente ... forzoso es concluir que lo que existió entre los demandantes y la Distribuidora Polar Oriente fue una relación mercantil, pues ésta desvirtuó suficientemente la presunción establecida en el artículo 65 de la Ley Orgánica del Trabajo, y así se decide (TSJ, 2006).

Algo similar ocurre en la apelación de la sentencia en el caso N° TP11-R-2006-000077, correspondiente a la demanda individual de un camionero de la Polar, cuya sentencia argumenta:

... se colige que el servicio prestado se aleja de la zona fronteriza del derecho del trabajo, acercándose más al ámbito de aplicación del derecho mercantil (por un) contrato mercantil de concesión para la distribución de productos; careciendo de los elementos propios de la relación laboral como lo son subordinación, entendida como derivación de la ajenidad y el salario o remuneración ... más bien coincide en su naturaleza con la utilidad propia de un comerciante ... (TSJ, 2007).

De manera análoga existe jurisprudencia sobre un acto de conciliación, en el cual prevalece el criterio del carácter mercantil sobre el laboral de la relación entre el camionero-empresario individual y en este caso, la empresa Coca-Cola Femsa:

EXPEDIENTE N° GP02-R-2005-000065 ... se decide acerca de una Conciliación, posible por cuanto la cuestión fundamental a ser resuelta descansa en decidir si la naturaleza

de la relación jurídica que EL DEMANDANTE afirma haber sostenido con LA DEMANDADA, puede ser calificada de relación de trabajo o si su determinación compete al ámbito estrictamente mercantil... es inadmisibles alegar .. la naturaleza de orden público de las disposiciones del Derecho del Trabajo versus la libre voluntad de EL DEMANDANTE de celebrar un contrato mercantil en lugar de un contrato de trabajo (vid. Decisiones de la Sala de Casación Social del Tribunal Supremo de Justicia, a saber: i) N° 1031 del 03-09-2004; ii) N° 1448 del 23-11-2004 contra Distribuidora Polar, S.A. y; iii) N° 665 del 17-06-2004 contra Distribuidora de Publicaciones Capriles... concluyen las partes que a EL DEMANDANTE no le corresponde recibir ninguna de las cantidades que fueron demandadas, pues de las actividades descritas no es posible deducir la existencia de una relación de trabajo bajo dependencia de LA DEMANDADA... como contrapartida ... (se realizará) la entrega de la cantidad que como indemnización entregará LA DEMANDADA a EL DEMANDANTE y en la forma acordada de manera confidencial en su caso particular... mediante documento separado... Las partes han acordado que cada una de ellas correrá con sus propios gastos judiciales y honorarios profesionales... (TSJ, 2005).

Es evidente que la conversión de trabajadores en empresarios constituye un mecanismo ocultador de relaciones laborales flexibles, que reduce la capacidad de los trabajadores para argumentar su condición de tales. Sin embargo, en Venezuela los trabajadores gozan de la protección constitucional⁵. Se evidencia claramente el control jerárquico de la empresa líder que ejerce su poder sobre el distribuidor subordinado, el cual en el fondo es realmente un trabajador o un grupo de trabajadores.

De esta manera, los trabajadores convertidos en pequeños empresarios actúan como proveedores o distribuidores controlados jerárquicamente por la empresa líder, la cual establece los términos de la relación, entre ellos: características de la distribución, como en el caso de la cerveza, o características de los productos: tiempos de entrega, precios de venta, empaque bajo cierta marca, etc.

Las redes jerárquicas de proveedores y distribuidores se materializan claramente en el sector avícola venezolano, donde la cooperación vertical entre empresas constituye la estrategia esencial para garantizar la continuidad de un negocio que debe asegurar precios accesibles y regulados de sus productos. Esta industria tiene dos cade-

- 5 El artículo 89 de la Constitución (1999) establece que el trabajo gozará de la protección del Estado, de acuerdo a los siguientes principios: a) En las relaciones laborales prevalece la realidad sobre las formas o apariencias; b) Los derechos laborales son irrenunciables; c) Cuando hubiere dudas... se aplicará la norma más favorable al trabajador; d) Toda medida o acto del patrono o patrona contrario a esta Constitución es nulo y no genera efecto alguno.

nas productivas, correspondientes a dos productos: huevos y pollos⁶; dichas cadenas integran una gran red que consta fundamentalmente de los siguientes eslabones: a) cuatro tipos de granjas: de progenitoras (abuelas), de reproductoras, de engorde y de ponedoras; b) tres tipos de plantas: incubadoras, para el procesamiento de alimentos concentrados; beneficio de pollos; esta última dividida en dos salas: una para el proceso de despresado y otra para el procesamiento de carne de pollo (delicatesses); c) distribución y comercialización. Los distintos eslabones están interconectados entre sí y dispuestos en red de empresas, coordinadas y sincronizadas por el eslabón principal de ambas cadenas, la empresa matriz. En esta red se desconcentra la producción, más no el poder económico, el cual reside en la empresa que lidera la red; es ella quien fija las condiciones para desarrollar las actividades de cada eslabón de las cadenas. En términos generales, según Procompetencia (2006) existe una tendencia creciente a la integración (vertical) dentro de este mercado agroindustrial liderado básicamente por cuatro grandes empresas: La Caridad, Protinal, Procria y Souto.

En el caso de la cría y engorde de pollos⁷, utilizan un régimen de inte-

gración vertical de tipo contractual, con propietarios o administradores de granjas que reciben los pollos bebé, alimentos, atención veterinaria y medicinas. El personal de estas granjas, eventualmente consiste en jóvenes pasantes; los galponeros, deben permanecer 7½ semanas brindando alimentación y cuidados especiales a los pollos, en los siguientes horarios: 2 am, 6 pm y 10 pm; deben permanecer atentos, por si los pollitos tienen frío o calor, para bajar o subir las cortinas de las jaulas; a las 7 am pesan los pollos y llevan el registro de peso, hasta que son embarcados en camiones para ir al matadero y procesamiento. Los galponeros duermen en forma intermitente en galpones vacíos y trabajan una jornada de hasta 16 horas. La edad de los pasantes influye negativamente para asumir un trabajo que exige dedicación exclusiva y trabajo intensivo; esto, aunado a la baja remuneración, constituyen factores determinantes de la alta rotación de personal (Fuenmayor y otros, 2001).

4. Participación de Empresas Alimenticias Venezolanas en Estrategias Agresivas

Si bien se producen estrategias de colaboración entre actores empresariales, los gerentes “audaces” siempre

6 La cadena de pollos incluye tres subproductos: pollos beneficiados, pollos despresados y delicatesses.

7 Existen cuatro tipos de Granjas de engorde de pollos: a) Granjas propias: pertenecen a las empresas, son las granjas estratégicas, las mejores; b) Granjas propias dadas en alquiler a granjeros; c) granjas tomadas en alquiler por la empresa matriz; y d) granjas de particulares contratadas por la empresa matriz, denominadas asociadas.

han desarrollado estrategias contra otras empresas, puesto que en la competencia se enfrentan unas a otras por la supervivencia y el control de los mercados. En tal sentido han aplicado estrategias claramente agresivas, entre las cuales podemos considerar: adquisiciones totales y parciales, estrategias subrepticias, quiebra ficticia y agresión publicitaria.

a) La adquisición total o absorción y la adquisición parcial de la propiedad de competidores, de las empresas que los proveen de suministros, o de sus canales de distribución, constituyen estrategias utilizadas para lograr control sobre los competidores, o para abrirse camino hacia la influencia en decisiones de empresas que interesan al comprador. En 2001, el grupo Polar (bebidas y alimentos) inició una oferta pública de adquisición (OPA) del 100% de las acciones de MAVESA, la empresa entonces hegemónica en el ramo de grasas. Polar forzó un acuerdo con los accionistas mayoritarios de MAVESA, propietarios de casi el 40%

del capital, lo cual abrió paso a la adquisición total de la compañía, considerada como la segunda opción más rentable para el capital internacional. Para ello contó con la asesoría de la banca de inversión JP Morgan Chase; e igualmente con el financiamiento del Citibank y la *Corporación Andina de Fomento* (Revista Dinero, 2002).

