

Problema alimentario: agroindustrias y división internacional del trabajo

César A. Cisneros Puebla

El problema alimentario es hoy, a nivel mundial, uno de los mayores retos a la humanidad. No lo es, sin embargo, desde la óptica poblacional de los representantes del neomalthusianismo sino de aquella otra que observa la insuficiencia alimentaria y las hambrunas desde los resultados de un análisis eminentemente económico y político. En efecto, más no se puede afirmar ahora para hacer la suma total de argumentos que demuestran que los alimentos se han constituido en una arma política de los países poderosos sobre los más desfavorecidos. Igual sucede con el grave problema de los granos básicos cuyas consecuencias —para los llamados países subdesarrollados— establecen hoy los nuevos términos del intercambio desigual de producto en el terreno de una nueva división internacional del trabajo.

El hambre no es resultado del crecimiento poblacional de los países pobres ni surge como consecuencia de lo limitado de los recursos naturales a nivel mundial. Hoy es posible afirmar que el papel principal en el desenvolvimiento de la alimentación mundial lo juegan las grandes corporaciones agroindustriales, el Banco Mundial y las estrategias de distribución del excedente agrícola de USA (Food Peace, LP 480, etcétera).

Como ha puesto de relieve George (1980: 20) uno de los hechos incontestables en el panorama mundial es que de los 1 250 millones anuales de cereales a nivel mundial, los países desarrollados consumen la mitad aunque representan sólo un cuarto de la población mundial.

De acuerdo con la ONU, la población mundial aumentó un 2.1% en 1973, lo que arroja un total de 78 millones. De estas cifras el 55% vive en Asia, 10% aproximadamente en Africa y el 8% en América

Latina; esto es: las tres cuartas partes de la humanidad viven en el llamado Tercer Mundo.

Y paradójicamente, la mayor parte de la población agrícola mundial vive en esos países: Asia, un promedio de 80% ; algunas partes de Africa llegan a 95% . Pero, dramáticamente, se encuentran allí los seres humanos menos alimentados: invasores de tierras, medieros, asalariados agrícolas temporarios, etcétera.

La desigualdad social en esta parte del mundo es evidente. A las injustas relaciones económicas con los imperios se han de añadir hechos como los marcados, por ejemplo: en América Latina más de la tercera parte de la población posee solamente el 1% de la tierra; en América del Sur un reducido número del 17% de los terratenientes controla 90% de la tierra; en Africa las tres cuartas partes de su población apenas si tienen acceso a un 4% de la tierra. De acuerdo con datos del Banco Mundial una tercera parte de la población agrícola activa de veintidós países subdesarrollados no tiene tierra.

Por si esto fuera poco, hoy ya no es posible sostener la idea de autosuficiencia de los pequeños productores del campo. De la misma autora podemos citar un estudio que tiene gran similitud —en sus conclusiones— con el realizado en México por la CEPAL (1982) en lo relativo al consumo para determinar el llamado por esta organización Equivalente Temporal Nacional. En este estudio llevado a cabo en el Norte de la India se encontró que el 50% de los campesinos alcanzan a producir alimento suficiente para su familia sólo para uno a seis meses; un 36% de campesinos alimentan a sus familiares de siete a nueve meses; y, finalmente, sólo un 14% de ellos alcanza a satisfacer con su propia producción lo necesario para alimentarse durante diez a doce meses.

