

## Las agroindustrias transnacionales en América Latina

Francis Mestries

**D**esde hace algunos años la agro-industrialización aparece como la máxima solución a todos los males de la agricultura mexicana: se asegura que es el único remedio para aumentar la producción agrícola, para crear empleos en el campo y para asegurar un mejor y menos costoso aprovisionamiento de la demanda alimenticia interna, es decir que la presentan como la panacea y la única vía de racionalización de la agricultura.

Es cierto que la tendencia dominante dentro de todos los países del mundo se inclina a una industrialización creciente de la agricultura y de los productos de ésta, y que la proporción de la agricultura dentro de la economía global y dentro del valor agregado del producto alimenticio final tiende a disminuir considerablemente, en la medida que ésta está siendo integrada a la industria como una rama subordinada de ésta. Sin embargo se deben considerar las implicaciones que estos procesos pueden tener para la agricultura y la economía global de los países dependientes, cuando están subordinados al exterior y cuando están fundados sobre un modelo tecnológico extranjero, propio de los países imperialistas, que buscan sobre todo encontrar mercados externos para sus empresas agro-alimentarias y agro-industriales, y a provisionar su demanda interna de productos primarios importados muy baratos, y a forjar el modelo técnico de producción agrícola y el modelo de consumo de los países subdesarrollados a su imagen, a fin de asegurar su superioridad comercial.

**Características de las firmas  
transnacionales agro-alimentarias**

La expansión de las firmas transnacionales no

---

puede comprenderse si no se está conciente del movimiento de estandarización tecnológica a nivel mundial que comienza después de la 2a. Guerra Mundial, y que fue facilitada, cuando no impuesta, en los países del Tercer Mundo por la política de ayuda alimenticia y de créditos de los Estados Unidos y de los organismos financieros internacionales de desarrollo más o menos controlados por Estados Unidos. Estas ayudas y créditos fueron condicionados en general por la adopción de modelos técnicos americanos por los países beneficiarios. Además estos cambios han sido promovidos por el éxito espectacular de la agricultura norteamericana durante el decenio de 1950-1960, éxito basado para ciertas producciones agrícolas en una verdadera revolución tecnológica (cereales y ganadería), lo que permitió a los Estados Unidos convertirse en el principal exportador agrícola mundial (al mismo tiempo, los países del Tercer Mundo perdieron su lugar secular dentro del mercado mundial y algunos se convirtieron inclusive en importadores netos de productos alimenticios), lo que dió a Estados Unidos un poder de negociación económica y un acrecentado poder político.

Este impulso agrícola les permitió desarrollar una poderosa agro-industria que se convirtió en un complejo integrado de dimensiones multinacionales, "el agro-business", dirigido por unas cuantas decenas de grandes firmas muy diversificadas que controlaron posteriormente desde los insumos para la agricultura (máquinas agrícolas, semillas, abonos, pesticidas, productos veterinarios, etc.) hasta la transformación, el transporte y la distribución de los productos alimenticios, y también de sus sustitutos de origen químico.

La concentración del sector es extremadamen-

te elevada: las 100 primeras firmas mundiales realizan alrededor del 40% de la producción mundial. De las principales 170 firmas agro-alimentarias, 85 (50%) son americanas y realizan las dos terceras partes de las ventas totales (204 millones de dólares en 1974); las principales se ocupan del comercio de granos (Cargill, Continental Grain) de la producción de alimentos transformados y diferenciados (Beatrice Foods, General Foods, Kraftco), de alimentos concentrados para los animales (Ralston Purina), de frutas y legumbres (Unites Brand), de leche (Borden), de bebidas no alcoholizadas (Coca-Cola y Pepsi-co), de la distribución por supermercados (Stafeway). Así vemos entonces que, si bien las dos principales firmas mundiales son europeas, Unilever y Nestlé, los Estados Unidos sin embargo controlan la mayoría de los sectores del ramo.

Las firmas transnacionales agro-alimentarias son en general muy diversificadas, sobre todo al interior del mismo ramo (gran gama de productos), pero también algunas veces fuera de él: ellas han absorbido a empresas de embalaje, de envases, de vidrio, de productos químicos, pero se han interesado sobre todo en el transporte, en las cadenas de restaurantes y hoteles. Por su lado algunas grandes multinacionales muy diversificadas como la ITT y Greyhound han absorbido industrias agro-alimentarias.