Con la compra de MAVESA, Polar pasa a ser el grupo más poderoso del sector alimenticio, posición hegemónica que utilizará un año después en el paro patronal que pretendió derrocar al Presidente Chávez. Ahora bien, Polar es mucho más que alimentos. Lorenzo Alejandro Mendoza Giménez⁸ al mando de Polar (Prensa Económica, 2006), profundizó la diversificación e internacionalización de actividades: invirtió en hipermercados, bancos, petróleo y petroquímica, desde 1982. En 1996 Polar lideró la conquista de otros países, logrando presencia continental.

Las absorciones son realizadas por grandes empresas, que cuentan con

8 Lorenzo Mendoza, actual presidente del Grupo Polar, es nieto del abogado y empresario fundador de Cervecería Polar, Lorenzo Alejandro Mendoza Fleury, cuya familia se dedicaba originalmente a la fabricación de jabón y hoy mantiene la línea de detergentes. Su padre, fue un siquiatra convertido en cervecero por la muerte prematura de su hermano, Ingeniero Químico, especializado en cerveza, creador de la empresa Harina "PAN" de maíz precocida y estrategia de mercadeo en sus empresas, elevando las ventas al 1000%. Lorenzo Mendoza no asumió la dirección del grupo hasta concluir su preparación; es Ingeniero Industrial de la Universidad de Fordham, Nueva York y tiene maestría en Administración y Negocios, Escuela Sloan de Administración del MIT. Realizó pasantías en el sector de banca corporativa del Citibank y en la compañía de fusiones y adquisiciones londinense J. Henry Shroder Wagg. Antes de asumir la dirección general ocupó otros cargos de menor jerarquía. Su fortuna personal es superior a los 4000 millones de dólares, y constituye la segunda familia más rica de Venezuela (Prensa Económica, 2006).

capacidad para ello. Bajo el expresivo título “¿Quién se come a quién?” la Revista Producto (1999) destaca cómo en una sola negociación, Cargill llamados “Los reyes del trigo” pasaron a controlar 51 por ciento del mercado de pastas en Venezuela, al absorber a Gramoven (Grandes Molinos de Venezuela) y parcialmente a Fiorentina⁹. Igualmente controlan el 38% del mercado de aceites. Esta operación implica concentración de capital y mercado.

Las absorciones, así como las fusiones y adquisiciones parciales, tienen fuertes implicaciones laborales: en primer lugar porque siempre van acompañadas de procesos de reducción de personal; y en segundo término, porque se produce una integración de trabajadores con dos culturas diferentes, donde prevalece la cultura correspondiente a la empresa dominante en la operación de compra o fusión, que generalmente generan choques entre el personal.

Algunas adquisiciones parciales y absorciones totales responden sólo a fines especulativos y no a razones competitivas. Harrison (1997:241-42) destaca la habilidad de ciertos “analistas simbólicos” para obtener ganancias mediante uso privilegiado de información, gestión especulativa con bienes raíces y operaciones hostiles de compra-venta de negocios ya existentes y fusiones, sacrificando activos productivos y departamentos de in-

vestigación y desarrollo (y por lo tanto empleos). Igualmente, Elliot y Schroth (2003) en su obra “Cómo mienten las empresas” resaltan el uso del fraude contable y la ingeniería financiera para realizar operaciones especulativas en detrimento de accionistas e inversores.

La lógica capitalista exige a las empresas obtener una ganancia y más exactamente, la máxima rentabilidad posible, lo cual obtienen mediante actividades productivas pero también con operaciones especulativas. La compra en 1995 de Yukery por parte de MAVESA, fue parcialmente una operación especulativa; MAVESA conservó las líneas de bebidas, pero dos años más tarde vendió la línea de computas Gerber a Novartis Nutrition por 15 millones de dólares, con una ganancia de 11,5 millones de dólares.

b) Las estrategias subrepticias, eufemísticamente llamadas no convencionales, constituyen también estrategias agresivas contra otras empresas, que se realizan con la finalidad de bloquear el acceso de los competidores al mercado o neutralizar sus ventajas competitivas; en algunos casos llegan a extremos tipificados jurídicamente como competencia desleal. Pueden incluir acuerdos secretos para controlar las decisiones de la asamblea de accionistas, acuerdos de cartelización de precios entre empresas y actividades

9 Posteriormente Fiorentina, cuyos propietarios era argentinos, cerró la fábrica por las presunciones de riesgo para las empresas que veían en el gobierno de Hugo Chávez.

claramente delictivas como el espionaje industrial o el sabotaje.

Precisamente el origen de la riqueza del grupo económico más poderoso en Venezuela, ODC, estuvo vinculado a una estrategia de sabotaje, la “guerra de las botellas”. Diego Cisneros, representante de Pepsi-Cola ordenó en los años 30 destruir las botellas vacías de Coca-Cola, utilizando bandas mercenarias para asaltar los camiones de reparto, con lo cual redujo el mercado de la competencia al 10% (Soberanía, 2005). En 1996, la situación se revierte; el grupo Cisneros mediante una operación secreta pasó todos los activos de Pepsi a Coca-Cola -controlada en ese momento por Cisneros-. *Las botellas y los camiones de reparto cambiaron de marca en uno de los duelos comerciales más feroces* (Pita, 2004). Posteriormente se produce la venta de Coca Cola a la empresa mexicana Femsa¹⁰, mientras el grupo Polar logra la concesión de Pepsi Cola y realiza importantes inversiones para su mercado y distribución, recuperando el control del mercado de refrescos.

La Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia a mediados de los 90 había iniciado procedimientos contra prácticas restrictivas de la libre competencia a Coca Cola, por una operación de concentración económica con las Embotelladoras Hit para excluir del mer-

cado a Pepsi Cola; igualmente a Heinz -Yukery por concentración, con efectos restrictivos en el mercado de colados y salsa de tomate tipo ketchup (Pro Competencia, 2005; SICE, 2005). En ambos casos estuvo involucrado el grupo Cisneros.

Durante 2005 Lorenzo Mendoza, presidente de Empresas Polar, segundo grupo empresarial venezolano, denunció al grupo Cisneros -ODC- por la transacción con la cervecera peruana Backus & Johnston, porque “hubo un esfuerzo concertado de los Grupos Bavaria de Colombia y Cisneros de Venezuela, para evadir las reglas del juego en Perú” y controlar cerca del 50 por ciento de las acciones con derecho a voto (Revista Poder, 2005). Finalmente, Polar decidió vender sus acciones a Bavaria, la principal cervecera de Colombia, por un monto superior al precio pagado por la compra (Prensa Económica, 2006).