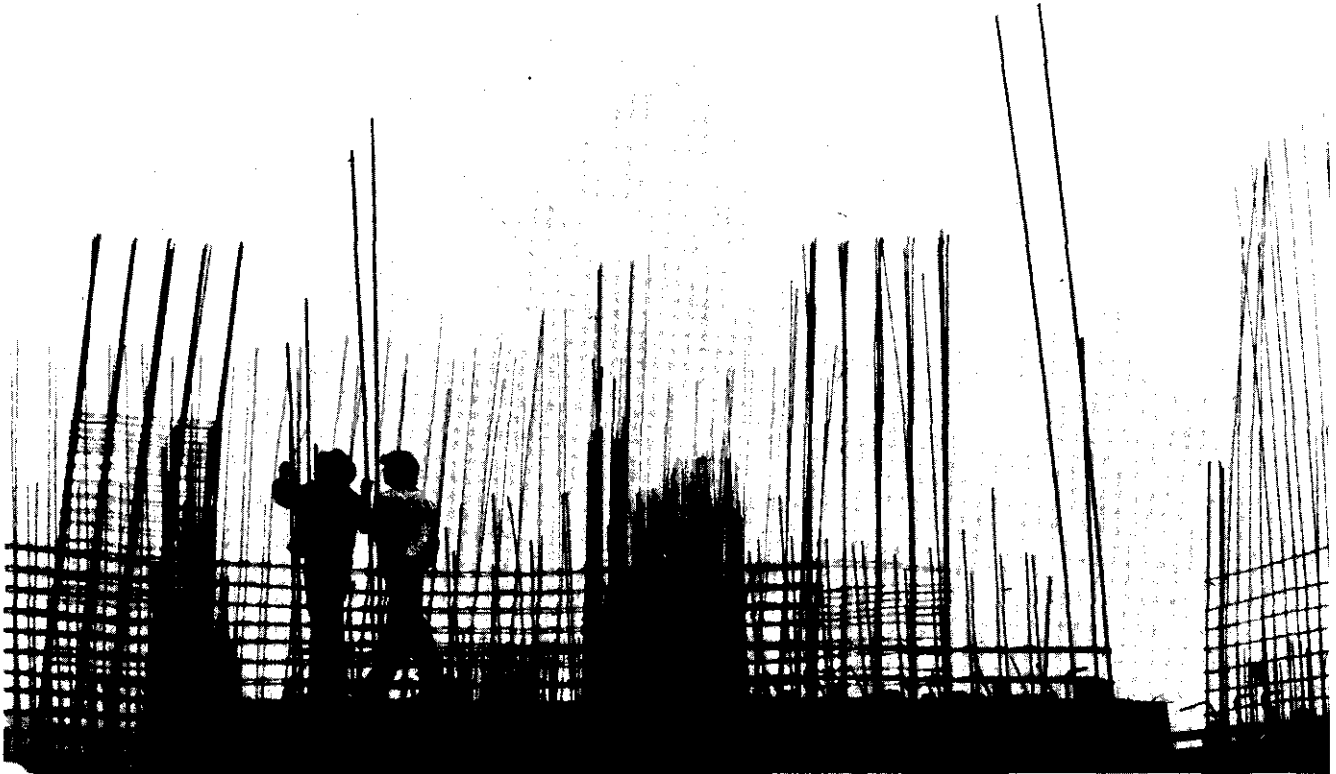
Lo cual, entre otras cosas, pone de manifiesto que el hambre y la miseria son consecuencias inmediatas de la estructura de producción y de la división internacional del trabajo generadas por la expansión del capital. Las causas del problema alimentario están, por tanto, en el seno de la organización económica y no en las calidades diferenciales de los recursos naturales que sólo contribuyen a su agudización.

El problema alimentario se presenta en tanto existe una distribución desigual entre países y entre las diferentes clases de cada país; también, a partir de las distintas estructuras de empleos e ingresos existentes. Pero lo que es más importante es la gran cantidad de recursos de los países del Tercer Mundo que se dedican a la producción para la exportación —sea agrícola o pecuaria—, para agroindustrias transnacionales; lo cual ha repercutido en un desplazamiento alarmante de los cultivos básicos.

En este ensayo describiremos brevemente el papel rector de los Estados Unidos en los mercados internacionales de alimentos y el potencial de su agricultura; la especificidad de las desigualdades productivas entre el centro y la periferia, en el terreno de la internacionalización del proceso de acumulación de capital; los sistemas alimentarios dependientes y estrategias alternativas.