Son firmas que también disponen de fábricas complejas integrando líneas de producción múltiple, desde el proceso de la materia prima hasta la fabricación de alimentos diversificados. Su principal fuerza reside en una producción masiva y diversificada, una alta productividad del trabajo, y un coeficiente rápido de rotación de capital. Ellas tienen poco capital inmovilizado en investigación

tecnológica pero también invierten sumas considerables en publicidad y marketing. En efecto su expansión depende más de la eficacia de sus métodos de venta que de la innovación técnica. Más que su dominio de los procedimientos técnicos (salvo ciertos casos como la liofilización por la Nestlé, el secreto de su poderío es su control de los medios de transporte, de una red de comunicaciones internacionales y de las fuentes de abastecimiento de materias primas, así como su poderío financiero, que les permite lanzar campañas publicitarias a nivel mundial, tendientes a cambiar los hábitos de consumo de las poblaciones del Tercer Mundo.

#### Periodos históricos de la penetración de las firmas transnacionales en América Latina y en el Tercer Mundo

##### 1a. Etapa

Las primeras implantaciones agro-industriales se remontan al final del siglo XIX, y consistían principalmente en la compra de tierras para la explotación de productos tropicales (caña de azúcar, café, algodón, cacao, hule, especies) y para la ganadería en el control, por la vía del financiamiento, de la transformación, de materias primas agrícolas destinadas, como los productos tropicales, a la exportación hacia los mercados de los países industriales. Entre tanto ciertas firmas se dedican a la producción de alimentos de base para el mercado interno local, como la Nestlé, sobre todo en los países que gozan de un desarrollo relativo, como algunos países en América Latina, a partir de comienzos del siglo XX. Pero el interés principal de las firmas en esta época era controlar directamente la fuente de materias primas agrícolas para dominar los mercados en sus países de origen.

#### Las principales empresas transnacionales en el sector de la alimentación en 1977 (Millones de dólares)

	Nacionalidad	Ventas
Unilever	ANGLO-HOLANDESA	15 965
Nestlé	SUIZA	8 392
Beatrice Foods	USA	5 288
Esmark (Swift)	USA	5 280
Kraft	USA	5 238
General Foods	USA	4 909
Greyhound	USA	3 841
Relston Purina	USA	3 756
Taiyo Fishery	JAPON	3 572
Coca Cola	USA	9 559
PepsiCo	USA	3 545
Rorden	USA	3 481
General Mills	USA	2 909
Consolidated Foods	USA	2 891
CPC International	USA	2 859
Gorge Weston Holdings	INGLATERRA	2 626
BSN-Gervais		
Danone	FRANCIA	2 621
United Brands	USA	2 421
Carnations	USA	2 334
Central Soya	USA	2 177
Nabisco	USA	2 117

Fuente: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Dirección General de Desarrollo Agro-Industrial. *El desarrollo Agroindustrial y la Economía Internacional*. México 1978. p 20.

## 2a. Etapa

Esta etapa comienza a partir de la 2a. Guerra Mundial y está marcada por una ola de inversiones de nuevas firmas americanas en un principio hacia Europa, y posteriormente hacia el Tercer Mundo. En América Latina particularmente a partir de 1955 comienzan a aparecer filiales orientadas hacia la satisfacción de las necesidades alimenticias de las clases medias y altas de la población urbana de estos países; introducen productos de un fuerte valor agregado como los subproductos sofisticados de la carne, la leche, los cereales para el desayuno, los platos preparados, los aceites y salsas, la confitería, etc. Esto expresa y a la vez facilita la implantación del modelo de consumo de los países industrializados al seno de las clases privilegiadas del Tercer Mundo. Este modelo va a generalizarse por todas partes poco a poco, bajo influencia de los programas de ayuda alimenticia americanos regidos por la famosa ley P.L. 480 que fue concebida principalmente para abrir más canales comerciales a los excedentes de la agricultura americana (cereales) y también como medio de presión política sobre los países devastadores por la guerra o el hambre.

Pero otra corriente de inversiones se va a desarrollar vigorosamente a partir de los años 60 con el establecimiento de reformas agrarias en numerosos países del Tercer Mundo y el impulso de la investigación tecnológica agrícola conocido con el nombre de "Revolución Verde": la de las firmas agro-industriales que producen insumos para la agricultura (maquinaria, abono, semillas seleccionadas, alimentos para ganado, insecticidas, herbicidas, etc.).

La "Revolución Verde" comienza desde los años 40 en México bajo los auspicios de la Funda-

ción Rockefeller y de la Ford, y va a generalizarse bajo los auspicios de la Banca Mundial (BIRF), del BID, del AID y otras agencias "internacionales" de desarrollo, también con la ayuda de la FAO, que van a condicionar sus créditos a la adopción por parte de los países interesados de un "paquete tecnológico" completo comprendiendo: semillas mejoradas, tractores, obras de irrigación, etc. Estos programas se sitúan en el contexto de la Alianza para el Progreso, y de la "modernización de las estructuras agrarias y técnicas agrícolas promovida por los Estados Unidos y los Gobiernos reformistas de los países latinoamericanos. La mayoría de estas reformas agrarias no modificaron substancialmente la repartición desigual de tierras y medios de producción (a tal punto que pudieran llamarse "contra-reformas agrarias"), pero permitieron modernizar las empresas agrícolas medianas y grandes, convertir a los latifundios tradicionales en modernas agriculturas capitalistas y agilizar los mecanismos comerciales y de crédito a la agricultura. "De esta manera —dice Gonzalo Arroyo— ellas abrieron la vía a un crecimiento industrial, que más tarde puede ser controlado en diversas formas según los países, por las agro-industrias extranjeras"<sup>1</sup>.