5. Estrategias Tecnológicas y Organizativas en Empresas de Alimentos

Las nuevas condiciones de la competencia mundial, han exacerbado la preocupación fundamental del actor gerencial a lo interno de las empresas: reducir costos, controlar la fuerza laboral y producir de tal forma que sea posible ampliar el mercado y responder a sus demandas, es indispensable para la realización exitosa del fin em-

10 Contra FEMSA existen varias demandas por pago de prestaciones sociales. Los ex-trabajadores consignaron “189 copias certificadas de transacciones (...) leoninas que fueron firmadas ante diferentes Inspectorías del Trabajo” (VIVE TV, 2007).

presarial de máxima rentabilidad. La lucha por la eficiencia, frente al agotamiento del modelo taylorista-fordista de división extrema del trabajo, conjuntamente con los cambios hacia un mercado con demanda diversificada de pequeños lotes, así como los desarrollos tecnológicos convergentes en informática, electrónica y telecomunicaciones, han conducido al cambio de paradigma organizacional. Éste se inició en el sector industrial, a mediados del siglo XIX, casi simultáneamente en Europa y Japón, con ciertas similitudes aunque con diferencias importantes, y se transfirió rápidamente al trabajo administrativo y los servicios.

Los cambios de paradigma organizativo y tecnológico, se refieren a la forma de producir, y necesariamente afectan los diversos factores que intervienen en el proceso productivo: los medios de trabajo se automatizan cada vez más; se reduce el uso de fuerza de trabajo o cambia la naturaleza del trabajo, al pasar el hombre a vigilar o alimentar la máquina o un conjunto de equipos; también cambian en algunos casos los objetos o materias que se transforman en el producto; y finalmente, puede cambiar el mismo producto, al estandarizarse. Además, los cambios tecnológicos, al lograr que el proceso productivo dependa menos de la calificación de los trabajadores, conllevan paralelamente otros cambios referidos a la flexibilización de la relación laboral: duración del contrato, remuneración del trabajo, jornada laboral, etc.

La dirección empresarial generalmente intenta sustituir el trabajo vivo de ejecución, control, planificación e

incluso el de concepción, por la conducción y vigilancia por computadora del proceso total o una parte del mismo; esto no significa el fin del trabajo vivo, por la imposibilidad de la organización sin hombres, totalmente automatizada (Coriat, 1992). Aquí se encuentra uno de los cuellos de botella del capitalismo actual, que está reduciendo drásticamente la capacidad de compra del mercado, al disminuir el volumen y la calidad del empleo. El autor destaca que la dirección empresarial, bajo el principio de la racionalidad económica, diseña estrategias de funcionamiento interno que aseguren la mayor eficiencia de conjunto de las instalaciones y el mejor equilibrio entre productividad (economías de escala) y flexibilidad (economías de alcance o variedad).

Con este fin, las industrias de transformación física de materiales en productos complejos, según Coriat (1992) pueden combinar diferentes innovaciones tecnológicas y organizacionales, entre ellas algunas de las formas productivas tipo que sintetizamos en la Tabla 1, cada una de las cuales se adapta a las características de segmentos particulares de la producción. Las dos primeras formas -la línea tayloriana informatizada (línea asíncrona) y la línea fordiana automatizada- todavía se inscriben en los principios relativamente rígidos del taylorismo-fordismo; mientras la línea flexible, la administración de los insumos, y la vigilancia computarizada de procesos, consideran las distintas posibilidades de flexibilidad técnica: de producto, de gama de productos con características secundarias dife-

Tabla 1
Aplicación en Industrias Alimenticias de Estrategias que combinan
Innovaciones Tecnológicas y Organizacionales

Formas Productivas Tipo Coriat, 1992	Aplicación en Industria Alimenticia Venezolana
<p>Línea asíncrona de montaje o línea tayloriana informatizada: administración informática de las circulaciones y/o de las compras con redes complejas guiadas electrónicamente y ritmos flexibles; tareas fragmentadas con trabajadores poco calificados y presión del tiempo de circulación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de carga de aves en los camiones que los transportan de las granjas de cría y engorde al matadero - Plantas de beneficio de la industria avícola - Proceso semiautomatizado de empaque de pastas alimenticias utiliza trabajadores sólo en la fase final
<p>Línea fordiana automatizada, basada en la organización taylorista. Es una línea rígida, para producción estandarizada, con estaciones de trabajo automatizadas -sin trabajadores-, enlazadas por una banda transportadora.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Lavado de botellas y/o envase de refrescos, cerveza y otros productos: Polar, Regional, Pepsi, MAVESA, etc. - Transporte de insumos, prensado con tornillos extrusores (compactación y moldeo), corte, secado y empaquetado de pastas alimenticias
<p>Línea integrada flexible: series de puestos totalmente automatizados, sin trabajadores, con circulación informatizada; medios de trabajo programables o auto programables. Facilita la producción flexible.</p>	<p>Cargill y Mosaca: líneas de producción de pasta corta y larga MAVESA: producción de margarina, mayonesa y salsas</p>
<p>Técnicas de administración de los insumos: el kan-ban japonés, que no exige apoyo informático o la administración informatizada de la planificación.</p>	<p>Aplicación en MAVESA de la herramienta de planificación de recursos empresariales -ERP- BaaN 4, primero en los módulos de Manufactura, Distribución y Finanzas.</p>
<p>Para las industrias de proceso, la gran innovación está en la vigilancia y conducción por computadora de las cadenas de reacciones fisico-químicas, antes realizadas a ojo, de oído, por olfato, con esos <i>"miles de nada que conforman la habilidad del conocimiento obrero"</i>.</p>	<p>Elaboración de: cerveza, aceites Fabricación de pastas alimenticias: dosificación de materia prima, mezclado y amasado</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación de Coriat (1992).

rentes, de procedimiento, de circulación y de volumen. Generalmente una misma fábrica requiere combinar distintos tipos de formas productivas.

Según la Asociación Venezolana de Fabricantes de Pastas (2001), el consumo anual de pastas en Venezuela, es de 13 kg por persona, uno de los más altos del mundo, con el segundo lugar después de Italia. A fines de los años sesenta, por el alza de la demanda, las fábricas artesanales se vieron en la necesidad de incluir líneas automáticas de producción continua de 400 a 1000 kg/h; desde finales de los 80 fueron reemplazadas gradualmente por modernas líneas de producción y empaque, que siguen modernizándose.

La primera automatización de Pastas Fiorentina, representó una reducción del 30% del empleo, otras realizadas en Mosaca redujeron igualmente el número de trabajadores de sus plantas de fabricación.

Las grandes empresas del sector de pastas alimenticias: Cargill de Venezuela y Mosaca (grupo Polar) poseen procesos de producción altamente automatizados, con rígidas líneas de producción; una vez iniciado el proceso de elaboración de la pasta larga (espagueti o vermicelli) y corta (tornillos, plumitas, caracoles, entre otros), no existe participación alguna de trabajadores, ni manipulación de la materia prima a lo largo del proceso, todo es transportado y controlado automáticamente. Por cada línea, e incluso para dos líneas, se utiliza sólo un supervisor de línea, quien debe vigilar el proceso a lo largo de 70 y más metros. La automatización incrementa el número de productos elaborados por hora, a la vez que limita

la variedad del formato de presentación de la pasta.

De acuerdo a la observación directa de los procesos de trabajo en el departamento de pastificio (líneas de producción de pasta larga y pasta corta) en San Francisco-Estado Zulia, las grandes industrias utilizan sofisticados medios de producción completamente automatizados, controlados por computador a través de un Control Lógico Programable (PLC, por sus siglas en inglés) y con escaso esfuerzo físico; mientras en una empresa pequeña los procesos de trabajo están apoyados en tecnología aún rudimentaria. Además, las grandes fábricas realizan su propia importación y molienda de trigo.

Según Sorge (1993: 191), en este tipo de producción la tecnología ha respondido a dos tendencias: 1) un empuje tecnológico que ha facilitado el uso de los computadores en equipos de producción para controlar funciones de manufactura que antes eran controladas por las manos y dirigidas por la mente humana, sustituida ahora por equipos automatizados y/o robotizados; y 2) la presión de la demanda en la industria manufacturera, hacia máquinas y equipos de producción más productivos y al mismo tiempo más flexibles.