1. Estados Unidos de Norteamérica y el problema alimentario

La agricultura de USA tiene hoy escasa posibilidad de ser caracterizada en los términos habituales. Se trata, en efecto, de un sistema sumamente sofisticado de alto consumo energético que transforma una serie de productos industriales en otra serie de productos industriales que resultan comestibles. En



el periodo que va de 1940 a 1980, a partir de la concentración de capitales, el campo norteamericano pasó de contar con 6.8 millones de granjas a 2.8 millones en ese último año. Sólo el 4% de la PEA se ocupa en el trabajo propiamente agrícola.

El modelo intensivo en capital y energía utilizado en este país ha llegado a grados irracionales tales que, en el caso de los cereales forrajeros tendríamos que, si China alimentara con cereal a la totalidad de sus cabezas porcinas —cuatro veces

más que en USA —, quedaría muy poco para consumo humano en el mundo.

De acuerdo con George (: 20) tenemos:

CONSUMO PROMEDIO DE CEREALES FORRAJEROS
1969-1971

Países subdesarrollados	506 lbs. anuales
USA	1 760 lbs. anuales

Lo cual es más alarmante si se considera que el 90% de ese consumo en USA es en forma de carne, aves de corral o productos lácteos.

La URSS también consume cereal para alimentar su ganado. De ahí su influencia en el mercado mundial de alimentos: en la crisis de alimentos en 1972-73, al esfuerzo especulativo de USA cuando redujó su producción, se asoció la fuerte necesidad de la URSS en ese renglón. Lo cual afectó sobre todo a países de África.

Con especulaciones como esas, USA trata de regular sus excedentes agrícolas comercializables. De acuerdo con Portilla, *et al.* (1983: 35), USA genera aproximadamente el 43% de la producción mundial de maíz, 14% de trigo, 48% de sorgo y 20% de avena. Su hegemonía agrícola se expresa en el control que tiene sobre las tres cuartas partes de las exportaciones mundiales de alimentos, además de aportar el 60% de los alimentos para ganado al mercado internacional.

La industria alimentaria para animales es la novena más grande en los USA. Y aunque hay muy pocos norteamericanos en la agricultura, uno de cada tres está empleado en la producción-procesamiento-distribución de insumos alimentarios. Es precisamente a raíz de la enorme maquinaria de productos alimentarios como este país logra acumular excedentes en la década de los sesenta. Años más tarde, el gobierno norteamericano pagará a sus productores para que dejen de cultivar veinte millones de has.; y al subir los precios mundiales de cereales en el bienio ya referido y en 1975-76, los pone de nuevo a producir.

Así, la razón oculta de la crisis alimentaria de 1972-73 es que las cuatro naciones más importantes en producción cerealera habían dejado de producir una tercera parte de sus tierras en respuesta a la

crisis de sobreproducción de los sesenta. Cabe recordar que en ese entonces los países del Sahel Chad, Mali, Mauritania, Niger, Senegal y Alto Volta, requerían de ocho a doce millones de toneladas de trigo. Lo que muestra que la producción y distribución alimentarias no responden a las necesidades humanas sino a la frialdad de los movimientos del mercado.

En el mercado alimentario internacional nos encontramos con que la producción, tecnología y comercialización se concentra en una centena de compañías. En ella, el predominio de USA es notable pues, de las veinte primeras compañías del sector, catorce son estadounidenses; inglesas son Unilever, Imperial Group, Allied Breweries; japonesa sólo hay una que es Kirin Breweries; BSN-Gervais Danone es francesa; Nestlé es suiza y Beatrice Foods, Esmark, Kraft, General Foods, Pepsi Co., Coca Cola, Consolidates Foods, Greyhound, Ralston Purina, Borden, Iowa Beef Processors, General Mills, CPC International, United Brands, son norteamericanas.

Por otra parte, Montes de Oca (1982: 83) señala que de las ciento treinta empresas transnacionales que participan en la industria alimentaria, treintatrés tienen un alcance mundial, puesto que ocupan los primeros lugares dentro de las cien primeras industrias agroalimentarias del mundo.