Esta evolución se traduce por un aumento considerable de la utilización de máquinas agrícolas y de abonos en los países subdesarrollados. Las firmas agro-industriales implantaron fábricas en los países que disponen de grandes mercados y que emprendieron una industrialización por sustitu-

<sup>1</sup> Arrollo, Gonzalo. "Firmas transnacionales agroindustriales. Reforma agraria y desarrollo rural" en *El desarrollo agroindustrial y la economía internacional*, Secretaría de Agricultura. Dirección General de Agro-Industrias, México, 1979, p. 51.

ción de importaciones (México, Brasil, Argentina). Las firmas International Harvester, Massey Ferguson, John Deere, Ralston Purina, Anderson and Clayton, tuvieron un desarrollo considerable en sus operaciones en esa época.

La "Revolución Verde", apoyada por los diferentes gobiernos mediante obras de irrigación, de infraestructura, créditos, tenía como propósito aumentar la productividad de la agricultura con el fin de abastecer de alimentos a bajo precio a las poblaciones urbanas en plena expansión así como obtener divisas por la vía de la exportación para sostener el proceso de acumulación industrial, y propició una concentración creciente de la riqueza en el campo, ya que los únicos productores capaces de soportar los costos de la modernización fueron los empresarios capitalistas, que se enriquecieron con los aumentos de productividad. Como dice Erich H. Jacoby:

"El capital pasó a ser el principal factor de la Revolución Verde porque permitió irrigaciones controladas, semillas seleccionadas, abonos y maquinaria agrícola (. . .) el poder acrecentado del capital favorece a los grupos privilegiados que pueden cooperar con las transnacionales a través de sus bancos tanto en el extranjero como en sus propios países".<sup>2</sup>

Por otra parte las masas campesinas pobres, cuyas tierras de temporal no interesan a las empresas transnacionales y cuya producción no es suficiente para garantizar su solvencia económica son olvidadas por los programas de asistencia, son aplastadas por la competencia de los productores

capitalistas y son incluso expulsadas de sus parcelas (los medieros arrendatarios por ejemplo, son corridos por el proceso de intensificación de la explotación de los grandes latifundios), o de su empleo (son desplazadas por la creciente mecanización). Con la Revolución Verde, el proceso de "descampesinización" de los pequeños productores se acentúa, como consecuencia de su pauperización ellos no pueden seguir el aumento de los costos de producción y son desplazados del mercado. Paralelamente, los cultivos tradicionales son reemplazados por los cultivos industriales, y por la producción de víveres.

En efecto, los créditos internacionales "estimulan" por decirlo así, la demanda creciente de insumos para la agricultura provenientes de los países industrializados, provocando un desequilibrio en la balanza comercial y la vía más fácil para restablecer el equilibrio es impulsando las exportaciones que son en su mayoría bienes primarios, por consiguiente se necesita desarrollar las producciones agrícolas destinadas a la exportación. Todo esto provoca cambios profundos dentro de las estructuras agrarias y productivas de los países dependientes:

"Las empresas transnacionales favorecen a través de la utilización de insumos agroindustriales, de los sistemas de procesamiento y distribución de productos agropecuarios, ligados al sistema agroalimentario mundial, una transformación de las estructuras agrarias en algunos países del Tercer Mundo, quizá más profunda y amplia en sus efectos que las reformas agrarias impulsadas en los años 50 y 60".<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Jacoby, E. H. "L'impact du agro-capitalisme sur les structures sociales de l'agriculture dans le Tiers-Monde" en *Problemes Economiques*, Paris, 20 nov. 1975, No. 17-18. p.10.

<sup>3</sup> Arroyo, Gonzalo. *op. cit.* p. 6.