Sin embargo, en la industria de pastas alimenticias, predomina la rigidez de las líneas de producción; casi no admiten flexibilidad, con excepción de variantes en la calidad de la masa por la mezcla de insumos utilizados, o la fase de extrusión y corte en la línea de pasta corta, mediante el cambio de tornillos para obtener el formato de pasta que se desee.

En las granjas de cría de pollos de engorde, el proceso de carga a los camiones puede ser realizado por caleteros, en forma manual o mediante un sistema automático que mejora el índice de productividad de conversión alimenticia, el cual no es más que la relación entre la cantidad de alimento consumido por los animales en comparación con la cantidad de peso obtenido. El criterio de calidad en la carga de los camiones consiste en sacar los pollos de engorde con la menor cantidad de golpes, óptimos para el mercado, de forma que no sean rechazados por las empresas que hacen la distribución al consumidor: supermercados, abastos grandes, etc. En una experiencia estudiada, al automatizar la carga con un sistema de rieles de tipo tayloriano, con mano de obra poco calificada pero entrenada, la empresa pasó en la fase inicial del 5% de pérdidas de pollos por descarte en la selección al 3% de pérdidas. Sin embargo, debieron suspender el uso de la línea porque los trabajadores entrenados desertaron, a causa de las condiciones de trabajo y debido al incumplimiento del pago de bonos por productividad (Fuenmayor y otros, 2001).

En las plantas industriales de beneficio de aves, existe una cadena transportadora, cuyo ritmo depende de la cuota de producción fijada; la cadena responde a la división de tareas, y determina el tipo de trabajo del personal, la sincronización de actividades, y los tiempos impuestos a lo largo de la cadena. Las condiciones de trabajo -rutina, presión del tiempo de circulación, riesgo de enfermedades y ac-

identes, olor desagradable- influyen en la alta rotación de personal.

En 1997 MAVESA inició la implementación de la herramienta de planificación de recursos empresariales -ERP- denominada BaaN 4, que comenzó a operar totalmente en los módulos de Manufactura, Distribución y Finanzas. En el trabajo de automatización industrial, la infraestructura de los sistemas con problemas potenciales eran las relaciones intercompañías con los proveedores. Igualmente fue reemplazado el sistema de mantenimiento industrial por *Máximo*, herramienta que además se integra al BaaN (Manaure, 1999).

En cuanto a la reestructuración administrativa, entre 1996 y 1997 MAVESA se reorganizó por unidades de negocios o centros de costos, y despidió 11,5% de su personal (363 empleados); disminuyeron sitios de producción e inversión publicitaria y simplificaron la presentación de los productos. De esta forma mejoraron la eficiencia operacional en un 7% y lograron reducciones en los costos de conversión de la materia prima al producto final, por el orden de 40%. Además, en MAVESA comparan sistemáticamente las mejores prácticas (benchmarking) entre unos y otros ejecutivos para resolver problemas comunes; esto permite mantener la diversidad y al mismo tiempo promueve el aprendizaje organizacional (Revista Dinero, 1998). En forma similar, lo realizan las empresas de pastas alimenticias con los empleados del área operativa; la finalidad es identificar las mejores prácticas de su prin-

cial competidor y adaptarlas en función de mejorar sus procesos.

De acuerdo a los estudios realizados por Moreno (1998:27), antes y después del ajuste neoliberal, se mantiene el uso intensivo de capital y el funcionamiento con un margen importante de capacidad ociosa instalada en el sector industrial alimenticio. Ahora bien, según Pernía (2005), la modernización tecnológica en Cargill comenzó alrededor de los años 90, con la automatización de actividades productivas, lográndose el incremento de la productividad de los procesos de trabajo y de los factores productivos. Por otra parte, luego del paro petrolero de 2002, su capacidad ociosa se puso en funcionamiento para fabricar pasta popular, destinada al sistema de distribución de alimentos del gobierno.

Vale destacar que al margen de las innovaciones tecnológicas y organizacionales que el capitalismo ha generalizado, algunas experiencias cooperativas y la investigación empresarial han redescubierto en diferentes momentos históricos otras innovaciones relacionadas con la organización del trabajo autogestionado o realizado por pequeños grupos relativamente autónomos; estas experiencias no se

han generalizado suficientemente, porque ponen en entredicho la necesidad del control jerárquico para el éxito del proceso productivo. Tales son los siguientes casos, entre otros: el trabajo en las cooperativas, discutido eventualmente por la prensa desde 1866 a raíz de las experiencias de Rochdale; los experimentos de Hawthorne entre 1924 y 1932; el trabajo en grupos autogestionados en las minas de carbón en Inglaterra y en la fábrica Volvo de Kalmar (Suecia) en la década de los 70; el caso de la empresa inglesa de transporte National Free Company, una de las pocas experiencias de venta total de la propiedad estatal a favor de los trabajadores. Todas estas innovaciones evidenciaron las ventajas para la productividad, de la organización de grupos de trabajo más o menos auto controlados. Esta forma organizativa no se ha generalizado, porque demuestra que para el éxito de la producción no es indispensable el capataz, y especialmente el gerente ni el propietario capitalista¹¹ (Marglin, 1977; Kliksberg, 1975; Aharoni, 1992:59-62; Coriat, 1992).

Por lo tanto, la innovación de procesos, la selección y la combinación de las diversas formas productivas que realizan las empresas capitalistas, es

11 El nuevo modelo de acumulación que está impulsando el gobierno bolivariano, exige el rescate de estas experiencias autogestionarias, lo cual intentó inicialmente con el apoyo a las cooperativas. Sin embargo, el modelo capitalista de organización de trabajadores es casi el único modo de trabajar que conoce la población, por lo cual muchas cooperativas lo reproducen, igual que la búsqueda de ganancia. En consecuencia, el gobierno ha pasado al desarrollo de empresas estatales de producción social, donde se corre el mismo riesgo y cuyos resultados aún son incipientes.

tán vinculadas en primer lugar a la necesidad de dominación de los trabajadores, aún sacrificando márgenes de productividad; y en segundo lugar, responden a la racionalización económica capitalista, tanto en función de la necesidad de economías de escala, como del imperativo de economías de variedad, para dar respuesta a las demandas de un mercado heterogéneo y evitar la saturación del mercado. En este último caso, forzan también estrategias innovadoras para el desarrollo y diversificación de productos. Vale acotar que la diversificación no es sólo ni fundamentalmente una estrategia interna; puede ejecutarse mediante fusiones, alianzas o adquisición de otras empresas, tal como hizo Cargill con la compra de Gramoven, MAVESA con la compra de Yukery a Cisneros; y posteriormente Alimentos Polar con la compra de MAVESA, y la inversión en acciones de banca e hipermercados, o la participación en consorcios de petróleo y petroquímica.

Las innovaciones sobre el proceso de producción buscan mayor eficiencia para obtener beneficios adicionales; pero en sistemas monopólicos u oligopólicos, el aumento de la productividad (reducción del trabajo vivo por innovación tecnológica), está limitado por la capacidad de absorción del mercado, y puede ser poco rentable buscar mejoras en el proceso de producción; por ello, la innovación recae sobre el producto, con el fin de propiciar el pase de moda de los artículos próximos a la saturación, e introducir productos diferentes en estilo y presentación más que en sustancia (Gorz, 1977:272-274). Es el caso de la

proliferación de bebidas y otros productos alimenticios tipo "light". O el cambio de forma de los "snacks" o tortillas de maíz:

... el nuevo Doritos Parrandero, versión especial de este producto, cargado del mismo sabor e intensidad de siempre pero vestido de Arbolito de Navidad y dispuesto para la parranda y el disfrute del tripeo... (Globovisión, 2005).