Los cambios operados por la industria alimentaria estadounidense desde la segunda posguerra e intensificados a partir de 1960 son: disminución del número de compañías, incremento de las actividades integradas, crecimiento de la concentración, mayor diversificación de las principales firmas, desarrollo de productos diferenciados y gran expansión a nivel mundial.

En tal periodo encontramos que las trasna-

cionales de origen europeo se dirigen sobre todo a ubicarse dentro del mismo continente en tanto que USA, al haber saturado Europa, se empieza a expandir hacia América Latina. Principalmente hacia países con mercados internos relativamente grandes (Brasil y México).

Hay que poner de relieve que la industria alimentaria norteamericana ocupa el cuarto lugar entre los veinte principales grupos de industrias. Hoy la agricultura ha pasado a ser ya una parte más de la industria; hay, precisamente, una creciente integración de la agricultura a la cadena agroindustrial: se ha integrado la agricultura a la producción de sus propios insumos, a la producción agropecuaria y forestal propiamente dicha, cultivo de la tierra y cría de ganado, al procesamiento y transformación agroindustrial de las materias primas y la distribución de los productos para consumo final.

Entre algunas de las consecuencias sociales de la expansión y concentración de capital en el sistema alimentario norteamericano se podrían mencionar: éxodo rural, gran consumo de energía y modificación de los hábitos de consumo. Consecuencias que, vale decir, al implantarse tendencias similares de desarrollo agroindustrial en los países pobres, se vuelven todavía más alarmantes en todo sentido.

Los países del Tercer Mundo ingresan a la órbita de la internacionalización del capital a la que se hace referencia por varias vías: por la vía de la expansión del capital comercial que tiene lugar en la distribución de insumos agroquímicos, semillas mejoradas, etcétera. Tal vía, se aduce, propicia la modernización agrícola para el desarrollo. Pero son siempre firmas trasnacionales las que se encuentran impulsando la adopción de tecnologías y esquemas de desarrollo en los países pobres. Tenemos a la International Harvester, John Deere's, Massey

Fergusson, J.I. Case Ford, que controlan la producción de tractores y maquinaria agrícola. En materia de fertilizantes tenemos W.R. Grace, Monsanto, International Minerals & Chemicals, William Companies, Beker Industries, Exxon y Allied Chemicals. En pesticidas tenemos a empresas como BASF, Borden, Shell, Bayer, British Petroleum, Ciba-Geigy, Hoechst, Hoffman y La Roche.

Por la vía de la expansión del capital productivo tenemos las inversiones directas de las empresas de la industria alimentaria norteamericana en el exterior. Siguiendo a Portilla (:50) tendríamos:

USA: CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DE INVERSION DIRECTA EN EL EXTERIOR

1929-1950	8%
1950-1963	11%
1963-1975	24%

Asimismo, para constituir la hegemonía agrícola de USA, a la importancia de éste como gran exportador de productos del campo se suma el control del comercio agropecuario por parte de las grandes corporaciones trasnacionales. No obstante, estas últimas no reducen su presencia sólo a nivel de la comercialización, en efecto, se han expandido también a la fase de transformación industrial de los productos agropecuarios.

Mención aparte merecen los llamados Programas de Ayuda Alimentaria. Estos se ubican dentro de lo que Montañez, *et al.* (1983), han llamado "Poder alimentario" que puede ser caracterizado como la capacidad de USA para vender sus excedentes que, a la vez, aumentan la dependencia y el control tecnológico sobre los países pobres mediante la orientación de la producción en términos de ventajas comparativas y la expansión trasna-

cional a través de las empresas agroalimentarias. Estos programas tienen su antecedente más directo en el Plan Marshall. La Public Law 480 (LP 480) se aprobó en 1954 y en 1959 se transformó en la Ley de Alimentos para la Paz. Estos programas funcionan a través de créditos atados: el gobierno norteamericano otorgaba créditos para financiar las importaciones de sus productos agrícolas. En términos llanos los objetivos son: colocar excedentes alimentarios en el mercado mundial a base de créditos, desarrollar nuevos mercados, “desarrollo” de los países receptores, promover políticas exteriores de USA, y, supuestamente, combatir el hambre y la desnutrición.