### 3a. Etapa

Marcada por la crisis económica internacional esta etapa comienza desde los años 70 y no se caracteriza aparentemente por un aumento considerable en las inversiones directas de las firmas agroalimentarias en los países del Tercer Mundo; se observa más bien una reinversión de las ganancias de las filiales o la utilización de ahorro local. Sin embargo el flujo de inversiones continúa o aun aumentó dentro de un cierto número de países y de sectores:

- 1) Algunos grandes países del Tercer Mundo, por sus abundantes recursos naturales, siempre y cuando gocen de estabilidad política y de gobiernos "bien dispuestos" (Brasil, México, Venezuela).
- 2) Algunos países cercanos a las grandes metrópolis industriales en donde el modelo de consumo occidental se ha expandido (América Central, Caribe, Corea del Sur, Hong-Kong, etc), provocan el establecimiento de Snak-bars y de supermercados que proponen platos preparados y "fast-food", y sofisticados.
- 3) Los sectores de materias primas "estratégicas", como la soya, la carne o incluso las frutas y legumbres de invierno, los mariscos, las flores, en los países próximos a los mercados centrales (México, América Central, Marruecos, Túnez, etc.) que aseguran un precio elevado de venta.
- 4) Los países que ofrecen con facilidades tierras vírgenes para su explotación a las transnacionales, para "colonizar" las zonas fronterizas e incrementar las exportaciones, como el Brasil que abre las puertas del Amazonas a los capitales extranjeros; observamos en este caso una integración vertical total de la producción

por la firma que tala, vende la madera, desarrolla la ganadería extensiva y se encarga del procesamiento del ganado y su exportación al país de origen. Esto entraña frecuentemente un cambio ecológico irreversible (desforestación) y la expulsión de poblaciones campesinas o aborígenes locales. Estas compras de tierras persiguen frecuentemente fines especulativos a corto plazo, o políticas de evasión fiscal, las utilidades de una filial son reinvertidas en compras de tierras para poder exportar las ganancias bajo formas de bienes y de materias primas. Se trata de un verdadero pillaje de los recursos naturales de esos países. La Volkswagen, la Gulf an Western, Kin'g Ranch, el millonario S. Ludwing, etc. son ejemplos de una tendencia que va aparentemente en contra de la política de la mayor parte de las empresas transnacionales agro-alimentarias, que buscan desprenderse de la producción agrícola directa, para evitarse el riesgo de conflictos sociales y de afectación de sus tierras.

### Formas de integración de la producción agropecuaria por las empresas multinacionales

Como lo vimos anteriormente, las empresas extranjeras buscaron a partir de los 60 deshacerse de la explotación agrícola directa, porque ésta implicaba riesgos sociales crecientes (organización del proletariado agrícola, huelgas, luchas campesinas, amenaza de expropiación de tierras etc.) y riesgos técnicos (malas cosechas, inundaciones, sequías, etc.)

Sin embargo, su control sobre la producción agrícola, lejos de disminuir, se acrecentó con la implantación de nuevos sistemas de subordinación de los productores agrícolas, tales como la agricultura



de contrato. Mediante estos sistemas la firma agroindustrial se sujeta a la agricultura erigiéndose en monopolio-monopsónico de toda una línea de producción: ella abastece al agricultor de los insumos necesarios por la realización de una cierta producción (Créditos o más generalmente los insumos en especie) que ella compra luego para transformarla, acondicionarla, y distribuirla. La concesión de créditos o de insumos está condicionada a la venta exclusiva a la firma productora y recíprocamente de la misma forma a la adquisición de un elemento de los insumos necesarios está condicionada a la compra del conjunto presentado como "paquete tecnológico". Las firmas vigilan estrechamente el desarrollo de los trabajos agrícolas o ganaderos, gracias a sus inspectores técnicos que indican cuándo, cómo y qué plantar, y gracias a un sistema de primas y sanciones a la calidad, al rendimiento, etc.; los precios son fijados de antemano, y los créditos y materiales adelantados son descontados al productor en el momento de la entrega de su producción. Si este sistema asegura una mínima seguridad de ventas al productor (muy relativa, ya que las firmas cambian de zona productora en función del agotamiento de las tierras, de los costos de producción, costo de la mano de obra, etc.) en cambio transforma al productor agrícola en maquilador, en "trabajador a domicilio" de la empresa, quitándole toda libertad de acción y lo especializa para siempre en un papel de abastecedor disciplinado de un cierto tipo de producto. Cuando éste es un agricultor capitalista, la intensificación de la producción se traduce por una agravación de la explotación de los trabajadores agrícolas sobre sus tierras (los plazos de entrega de la cosecha a la firma son muy estrictos, se necesita que la fuerza de trabajo rinda al máximo) cuando éste es un campesino, esto se tra-

duce por una mayor duración de la jornada de trabajo, la supresión de tiempo muerto, etc.

Este sistema que obliga a los agricultores bajo contrato a adquirir un número creciente de insumo parece ser un medio eficaz del sistema capitalista global de aumentar la productividad de la agricultura y el rendimiento del campesinado, sin suprimir a éste (lo que podría desencadenar problemas sociales incontrollables pero "encuadrándolo" estrechamente para que sirva a las necesidades del capital. Esto entraña consecuencias profundas en la estructura social del campo. Se trata, por la sumisión del productor directo a la esfera del capital internacional, de provocar cambios completos en la forma de organización del trabajo, de utilización de las tierras, y de consumo del campesino tradicional.