Las estrategias publicitarias, de marketing, de precios y las relativas a innovaciones no sustanciales sobre el producto, expresan el ejercicio del poder empresarial sobre los consumidores. Recordemos que todos los consumidores son trabajadores que viven de los ingresos obtenidos por su labor.

6. Empresas alimenticias en lucha contra el gobierno bolivariano

En todos los regímenes previos al capitalismo coincide el ejercicio del poder político y del poder económico en los mismos sujetos. Pero el capitalismo impone la separación de estos poderes, aunque no su desvinculación. Como afirma Tofler (1997:90-92,160), todas las corporaciones dependen de un conjunto de instituciones gubernamentales que les prestan servicios, formulan políticas y regulaciones, ejercen control, realizan inversiones, otorgan o avalan créditos, concesiones, contratos, etc. Las empresas mantienen relaciones con estas instituciones, y pueden influir en sus modos de funcionar y en sus decisiones, bien sea individualmente, cuando han acumulado mucho poder o mediante asociaciones empresariales. La relación con el gobierno (To-

fler, 1997:160) es un “campo de acción de gran complejidad, que llega en ocasiones a pugnas salvajes en el terreno político, cuyas condiciones son cada vez más hostiles y menos previsibles, por lo cual requiere un excesivo gasto de energía...”.

El sector empresarial privado siempre ha puesto en práctica estrategias de vinculación con el gobierno, que tienen la finalidad de garantizar las condiciones necesarias para la acumulación de capital, con dos objetivos básicos: asegurar decisiones favorables a la empresa privada, o cambiar la orientación político-económica del gobierno, cuando asumen que está en riesgo la supervivencia del sistema capitalista. Este último es el caso del empresariado venezolano durante el desarrollo del proyecto bolivariano.

La primera acción contundente contra el proyecto de cambio impulsado por el gobierno de Hugo Chávez, fue realizada a raíz de las leyes elaboradas por el Ejecutivo, autorizado por una Ley Habilitante para operacionalizar la política socioeconómica contenida en la Constitución de 1999. Entre las leyes aprobadas, vale mencionar: la ley de hidrocarburos, que duplica las regalías y asigna a esta actividad responsabilidad pública y social; la ley de pesca y acuicultura, que restringe el área para pesca industrial y protege la pesca artesanal; la ley de tierras y desarrollo agrario, que apunta a la eliminación del latifundio y pecha las tierras improductivas; igualmente las leyes de cooperativas, de apoyo a la pequeña y mediana industria, y de micro finanzas,

que protegen a los pequeños productores y propietarios.

Con estas leyes, los beneficiarios históricos de la democracia representativa pasaron de la sospecha de riesgo, a la seguridad de que sus objetivos de acumulación de capital serían afectados, porque dichas leyes apuntan a una distribución más justa de la riqueza y de las oportunidades. A raíz de su promulgación en noviembre de 2001, el presidente de la Asociación Nacional de Ganaderos rompió públicamente la Ley de Tierras y amenazó con su incumplimiento; entretanto, la cúpula empresarial organizada en FEDECAMARAS, con apoyo de la Central de Trabajadores de Venezuela (controlada por el partido Acción Democrática), organizaron un paro nacional de 24 horas el 10 de diciembre de 2001, que en la práctica fue un paro patronal. Uno de los primeros decretos de Pedro Carmona Estanga (antes presidente de FEDECÁMARAS), quien se auto proclamó y auto juramentó Presidente de la República a raíz del derrocamiento temporal del Presidente Chávez¹², pretendió derogar todas las llamadas Leyes Habilitantes.

Otros temas jurídico-normativos cuestionados por los empresarios porque develan el nuevo carácter de la relación entre las empresas privadas y el Estado, son: la regulación de las relaciones laborales, el requisito de solvencia laboral (cumplimiento de disposiciones parafiscales de índole laboral) para optar al otorgamiento de dólares regulados con fines de importación, así como para contratar con el Estado; y la política de impulsar un nuevo modelo

de acumulación de capital. Igualmente cuestionan la cogestión con los trabajadores, mediante traspaso de acciones a cuenta de prestaciones sociales acumuladas, establecida como condición para el otorgamiento de créditos públicos “blandos”, excepciones fiscales y otros privilegios.

Durante 2002 se desataron las fuerzas del sector privado contra el proyecto de cambio. La fase preparatoria para inducir la participación de masas, y la responsabilidad de mantener información sobre el desarrollo de los acontecimientos, correspondió a los medios de comunicación, especialmente las televisoras privadas y las emisoras de radio asociadas o vinculadas a ellas, las cuales utilizaron mecanismos psicológicos de manipulación. Parte del financiamiento de los medios de comunicación correspondió a los EEUU, como fue comprobado por Eva Golinger (2005). Pero también se puede asumir que debieron contribuir grandes empresas nacionales y extranjeras.

De esta forma, cinco meses después de promulgadas las leyes habilitantes, el país llega a la huelga empresarial indefinida del 9 de abril de 2002, en un ambiente de psicoterrorismo mediático, disociación psicótica y polarización (Rodríguez Mieres, 2005).

La huelga fue promovida por una alianza entre FEDECÁMARAS y la CTV. Dos días después la oposición realiza una marcha gigantesca, tomando como pretexto la defensa de los gerentes de la empresa petrolera PDVSA, despedidos por negarse a acatar la autoridad del nuevo presidente de la misma, Dr. Gastón Parra Luzardo. El golpe de Estado avanza en medio de una violencia programada; se produce la detención del presidente legítimo y la proclamación como presidente de facto de Pedro Carmona Estanga, hasta entonces presidente de FEDECÁMARAS, cuyo “reinado” sólo duró 47 horas (aunque alcanzó a mostrar su capacidad represiva); el gobierno constitucional fue restaurado por el pueblo y la Fuerza Armada.

Recuperado el poder por el gobierno legítimo, las televisoras privadas, los grupos empresariales más poderosos y grupos políticos de extrema derecha empiezan a preparar la siguiente acción, el paro patronal (lockout), con apoyo de la paralización de actividades de la empresa petrolera estatal, que tuvieron lugar ocho meses después, a partir del 2 de diciembre de 2002¹³. En el paro jugaron un lugar destacado las empresas del sector de industrias alimenticias, con lo cual es-

12 Respecto a la acción que derrocó temporalmente al Presidente constitucional y produjo su detención, el Tribunal Supremo de Justicia mediante sentencia del 14 de agosto de 2002, determinó que el 11 de abril de 2002 no hubo golpe de Estado y que los generales involucrados estaban preñados de buenas intenciones. En la sentencia constan los votos salvados de 9 de los 20 magistrados, con minuciosas argumentaciones. [Http://www.tsj.gov.ve/decisiones/tplen/Septiembre/SENTENCIA%20DE%20LOS%20MILITARES.htm](http://www.tsj.gov.ve/decisiones/tplen/Septiembre/SENTENCIA%20DE%20LOS%20MILITARES.htm)

tamos hablando fundamentalmente de los grupos Polar y Cisneros, quienes a pesar de sus duelos comerciales, pudieron unir sus intereses de clase para enfrentar al gobierno. Aunque el paro empresarial no fue un éxito total, es importante imaginar el impacto en los consumidores de una paralización de la producción y distribución de alimentos, sector controlado casi totalmente por pocas empresas, con características hegemónicas en aspectos vitales para la seguridad alimentaria de la población. Lo anterior se agrava al restringir el suministro de gasolina y gas para cocinar, así como la circulación de dinero, debido a la paralización casi total de los bancos.