Sin embargo, lo que hoy resulta demasiado claro es que los alimentos y la alimentación mundial, a la par que los armamentos, la alta tecnología y el ingreso monetario por deudas son ya, en conjunto, los rubros más importantes del desarrollo para USA.

Pues a estas formas de operar del “Poder alimentario” norteamericano se han de sumar las actividades del BID, las políticas de acuerdos bilaterales USA-países subdesarrollados, más actividades de la AID, el papel rector de USA en el GATT y en el FMI. Como ya señalaron Rama y Rello (1979: 101) mediante este aparato financiero internacional los países subdesarrollados se articulan a la división internacional del trabajo orientando su agricultura hacia la satisfacción de las necesidades alimentarias de los países desarrollados; al mismo tiempo que, al aumentar sus exportaciones agropecuarias pueden obtener divisas para tratar de cubrir sus déficits comerciales.

La agricultura de los países pobres ha cubierto distintas funciones dentro del panorama de la economía mundial a lo largo del tiempo. La especiali-

zación productiva en el terreno de la nueva división internacional del trabajo ha asignado roles específicos a los países subdesarrollados en materia de agricultura.

Hacemos a continuación una breve descripción de la evolución de dicho fenómeno.

II. Periferia: especialización productiva y división internacional del trabajo

Para Samir Amin (1978: 325) todas las formaciones periféricas comparten entre sí —a nivel de modelo— cuatro caracteres generales: predominio del capitalismo agrario en el sector nacional, constitución de una burguesía local principalmente comercial, burocracias particulares y el carácter inacabado y específico de los fenómenos de proletarianización. Detengámonos un poco en la primera característica.

La forma más sobresaliente del predominio del capitalismo agrario en las sociedades periféricas lo constituye el latifundio latinoamericano. Es a partir de esta propiedad de la tierra que, a decir de Amin, junto con las capas superiores de la función pública se constituyen las burguesías nacionales de la periferia. Sin embargo, desde una perspectiva de conjunto, el surgimiento de agriculturas de exportación se ve acompañado —en el capitalismo de la periferia— del mantenimiento de las relaciones comunitarias de las economías campesinas. Es precisamente el mantenimiento de estas relaciones lo que se constituirá en freno del desarrollo acelerado de la agricultura comercial moderna. Para Amin (: 328) hay cuatro condiciones, sin embargo, que al darse en la realidad hacen que este freno sea, por el contrario, facilitador del surgimiento de una burguesía rural.



Fotografía de Jorge Velázquez

La primera de ellas —como sucedió en Nigeria meridional, Ghana, Costa de Marfil y Uganda— reclama la existencia de una sociedad tradicional jerarquizada que sea capaz de apoderarse de grandes extensiones de tierra, por medio del poder. La segunda condición es de orden demográfico pues especifica la necesidad de densidades poblacionales que aporten suficiente mano de obra asalariada. En tercer lugar tenemos la existencia de cultivos ricos que permitan, en su proceso de valorización, obtener excedentes suficientes. Por último se tendría la existencia de poderes públicos que no fueran contrarios al desarrollo de este tipo de relaciones sociales; pues la apropiación privada del suelo, trabajo asalariado y crédito individual juegan un papel muy importante en la construcción de las burguesías rurales.

En términos generales se puede afirmar, como hace Amin, que el predominio de esta forma de capitalismo agrario provoca la crisis en que vive el Tercer Mundo. En efecto, la endeble industrialización no es capaz de captar el empleo abundante que, como consecuencia del proceso de proletarización se requiere. Lo cual aumenta en manifestaciones violentas, la presión sobre la tierra.

En lo que se refiere a las burguesías “compradoras” —sólo para el caso de América Latina— se puede afirmar que a partir de la primera guerra mundial pasa a dirigir un proceso paulatino de importaciones sustitutivas; que, sin embargo, por su asociación al capital extranjero y por la imposibilidad formal de crear estructuras productivas e industrias pesadas y ligeras vino a conformar, al paso del tiempo, el perfil continental de la dependencia.