Veamos ahora cuáles son las formas más frecuentes empleadas para la integración de la producción agrícola por las firmas agro-alimentarias:

1) *La integración vertical directa* bajo la forma de plantación o de grandes ranchos ganaderos en algunas partes de América Central y de América del Sur (Brasil, Colombia, Ecuador), en donde los gobiernos ofrecen a las firmas toda una serie de ventajas (créditos, descuentos fiscales, etc.), para animarlas a colonizar las tierras vírgenes. Las firmas multinacionales han comprado así de 32 a 35 millones de hectáreas, o sea el 10% de las tierras cultivables, en Amazonas y en Mato Grosso y lotes de 400,000 hectáreas en el sur de Brasil. Algunas veces éstas prefieren valerse de hombres de paja y presta-nombres para administrar sus tierras, o también alquilarlas.

2) *La casi integración de la producción agrícola por la vía del control indirecto de las tierras mediante una articulación triangular:* firmas (y/o

bancos internacionales) Estado local-campesinos (propietarios, granjeros, cooperativistas, ejidatarios en México). El Estado local se encarga de la infraestructura (proyecto de irrigación, etc.), las firmas de abastecer los insumos necesarios y de transformar y distribuir los productos agrícolas o ganaderos, y los campesinos de aportar la fuerza de trabajo y la tierra, bajo la tutela de los funcionarios del Estado. Las firmas se implantan así bajo la forma de "joint-ventures" y asociación en sociedades mixtas con el Estado local. Tal es el caso del Irán pre-revolucionario, de Senegal, de Sudán, de México,\* de Perú, en producciones como el arroz, el azúcar, la leche, el cacahuate, el algodón, etc. Las Empresas transnacionales (o los bancos internacionales que cuidan sus intereses) aseguran así su aprovisionamiento y su mercado impulsando la formación de cooperativas que funcionan de hecho según los esquemas de organización capitalista del trabajo, y sin ningún control campesino sobre las decisiones, que quedan en manos de los funcionarios estatales y de los técnicos extranjeros. Esta forma de integración está muy privilegiada actualmente en los círculos industriales y dentro de los organismos internacionales de ayuda y desarrollo.

3) *La casi integración de la producción por la vía de la agricultura bajo contrato con las filiales de firmas transnacionales:* La firma se rodea de "granjas satélites" a las cuales ella abastece de semillas seleccionadas, animales de reproducción, abonos, pesticidas, crédito y asistencia técnica, a cambio del compromiso de éstas de vender la mayor parte o la totalidad de la cosecha a sus agentes.

"La filial puede llegar así al control aligopsó-

\* La Chimalpa, por ejemplo.



nico y aun monopsónico de mercados regionales y aún nacionales. Este tipo de agricultura de contrato está ligado a productos como leche, fruta y legumbres, tabaco, soya, etc.”<sup>4</sup>

Se trata del mismo modelo que en la industria, donde muchas firmas maquiladoras trabajan para una gran empresa de automóviles, por ejemplo, fabricando piezas sueltas. Unos contratos desiguales permiten a la firma ejercer un control directo sobre el cultivo si el agricultor no respeta las cláusulas. Por otro lado, ésta asegura al agricultor la recolección del producto durante todo el año y ofrece mercado seguro al productor siempre y cuando respete las normas de calidad y los plazos. Este tipo de contrato favorece sobre todo a los medianos y grandes agricultores, a diferencia de los pequeños que son discriminados en materia de crédito por la firma. Esta desde luego prefiere supervisar un pequeño número de productores con cosechas importantes que multiplicar los contratos con pequeños proveedores dispersos y con una débil producción; se debe mencionar que en ciertos casos las firmas prefieren, sin embargo, tratar con los pequeños productor si su posición de fuerza se encuentra acrecentada a la hora de la fijación de precios, y de las modalidades del contrato. Es en especial el caso de las firmas lecheras como la Nestlé que pagan precios inferiores a los establecidos en la región. Estos productores son además mucho más dependientes de la firma, porque la casi totalidad de su producción está destinada a ésta; están totalmente sujetos así a la decisión de ésta, que puede muy bien romper el contrato por “bajo rendimiento”, “mala calidad”, etc. Para resumir, podemos decir

que la agricultura bajo contrato tiende en definitiva a concentrar el ingreso y el capital y a polarizar los productores en dos grupos, empobreciendo a largo plazo a los más pequeños y permitiendo una cierta acumulación subordinada a los medianos y a los grandes. Ella favorece también las prácticas de arrendamiento de parcelas por los grandes agricultores, en detrimento de los minifundistas. Asegura el abastecimiento regular y a bajo precio de las firmas agroindustriales que se quitan así de encima los riesgos técnicos de la producción agrícola (malas cosechas, empobrecimiento de los suelos, etc.), ya que manejan grandes zonas agropecuarias sin poseerlas directamente, lo que les permite mayor movilidad.