A pesar de la dureza de las condiciones, la población demostró su capacidad para resistir y organizarse en función de sobrevivir y enfrentar el lockout. Entre tanto la acción gubernamental, dirigida por el Presidente Chávez, combinó estrategias de solución de los problemas de la población, lucha contra el paro petrolero y búsqueda del apoyo internacional para el suministro de alimentos y gasolina.

Estrategias de presión como el golpe de Estado y el lockout han sido utilizadas para eliminar gobiernos que la clase dominante considera desfavorables a los intereses del capital. Estas estrategias económicas con fines políticos, fueron exitosas en países como Chile, pero fracasaron rotundamente

en Venezuela, gracias a la respuesta popular y a la defensa del orden constitucional por la Fuerza Armada. Sin embargo, lesionaron gravemente la economía del país y a los propios empresarios, llevando numerosas empresas pequeñas y medianas a la quiebra. Esto implicó además la pérdida de numerosos empleos, así como el cambio en las condiciones de empleo; las empresas que no cerraron, también despidieron personal y redujeron el salario a la mitad en algunos casos, situación que se mantuvo mientras se recuperaron del costo del paro por las pérdidas sufridas.

7. Construcción de nuevas relaciones entre las empresas alimenticias y el gobierno

Una de las primeras alianzas que se produjo entre las empresas y el gobierno bolivariano, de gran impacto, es la alianza relacionada con la distribución de alimentos, para dar respuesta al problema de la inseguridad alimentaria, puesta al desnudo durante el paro patronal de 2002-2003. El gobierno asumió la distribución de alimentos destinados a los sectores populares; Mercado de Alimentos -MERCAL¹³-, garantiza alimentos a más de 10 millones de venezolanos y ya en diciembre 2004 vendía un promedio de 4100 toneladas diarias; esto sólo es posible con la participación de las grandes empresas de alimentos, entre ellas el Grupo Polar y Cargill,

13 Dos meses después, el 31 de enero de 2003, la CTV y FEDECÁMARAS decidieron flexibilizar el paro. Nunca lo levantaron oficialmente.

que se han ido involucrando cada vez más, vendiendo sus productos, pero empacados bajo el formato y la marca “Casa” (Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas); este formato incluye mensajes educativos, con artículos de la Constitución y pensamientos del Libertador Simón Bolívar, entre otros. La pasta “popular” contiene mayor proporción de sémola respecto al durum, y es producida también con reciclaje de desperdicios del corte. Inicialmente la pasta vendida al gobierno era de muy mala calidad, igual que la leche. Según Pernía (2005), una vez suplida su propia demanda, la empresa Cargill podía fijarse la cuota de producción para el gobierno, lo cual en opinión de la gerencia es un “negocio muy rentable”.

Por otra parte, en el proceso de lucha contra el latifundio, el gobierno logró desde 2005 acuerdos con los presuntos dueños de inmensas haciendas, entre ellos las familias Azpurua y Branger, para cesión concertada de porcentajes importantes de sus latifundios, con el fin de iniciar grandes proyectos de desarrollo, especialmente en la zona norte llanera, correspondiente a la región central

del país, en sentido occidente-oriente. Las familias aceptaron ceder las tierras, sujeto a la decisión final de los tribunales respecto a la legalidad de la propiedad de la tierra, en cuyo caso el gobierno deberá pagar la indemnización correspondiente a la expropiación por causa de utilidad pública. Adicionalmente, si las tierras pertenecen al Estado, les otorgará documentos definitivos de propiedad por las tierras que efectivamente han venido explotando. Estas expropiaciones han facilitado el desarrollo de nuevas empresas públicas agroindustriales, con la consiguiente generación de empleo en zonas rurales; entre ellas el Centro Genético Productivo Florentino¹³. Igualmente, han permitido el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores campesinos; el gobierno recuperó las tierras baldías de los pueblitos de “Peña Larga” y “Masparro Puente” e inició proyectos de desarrollo integral; estos pueblos formaban parte del hato “La Marqueseña”, donde vivían trabajadores del mismo en condiciones muy precarias (MINCI, 2008).

Ahora bien, en enero 2007, el gobierno venezolano anunció la decisión

13 MERCAL posee 98 Centros de Acopio; 11.979 Bodegas, 208 Mercaderes Tipo I, módulos construidos para puntos de venta al detal; 782 Mercaderes Tipo II, puntos de venta por recuperación de estructura física pública o privada; 262 Bodegas Móviles y 30 SuperMercaderes, que distribuyen mayor variedad de productos (Gobierno en Línea, 2007).

13 El Centro Genético Florentino ocupará una extensión de 4 mil 200 hectáreas, de las cuales 2 mil 900 estarán destinadas al área pecuaria incluyendo desarrollos para el mejoramiento del ganado, 800 para la producción de semillas certificadas y 500 para rubros agrícolas de consumo humano y animal (http://www.abn.info.ve/go_news5.php?articulo=20218).

soberana de no renovar la concesión del espacio radio-eléctrico a RCTV, una de las emisoras que ha jugado un agresivo papel en la lucha contra el proyecto bolivariano de cambio; dicha concesión venció el 27-05-2007. Igualmente, el gobierno procedió a la nacionalización de las empresas estratégicas del sector eléctrico y telecomunicaciones. En diciembre 2007 se realizó el referéndum sobre la propuesta de reforma constitucional para profundizar los cambios hacia el socialismo, en el cual triunfó la oposición, rechazando la reforma. En estas circunstancias, de nuevo el empresariado en general reinició acciones contra el proyecto sociopolítico que encabeza el presidente Chávez. Especialmente las empresas del sector alimenticio recurren al acaparamiento, para crear un desabastecimiento artificial. Igualmente, algunas empresas se han dedicado al contrabando de extracción de productos alimenticios subsidiados por el gobierno, especialmente hacia Colombia. Entre tanto, algunos medios de comunicación de nuevo asumen un comportamiento similar al de 2002, antes y durante el derrocamiento temporal del Presidente y la huelga empresarial con paro petrolero. Sin embargo, las condiciones políticas y económicas del país en 2007, no son las mismas de 2002.

Conclusiones

El ejercicio del poder empresarial es peligroso para la sociedad en algunos aspectos. La sociedad actual depende para su sobrevivencia de la producción industrial de bienes y servicios, cuyas características son deter-

minadas por decisiones empresariales y cuyo volumen, precio y alcance de la distribución establecen la posibilidad de su consumo por diferentes grupos humanos. Los ingresos de ingentes cantidades de personas dependen de la remuneración por su trabajo en empresas de todo tipo. Las estrategias entre empresas conducen a concentración de capital, centralizando las decisiones en pocas manos, pero también implican eliminación de empleos. Y lo que es más grave aún, la organización del trabajo, la tecnología productiva y las condiciones del ambiente laboral establecidas por las empresas, afectan la salud física y mental de los trabajadores e inciden en la calidad del ambiente que todos habitamos.

Las estrategias que desarrollan las empresas responden a las condiciones del contexto socioeconómico y político, así como al alcance de su respectivo poder. El entorno globalizador propicia la internacionalización de actividades de grandes grupos económicos que antes tenían sólo alcance nacional. Además, la globalización induce también la concentración de actividades, mediante diversas estrategias de colaboración entre empresas, tales como las alianzas de mercado, absorciones, fusiones y adquisiciones no forzadas. Estas estrategias también resultan útiles para la diversificación de actividades y permiten a los empresarios reducir costos laborales.