Calderón (1985: 73) lo ha afirmado, en el sentido de que el sector productivo de maquinaria en la periferia —para el momento actual y como consecuencia de los distintos modelos sustitutivos desde las entreguerras— no está al servicio del consumo masivo sino, por el contrario, impulsa el crecimiento para la exportación y para el consumo suntuario.

A diferencia del capitalismo de los países centrales, donde la reproducción ampliada le da un dinamismo propio a la relación entre la rama productora de bienes de capital y la rama productora de bienes de consumo masivo, en la periferia encontramos un mercado interno demasiado estrecho, compuesto en mayor medida, por las demandas de latifundistas y burguesías compradoras. Demandas que crean sólo un consumo de artículos de lujo y suntuarios que en nada contribuyen a la ampliación del mercado y al impulso de la industrialización interna competitiva.

Ubicándonos en el tiempo es posible afirmar que con la crisis de 1929 y la depresión mundial de los treinta: se desestabilizó el sistema monetario internacional, decreció la exportación de capitales y se trazaron, desde entonces, las reestructuraciones en la división internacional del trabajo.

En América Latina tenemos, ya en el periodo de entreguerras, el tránsito de una lógica de acumulación vinculada al mercado mundial, mediante el llamado patrón primario-exportador, a una lógica de acumulación vinculada a la expansión del mercado interno; tendríamos, en conjunto, el fortalecimiento de las burguesías vinculadas al mercado interno; con el desarrollo de las clases medias y el proletariado surge la oposición más sólida a los regímenes liberales-oligárquicos, se fortalece el estado moderno que consolida nuevos programas de desarrollo económico, basados en los espacios de acumulación

de las burguesías nativas, aparecen los primeros intentos de regulación estatal del comercio exterior y la intervención estatal se concretiza en la creación de Bancos Centrales por medio de los cuales se controla la emisión monetaria y las políticas crediticias.

Es en este momento de discusión donde se ha de plantear que, precisamente, es a partir de la segunda posguerra cuando la subordinación de la agricultura de los países periféricos a las economías de los países centrales, toma rasgos peculiares, sin embargo, tal subordinación tiene sus bases, independientemente de esas contingencias en la naturaleza misma del proceso de acumulación de capital a nivel mundial.

Con esto afirmamos que la dependencia no se crea —sólo se acentúa— en la segunda posguerra. Al apoyar tal afirmación tendríamos que a diferencia de los países centrales, que contaron con la gradual transferencia de campesinos proletarizados hacia el desarrollo lento y gradual de la industria, lo cual finalmente posibilitó la reproducción ampliada de capital por la estrecha relación entre las ramas productivas; en el caso de la periferia tenemos estructuras precapitalistas que se producen y que repercuten en la incapacidad estructural de crear proletariado cuya demanda impulse el desarrollo industrial. A esta forma peculiar de relación social y económica que acontece en la periferia es a lo que Aníbal Pinto llamará “concentración tridimensional del Progreso Técnico”, que aparece a nivel de regiones, actividades productivas y clases sociales.

Y estas diferencias entre el centro y la periferia tienen una historia tan larga que abarca hasta el mismo siglo XVI. Es decir, las paulatinas incorporaciones del “Nuevo Mundo” y los otros continentes al mundo occidental y civilizado se dieron en el

contexto de una acumulación originaria de capital que fue trazando, en todo momento, las posteriores diferencias entre ambas partes de la economía a nivel mundial.

Lo que va a determinar que —vuelto ya a la segunda guerra— no tengamos en la periferia un sistema industrial diversificado. Como hemos afirmado, para la década de los cincuenta la periferia tiene un cambio en su estructura agrícola, sin embargo no había una estructura industrial que apoyase el desarrollo del campo como había acontecido ya en Europa. Aquí el uso intensivo de insumos no está vinculado —ni podía estarlo por las razones ya aludidas, a la producción de los mismos, por lo que se tenía que recurrir a su importación en el extranjero.