4) *La semi-integración por el financiamiento.* Se trata de compañías comerciales, de cadenas de distribución (cadenas de supermercados, etc.) y de intermediarios financieros (Brokers) quienes llegan a controlar la producción de una región del país exportador, desde el país importador, financiando la producción de algunos productos agrícolas como en el caso de las frutas y legumbres frescas de invierno en el noroeste de México, que son exportados a los Estados Unidos por la vía de los “brokers” o intermediarios americanos. Estos se han asociado a los grandes agricultores capitalistas de los estados del Noroeste y del Ejido. Frecuentemente poseen los medios de transporte, las instalaciones de embalaje y algunas veces inclusive las tierras encubriéndose con presta-nombres. Adelantan los créditos y los suministros necesarios a los agricultores, supervisan la producción y compran las cosechas que revenden después en los Estados Unidos a las grandes cadenas de supermercados y a los mayoristas. Ellos controlan así principalmente la producción de fresas, jitomate, cebollas, pepinos, etc.

<sup>4</sup> Arroyo, Gonzalo. op. cit p. 53

“Y son los intermediarios, sean Brokers o distribuidores, quienes tienen el control completo sobre el mercado mexicano del tomate, y no únicamente sobre la parte que se vende a los Estados Unidos sino también sobre la que está destinada a otros mercados como los de Europa, Canadá, o Japón. Cuando los productores mexicanos trataron de diversificar su mercado e intentaron llevarlo a Europa, estos esfuerzos fueron hechos a través de las empresas distribuidoras Friffin y Brand”.<sup>5</sup>

El control del mercado les da una posición clave que les permite ganancias apreciables: entre 30 y 50% del producto de la venta queda en sus manos. El negocio presenta pocos riesgos, porque ellos descargan en los productores los riesgos climatológicos y de fluctuación del mercado, además de que son respaldados por bancos americanos especializados situados cerca de la frontera.

El rol de los “brokers” está hoy en declive debido a su absorción progresiva por el sector de la comercialización a grande escala (cadenas de supermercado y de restaurantes como Safe Way y Mac Donalds).

“Los Brokers son los intermediarios, quienes compran la producción, adelantan créditos, pero no trabajan directamente para una o más compañías, su papel está declinando debido a la fuerte integración que existe entre los negocios de frutas frescas y verduras”.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Beck, F.H. “Cómo controla la agroindustria la producción de verduras en el Noroeste de México”, en *Problemas del desarrollo*, No. 31, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1977 p. 109.

<sup>6</sup> *Ibid.* p. 107.

La razón principal de la “transferencia” de este tipo de agricultura a los países periféricos limítrofes de los grandes centros industriales es el bajo costo de la mano de obra local, factor determinante del costo de producción dentro de este tipo de cultivo que exige una utilización intensiva de fuerza de trabajo, especialmente durante la cosecha. Además de condiciones climatológicas favorables, existe en estos países un “ejército rural de reserva”, constituido por los jornaleros migratorios y los campesinos minifundistas en un marco de condiciones institucionales que hacen difícil su organización, lo que repercute en el nivel de los salarios agrícolas.

#### **Efectos del proceso de agro-industrialización dependiente al nivel social, ecológico y de la economía global en los países periféricos**

Ya hemos mencionado algunos de los efectos sociales de la penetración de las multinacionales en la agricultura del Tercer Mundo, para resumir, el mecanismo esencial que está en juego con la integración agroindustrial dependiente, que juega “hacia atrás” y “hacia adelante” del productor, se traduce por un “efecto de tenaza” que reduce a la larga el margen de utilidades de éste, hundiéndolo en un endeudamiento crónico que limita sus posibles opciones. Mientras que éste está obligado por la firma a utilizar sus suministros y su asesoría a precios crecientes, los precios de sus cosechas están sujetos a las fluctuaciones del mercado internacional, que la firma reporta sobre él. Se trata de una deterioración constante en los términos del intercambio, que afecta a todos los productores agrícolas, aunque los productores capitalistas pueden “salvarse” recargando en el salario de sus obreros el costo de ésta.

Por esta razón, el proceso mencionado, acentúa las diferencias sociales entre los agricultores, porque refuerza las diferencias pre-existentes los productores que disponen de mejores o más tierras y de capital pueden soportar los costos de la modernización, aumentar su producción y en consecuencia acumular más; al contrario de los pequeños productores que son más vulnerables a las crisis cíclicas y son eliminados progresivamente, a menos que la firma juzgue preferible organizarlos en cooperativas controladas por ella para conservar una posición de fuerza en la negociación de los precios; además del hecho que ciertas producciones se prestan mejor a una organización campesina del trabajo que al esquema capitalista, porque son difícilmente mecanizables en su totalidad (tabaco, legumbres, leche, etc.).