La cooperación vertical o jerárquica de proveedores y distribuidores mediante integración jerárquica contractual, tiene importantes consecuencias en la flexibilización de las re-

laciones laborales. Origina la dualidad del mercado laboral, con trabajadores que disfrutan estabilidad laboral, remuneración y beneficios aceptables; y trabajadores de las contratistas flexibilizados, con empleo inestable y remuneración precaria. Con la conversión de los trabajadores en empresarios, las grandes empresas eliminan compromisos laborales, y recurren a sistemas de remuneración vinculados directa y exclusivamente al volumen de ventas. Aunque están presentes elementos clave de una relación laboral, ésta adopta una aparentemente mercantil, al efectuarse el contrato entre dos personas jurídicas. Este mecanismo flexibilizador, deja a los trabajadores en estado de indefensión y evidencia el control jerárquico de la empresa líder sobre el distribuidor subordinado, que esencialmente constituye un trabajador, aunque adopte la forma empresarial. Sería necesaria una modificación profunda de la legislación laboral y mercantil, para impedir la transformación de las relaciones laborales en relaciones mercantiles y garantizar el cumplimiento de las disposiciones constitucionales. La jurisprudencia revisada evidencia que el trabajador sigue siendo el débil jurídico.

A pesar de la colaboración entre algunas empresas, la competencia es intrínseca a la naturaleza del sistema capitalista. De allí que la lucha por la conquista o conservación de mercados, y para incrementar la concentración de capital, induce la realización de estrategias agresivas, entre ellas las adquisiciones forzadas, el sabotaje al competidor o esfuerzos concertados

contra otras empresas. Los dos mayores grupos empresariales venezolanos, Polar y Cisneros, han sido ejemplo de algunas de estas estrategias, así como la trasnacional Cargill.

Las diferentes formas productivas identificadas por Coriat (1992) que combinan innovaciones tecnológicas y organizacionales, están presentes en las grandes empresas privadas del sector alimenticio venezolano. Su introducción conlleva reducción de costos laborales por desplazamiento de mano de obra, así como alta rotación de personal debido al carácter rutinario de las tareas, la velocidad con que deben ser ejecutadas y las bajas remuneraciones. El poder empresarial se impone a los trabajadores mediante la tecnología, que determina las posibilidades de empleo y la forma de trabajar.

Por otra parte, el ambiente sociopolítico también genera en el sector empresarial distintas estrategias. Si el gobierno cumple la función de facilitar la acumulación de capital, las empresas establecen con él relaciones de cooperación. Pero ante gobiernos con orientaciones diferentes, como el impulsado por el proyecto bolivariano en Venezuela, las empresas pasan a la ofensiva, bien sea para cooptarlos o eliminarlos. Es por ello que el sector alimenticio ha jugado un rol muy importante, pero infructuoso, en el enfrentamiento al proyecto bolivariano, con participación activa en paros patronales y en actividades de acaparamiento y contrabando de extracción de productos vitales para la dieta de la población.

Los sucesivos fracasos en el intento de derrocar al gobierno bolivariano,

así como las políticas de seguridad alimentaria impulsadas por éste, condujeron a la realización de alianzas y acuerdos entre los empresarios dedicados a la producción, importación y distribución de alimentos, con aumento de su actividad productiva y comercial, y el consecuente incremento de las oportunidades laborales. Se evidencia un cambio en la correlación de fuerzas en el juego político.

Referencias

- AHARONI, Fair (1992). **El Reino Unido: la transformación de las actitudes**. En: "La promesa de la privatización: un desafío para la política exterior de los E.U. Compilación de Raymond, Vernon. Fondo de Cultura Económica, México.
- ALERTA INFORMATIVA (2005). **Vigilancia Social: Transnacional Snacks despidió arbitrariamente a trabajadores y dirigentes sindicales**. Lima, julio 5 – 2005 N° 145. Consulta 23-05-2007. En: <http://www.viso.plades.org.pe/contenido/alertas/alertases/alerta145.php>
- AMIN, Samir (1997). **Los Desafíos de la Mundialización**. Siglo Veintiuno Editores, S.A., México.
- ASAMBLEA CONSTITUYENTE (1999). **Constitución de la República Bolivariana de Venezuela**. Gaceta Oficial N° 5453.
- ASOCIACIÓN VENEZOLANA DE FABRICANTES DE PASTAS (2001). **Pasta en Venezuela**. En: <http://www.avepastas.org.ve/Pastas/pasta.html> Consulta: 15/05/2001
- BASSI, Eduardo (1999). **Globalización de Negocios. Construyendo Estrategias Competitivas**. Editorial Limusa, S.A. México.
- CORIAT, Benjamin (1992). **El Taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica**. Siglo XXI Editores. P. 266.
- CORIAT, Benjamin (1995). **Pensar al Revés: Trabajo y Organización en la Empresa Japonesa**. Editores, S.A. Siglo XXI, México, pgs. 161.
- EL MUNDO (2001). **Snacks América Latina invierte \$50 millones en planta de Santa Cruz de Aragua**. Especial El Mundo Martes 5 de Junio de 2001. En: <http://www.elmundo.com.ve/ediciones/2001/06/05/p1-10s3.htm>. Consulta 23-05-07.
- ELLIOT, A. Larry & SCHROTH, Richard J. (2003). **Cómo mienten las Empresas. ¿Por qué Enron es tan sólo la punta del iceberg?** Una guía para comprender el fraude contable y la ingeniería financiera. Gestión 2000, Barcelona, España.
- FUENMAYOR, Nila; Gamboa, Teresa y Meleán, Rosana (2001). "La Experiencia de una Organización no Gubernamental de Capacitación y Empleo Juvenil en Venezuela". En: **Revista Gaceta Laboral**, Vol. 8, N° 1. Pág. 37-65.
- FOUCAULT, Michel (1980). **Microfísica del Poder. Ediciones de La Piqueta**, Colección Genealogía del Poder N° 1. Págs. 189.
- GAMBOA Cáceres, Teresa; Arellano Rodríguez, Madelein y Nava Vásquez, Yuneska (2001). "Estrategias empresariales: aproximación a una tipología". **Revista Venezolana de Ciencias Sociales**. Vol. 5, No. 2, pp. 132-154. Universidad Nacional Ex-

perimental Rafael María Baralt. Vicerrectorado Académico. Maracaibo.

GLOBOVISIÓN/DLB Group (2005). **Snacks América Latina prende la rumba con Doritos Parrandero** Publicado el 18-11-2005. En: <http://www.globovision.com/news.php?nid=14332> Consulta 24-05-2007.

GOBIERNO EN LÍNEA (2007). **Misión Mercal, Garantía de Seguridad Alimentaria**. En: http://www.gobiernoenlinea.ve/misc-view/sharedfiles/Folleto_Mercal.pdf

GOLINGER, Eva (2005). **El Código Chávez. Descifrando la intervención de los Estados Unidos en Venezuela**. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, Cuba.

GORZ, André (1977). "Técnica, técnicos y lucha de clases". En: **Crítica de la División del Trabajo, textos escogidos y presentados por André Gorz**. Editorial Laia B, Barcelona, España.

HARRISON, Bennett (1997). **La empresa que viene**. Editorial Paidós Ibérica, S.A. Barcelona, Madrid.

KLIKSGBERG, Bernardo (1975). **El pensamiento organizativo: del Taylorismo a la teoría de la organización. Estrategias modernas en administración: relaciones humanas y teoría de la organización**. Editorial Paidós, Buenos Aires, Argentina.

KEY OCHOA, Rodolfo (2007). **Restricciones verticales en la distribución de cerveza en Venezuela**. En: <http://www.procompetencia.gov.ve/restriccionesverticales.html> Consulta 08-05-2007.