A tal situación habrá que añadir que la especialización productiva de algunas regiones de la periferia existente desde el siglo XIX continúa funcionando en nuestros días (v.gr. Cuba, pese a su proceso revolucionario).

Sin embargo, la nueva división internacional del trabajo plantea como tendencia —con tres condiciones desencadenadoras; aparición de reserva mundial de fuerza de trabajo, abatimiento de los costos del transporte, sofisticación de la tecnología y de la organización del trabajo— su vinculación con el surgimiento, en los países subdesarrollados, de las zonas de producción y de las fábricas para el mercado mundial. Según Fröbel, Heinrichs y Kreye (1978: 832) tal tendencia tiene altas probabilidades de terminar con la tradicional división del mundo, en países industrializados y países en desarrollo, sólo integrados al mercado mundial como proveedores de materias primas. Y en esto juega un rol muy importante la producción agrícola junto con las grandes corporaciones agroindustriales transnacionales.

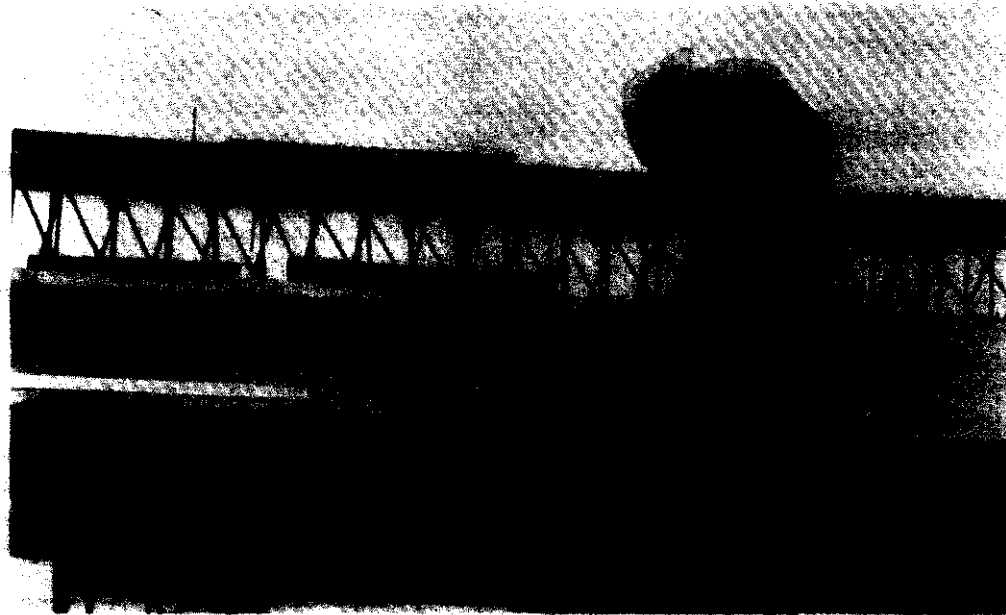
III. Los sistemas alimentarios dependientes

Con la aparición de los llamados cultivos comerciales a nivel del mercado mundial, las economías agrícolas del Tercer Mundo han transformado su patrón de cultivos en detrimento de la producción de granos básicos. Es en este sentido que ha cambiado la función tradicional de la agricultura, de generar alimentos baratos para mantener bajos los costos del proletariado industrial. A esto se suma cada vez, de un lado el progresivo desarrollo del proceso de ganaderización y, del otro, la producción de mercancías agrícolas requeridas por los países desarrollados.

Entre lo más desastroso de la situación destaca el desplazamiento del cultivo de cereales ligado al empobrecimiento de los productores y al dominio estratégico del poder alimentario imperialista.