Por otro lado, los grandes ranchos transnacionales, en algunos países, expolían de sus tierras a los grupos autóctonos (indígenas o colonos campesinos), con la ayuda de las fuerzas represivas (policía, ejército) provocando matanzas que a veces toman características de genocidio, y la marginalización y "lumpenización" de los antiguos pobladores, como en las Amazonas de Brasil.

Asistimos así a un desplazamiento progresivo del campesinado, y aun del campesinado de subsistencia (grupos indígenas) por el empuje de las técnicas y de los métodos capitalistas de producción. Por otra parte, la mecanización creciente aumenta el subempleo y la desocupación de los proletariados agrícolas y los obliga a emigrar hacia las ciudades en busca de empleo, agravando el éxodo rural. El proceso de "descampesinización sin proletarianización en el mismo lugar está muy marcado, por ejemplo, en el caso de la conversión de tierras agrícolas en pastizales extensivos.

Así vemos una nueva estructura de clases establecerse a raíz de esta penetración, donde los grandes propietarios tradicionales y el pequeño campesinado independiente son desplazados por los agentes del capital internacional, los agricultores capitalistas y un proletariado rural migratorio y subempleado:

"El agronegocio ha propiciado una nueva estructura social. En la cumbre se encuentran los funcionarios de los bancos internacionales y privados, los fabricantes de insumos para la agricultura, los empresarios de las industrias agro-alimentarias y los exportadores, así como los grandes terratenientes. Un poco abajo se hallan los granjeros bajo contrato, financiados y suministrados por los grupos anteriores, que abastecen la industria alimentaria y a los exportadores. Más abajo se encuentran los pequeños usureros, los comerciantes y los comisionados de las grandes y medianas empresas, de los obreros agrícolas especializados y de los capataces. En la parte de abajo, está la gran masa móvil de los trabajadores estacionales, que a veces combinan el trabajo asalariado con la agricultura de subsistencia."<sup>7</sup>

En el plano ecológico, las consecuencias no son menos profundas. Entre éstas se pueden citar los desastres de la erosión, la deforestación y su consecuencia, la desertificación. La agricultura de subsistencia mantenía un cierto equilibrio en el seno del eco-sistema, entre el campesino y la naturaleza fruto de la experiencia secular de aquél. El paso a una agricultura mecanizada e intensiva con visos a

<sup>7</sup> Petras, J. "Les nouvelles formes d'exploitation des paysans par le capitalisme" en *Le Monde Diplomatique* junio 1977. p. 13.

una producción especulativa en busca de ganancias a corto plazo, suprime la rotación de cultivos y la combinación de actividades agro-pastorales, lo que trae consigo un agotamiento de las tierras, al mismo tiempo que la desforestación masiva en aras de la creación de grandes explotaciones ganaderas provoca la desertificación progresiva por la erosión, sobre todo en las zonas de densa selva tropical. Para el "Agro-negocio", esto no es obstáculo grave, porque una vez agotados los suelos busca nuevas tierras y recursos naturales más favorables, pero mientras tanto la población local, ha perdido su capacidad de autosuficiencia agrícola. Grandes regiones de Brasil y la zona del Sahel en Africa que sufren hambrunas endémicas son dos ejemplos dramáticos.

Por último, las repercusiones de la internacionalización del capital agrícola sobre las economías dependientes son igualmente considerables. Induciendo un proceso de sustitución de producciones alimenticias de base y de víveres por cultivos de exportación o de productos procesables en bienes alimenticios costosos destinados a las clases acomodadas de la población, la agroindustrialización dependiente provoca una pérdida de la autosuficiencia alimentaria de los países del Tercer Mundo, que los obliga a hacer importaciones crecientes de cereales. Así según Nacla\* la producción agrícola de exportación "per cápita" en América Latina aumentó desde 1960 27% , mientras que las de los víveres "per cápita" bajó de 10% . Asimismo la expansión de la producción de carne para responder a la demanda externa y a las necesidades de las clases urbanas acomodadas que han adoptado el modelo de consumo de los países industrializados ha provocado una "ganaderización" de la agricultura: transformando las tierras cultivables en pastizales y

sustituyendo los productos agrícolas destinados a la alimentación del ganado: oleaginosas y forrajes, soya, cártamo, sorgo, etc. La industria de los forrajes y de alimentación para el ganado absorbe más alimentos en México que los 20 millones de campesinos marginados. Las proteínas contenidas en los alimentos del ganado son de mejor calidad que las de la dieta campesina media. En 1975, se ha utilizado para la producción de forrajes más soya producida e importada que frijoles y otras leguminosas consumidas por el pueblo.<sup>8</sup>

Se concluye con esto que los países del tercer mundo se vuelven más dependientes de los países imperialistas que como los Estados Unidos son a la vez poderíos industriales y agrícolas.