LEAL, Antonio (2006). **Foucault Michel: Cartografía del poder y del saber**. En: http://www.elmostrador.cl/modulos/noticias/constructor/noticia_new.asp?id_noticia=182188, Consulta 06-03-2006.

LLANO Cifuentes, Carlos (1997). **Dilemas éticos de la empresa contemporánea**, Fondo de Cultura Económica, México.

LÓPEZ Laso, Fernando (2002). "La Sumisión en la Tecnocracia". En: **Catablepas**. Revista Crítica del Presente. <Http://www.nodulo.org/ec/2002/n006>. Consulta: 02-11-2005.

MANAURE, Adolfo (1999). **Prioridades tecnológicas de la empresa venezolana**. PC World on line. En: <http://www.pcworld.com.ve/n12/portada1/negocios.html>. Consulta: 22/05/07.

MARGLIN, Stephen (1977). "Orígenes y funciones de la parcelación de tareas. ¿Para qué sirven los patronos?". En: **Crítica de la División del Trabajo, textos escogidos y presentados por André Gorz**. Editorial Laia B, Barcelona, España.

MINCI - Ministerio del Poder Popular para la Comunicación e Información (2008). **Crónica dentro de lo que fue el hatu la Marqueseña: Nos creíamos olvidados**. http://www.minci.gov.ve/entrevistas/3/5955/%E2%80%9Cnos_creiamos_olvidados%E2%80%9D.html. Consulta 01-02-2008.

MORALES ESPINOZA, Agustín (2001). "Estrategias empresariales en la era global: el caso del complejo sectorial venezolano de grasas y aceites". **Revista Agroalimentaria**, N° 13.

MORENO, Fanny (1998). "Efectos de las aplicaciones del programa de ajuste estructural en la industria de alimentos (1989-1993)". En: **Revista Economía** N° 14, pags. 23-61.

PERNIA, Jhonny (2005). **Gerente de calidad de la empresa Cargill de Venezuela**. Entrevista realizada el día 25/11/05.

PFEFFER, Jeffrey (2000). **Nuevos rumbos en la teoría de la organización. Problemas y posibilidades**. Oxford University Press, México.

PITA, Elena (2004). **El Magnate. Televisión y Poder. Cisneros, el emperador del Caribe** En: <http://www.el-mundo.es/magazine/2004/229/1076685116.html>. Consulta: 15-02-2004.

PODER JUDICIAL REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA (2006). **Asunto: BP02-L-2006-000172. Motivo: cobro de prestaciones sociales**. Tribunal Primero de Primera Instancia de Juicio del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Anzoátegui. Barcelona, siete de agosto de dos mil seis.

PRENSA ECONÓMICA (2006). www.prensaeconomica.com.ar/index.php?seccion=empresarios.php&code=15. Consulta: 09-05-2005.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA (2006) Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo. Gaceta Oficial N° 38.426 de fecha 28 de abril de 2006. En: <http://www.mintra.gov.ve/legal/decretosinstructivos/decreto4447.pdf>.

PRO-COMPETENCIA (2005). **Procedimientos contra prácticas restrictivas de la libre competencia**. En: <http://www.procompetencia.gov.ve>. Consulta: 05-05-2005.

PROCOMPETENCIA (2006). **Investigación sobre la estructura de mercado y dinámica de la competencia en la agroindustria del pollo beneficiado**. En: <http://www.procompetencia.gov.ve/Informepollo.html>. Consulta: 20/05/06.

REVISTA PRODUCTO (febrero 1999). **¿Quién se come a quien?** www.producto.com.ve/185/notas/limites.html. Consulta: 10-05-2005.

REVISTA DINERO (1998). "Radiografía MAVESA". **En el principio fue la margarina...** www.dinero.com.ve/radiografias/mavesa.html. Consulta: 12-05-2005.

REVISTA DINERO (2002). **Negociado en la Bolsa de Caracas** 96,69% de Mavesa. N° 155 En: <http://150.187.41.53/Polar/Biblio.nsf/e5e8083307bee09f042568a100517509/7df7a48e083e454804256f8600635a45?OpenDocument&Highlight=0,MAVESA>. Consulta: 15-05-2005

REVISTA PODER (2005). **Empresas Polar denuncia ODC por la transacción con Backus & Johnston en Perú**. En: <http://www.revistapoder.com/NR/exeres/> Consulta: 18-05-2005.

RODRÍGUEZ MIERES, Erick (2005). **Psicoterrorismo Mediático. Una amenaza a la soberanía nacional. La disociación psicótica. Arma Ideológica de la contrarrevolución bolivariana**. Colección Comunicación Responsable, Ministerio de Comunicación e Información, Caracas.

SICE (2005). **Sistema de Información sobre Comercio Exterior**. En: <http://www.sice.oas.org/> Consulta 06-05-2005.

SOBERANÍA (2005). **Dossier Cisneros**. En: <http://www.soberania.org> Consulta 9-05-2007.

SORGE Arndt (1993). "La tecnología de producción en Europa: contexto social e industrial". En: Dombois, Rainer y Pries, Ludger. **Modernización Empresarial: tendencias en América Latina y Europa**. Fundación Frieddrich Ebert de Colombia (FESCOL). Editorial Nueva Sociedad. Colombia.

SOTELO, Adrián (1999). **Globalización y Precariedad del trabajo en México**. Ediciones el Caballito, S.A. México. Pág. 191.

TOFFLER, Alvin (1997). **La Empresa Flexible**. Plaza & Janes Editores, Barcelona, España.

TORRES, Julio César y ALBRECHT Hermann (2005). **Terrorismo anti-sindical en Snack's América Latina. Despidos y agresiones contra los trabajadores de la fábrica de Frito Lay en Santa Cruz de Aragua**, Periódico El Militante, 18-Enero-2005, Consulta 23-05-2007, En: http://venezuela.elmilitante.org/index.asp?id=muestra&id_art=1790.

TRIBUNAL SUPREMO DE JUSTICIA (2005). Juzgado Superior Tercero del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Carabobo Acto de Conciliación en la demanda contra PANAMCO DE VENEZUELA (ahora COCA-COLA FEMSA DE VENEZUELA, S.A.) <http://carabobo.tsj.gov.ve/decisiones/2005/junio/906-21-GP02-R-2005-000065-GC012005000532.html>.

TRIBUNAL SUPREMO DE JUSTICIA (2006). Tribunal Primero de Primera Instancia de Juicio del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Anzoátegui, Barcelona, siete de agosto de 2006. ASUNTO: BP02-L-2006-000172 Camioneros contra Distribuidora Polar de Oriente por cobro de prestaciones sociales <http://anzoategui.tsj.gov.ve/decisiones/2006/agosto/1086-7-BP02-L-2006-000172-.html>.

TRIBUNAL SUPREMO DE JUSTICIA (2007). Juzgado Superior del Trabajo del Circuito Judicial del Trabajo de la Circunscripción Judicial de Trujillo, 09-07-2007. Recurso de Apelación: Sentencia publicada por el Tribunal Primero de Juicio del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Trujillo en fecha 11 de Agosto de 2.006, en la que declaró Sin lugar la demanda. Asunto: TP11-R-2006-000077. [Http://trujillo.tsj.gov.ve/decisiones/2007/julio/1682-13-TP11-R-2006-000077-.html](http://trujillo.tsj.gov.ve/decisiones/2007/julio/1682-13-TP11-R-2006-000077-.html)

VIVE TV (2007). **AN inició fase de interpelaciones a los directivos de la Coca-Cola**. En: http://www.vive.gob.ve/inf_art.php?id_not=2123&id_s=6&id_ss=1&p=&clave=

WERNER, Klaus y Weiss, Hans (2001). **El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales**. Editorial Suramericana, Buenos Aires, Argentina.