"La nueva división internacional del trabajo en esta materia, supone la pérdida de la autosuficiencia de los países en desarrollo, incluso México, frente la predominancia de los países desarrollados y en particular al empuje de la agricultura americana al nivel de las exportaciones de alimentos de base, como los cereales y las oleaginosas".<sup>9</sup>

Pero la necesidad de los países dependientes de importar en una forma creciente no se limita a los productos alimenticios; les falta también importar los insumos agroindustriales necesarios para la modernización de su agricultura (tractores, insecticidas, herbicidas, etc.) y los equipos requeridos para la industria de transformación agro-alimentaria,

<sup>8</sup> "Problemas de la desnutrición en México" en *Comercio Exterior*, México, Comercio Exterior, febrero 1978, p. 127.

<sup>9</sup> Rama, R. y Rello, F., *Internacionalización de la agricultura mexicana*, México, Facultad de Economía, UNAM, marzo 1979, p. 39.

Aumento de la producción de diferentes  
cultivos en México  
(Indices)

	1960	1965	1970	1975
Maíz	100	164,7	163,6	143,3
Trigo	100	181,2	225,5	234,7
Frijoles	100	162,5	174,8	169,2
Arroz	100	115,3	134,5	168,8
Cártamo	100	248,5	899,6	857,5
Soya	100	1164,0	4309,6	11536,7
Sorgo	100	356,9	1313,7	
Alfalfa	100	134,9	217,8	280,5

Fuente: Musalem López Omar, "Mexique, une forme typique de multinationalisation" in *Le Monde Diplomatique*, París, septiembre 1978.

que estos países no tienen la capacidad de producir.

La balanza de pago de estos países sufre también un desequilibrio creciente por el hecho de los pagos al exterior por el título de patentes, asistencia técnica y otros, así como por los intereses de los préstamos otorgados por el Banco Mundial y otras agencias internacionales de desarrollo.

Así, el desequilibrio comercial de estos países se agrava y los empuja a incrementar sus cultivos de exportación para tratar de llenarlo, lo que entraña mayores salidas de divisas debido a la estructura dependiente de su producción: este círculo vicioso no hace más que aumentar la descapitalización de los países del Tercer Mundo.

En conclusión, este modelo provoca desequilibrios profundos ya sea en la estructura social rural,

en el ecosistema agrícola o en la estructura de las balanzas comerciales y de pagos de los países sometidos. Estos desequilibrios provocan la agudización de las tensiones sociales, consecuencia de la marginalidad creciente de la masa de productores rurales, y la instalación de gobiernos represivos basados en la alianza de la burguesía rural y urbana, de las clases superiores y medianas altas del campo y las ciudades con las multinacionales del "agro-business" y de la gran industria, que utilizan ciertos sectores del ejército para reprimir al campesinado pobre, al proletariado rural y urbano y a la mayoría de las clases medias (Chile, Argentina, Brasil, etc.). Se trata en efecto de un modelo de carácter elitista implicando la concentración del ingreso y la polarización social, tanto en el campo como en las ciudades.

---

“Los lazos horizontales y verticales entre los sectores económicos expresan esencialmente la dominación formal del capital monopólico en la escala nacional y global. De hecho todo movimiento agrario va a encontrarse confrontado a la oposición unida al conjunto de la burguesía, como en el caso de México cuando los boicoteos de los patronos en noviembre de 1976 y de Brasil en 1963-64. Para triunfar se deberá superar terminantemente el contexto de la sola producción agrícola”<sup>10</sup>

Si es cierto que el capital internacional y el capital americano a la cabeza, buscan actualmente salida a la crisis, y que una de las soluciones consideradas consiste en reorientar relativamente sus inversiones hacia los sectores de la energía, de los minerales estratégicos y de los productos alimenticios, que han pasado por crisis cada vez más frecuentes de penuria (a veces creadas por la especulación) y que tienen una demanda creciente, es de la más grande importancia para los países del Tercer Mundo encontrar una vía propia y autosuficiente, en la medida, en que sea posible, de desarrollo agrícola, para garantizar su independencia y la satisfacción equitativa de las necesidades prioritarias de sus pueblos.

“Los Estados Unidos no se han retirado de la agricultura, simplemente pasaron de los sectores menos rentables y más arriesgados a los sectores seguros y con fuertes utilidades. El flujo considerable de capital americano dentro de la economía que rodea la producción agrícola, estuvo acompañada a menudo de cambios políticos —inclusive el establecimien-

to de regímenes militares— que han destruido poco a poco las oligarquías en beneficio de la expansión capitalista de las firmas. En este sentido los golpes de estado militares son los instrumentos de la acumulación del capital desde lo alto y desde fuera”.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Petras, J., *op. cit.* p. 13.

<sup>11</sup> *Ibid.* p. 15.