Aunado a la constitución de USA como el mayor proveedor de cereal y forraje del mundo entero —además de Canadá, Australia, Francia y Argentina— tenemos el hecho de que el ingreso por exportaciones agropecuarias ya no representa para los países subdesarrollados un mecanismo para impulsar su economía, por la simple y sencilla razón que los precios internacionales no son adecuados para financiar su desarrollo. Tenemos así como, en conjunto, el volumen de las exportaciones agropecuarias de los países subdesarrollados en el periodo 1940-1980 aumentó en más del 30% mientras que el valor de esas exportaciones para el mismo periodo aumentó sólo en un bajísimo 4% .

Por otra parte, la expansión del sistema agroalimentario norteamericano avanza sobre las economías dependientes básicamente, como hemos insistido, a través del comercio exterior y de las



inversiones directas mediante el establecimiento de empresas transnacionales.

La penetración de las empresas transnacionales en los sistemas alimentarios dependientes sigue las vías tradicionales de acceso al ciclo de producción: a través del financiamiento, a través de la transformación directa y a través de la intermediación comercial lo que corresponde, respectivamente, a las formas dinero, productiva y mercantil del capital.

En el caso de los cereales en América Latina como reseñan Portilla, *et al.* (: 78), las transnacionales se encuentran generalmente asociadas al procesamiento del alimento y proteínas animales, aunque en otros casos se encuentran en el comercio exterior.

La presencia transnacional es predominante en los rubros de maquinaria y tecnología, de insumos

agrícolas básicos como la producción de semillas y líneas avícolas certificadas.

Como ha afirmado Arroyo (1979: 11) es necesario visualizar la temática de las transnacionales alimentarias desde las perspectivas de desarrollo de la agroindustria; así al echar mano de los índices de participación respectiva de la agricultura y la industria en los PNB de los países en desarrollo y también de sus respectivas tasas de crecimiento, este autor descubre el crecimiento lento de la agricultura, que se explica porque las transnacionales utilizan varios mecanismos para integrar la agricultura a las cadenas agroindustriales, lo cual lleva a la aparición de un sistema agroalimentario mundial.

Hemos insistido sobre las características oligopolíticas y la gran concentración de capital de

estas empresas trasnacionales, aquí vale distinguir, sin embargo, que tales caracteres son más relevantes en el caso de las agroindustrias de insumos agrícolas y en las industrias agroalimentarias y no tanto en las industrias que utilizan materias primas agrícolas no alimenticias.

Exclusivamente, al estudiar las agroindustrias de procesamiento alimentario se descubren formas distintas de integración de la agricultura a la agroindustria nacional, que van desde la integración vertical directa tradicional de las actividades agrícolas a la firma tradicional, los acuerdos triangulares entre campesinos, Estado y firmas tradicionales hasta las formas modernas poco estudiadas de la agricultura de contrato.

A estas formas distintas de integración hay que añadir tres tendencias uniformes de comportamiento de las empresas trasnacionales: la concentración progresiva del capital en un menor número de empresas, la diversificación intrasectorial y extrasectorial y, por último, la constitución de *usinas* polivalentes que desarrollan múltiples actividades con resultados parciales desde el tratamiento de la materia prima hasta la fabricación de alimentos varios.

Según datos de 1974 —de acuerdo con la ONU— de las 170 firmas agroalimentarias principales en el mundo 85 son de USA, 52 pertenecen al Mercado Común, 25 a Japón, 6 a Canadá, 1 es austriaca y 1 argentina.

Existen diversos estudios que se fundamentan en un enfoque sistémico para distinguir las fases de la cadena agroindustrial. Aunque tal metodología siga una epistemología estructural acerca de la cual hay infinidad de críticas, en el caso de la investigación sobre trasnacionalización, estos estudios han sido los más aplicados y, por tanto, a partir de ellos

se ha generado mucha información básica. Así, siguiendo a Martín del Campo (1982: 137) tendríamos que la mayor parte de los sistemas agroindustriales son controlados por grandes empresas en el proceso global de producción y distribución.

Ese control puede ser distinguido a nivel de la elaboración de insumos, de la relación con la producción de la materia prima, del procesamiento de los productos agropecuarios y forestales y del mercado de los productos agroindustriales.

Para el caso de nuestro país, en virtud de la integración vertical y horizontal que las grandes corporaciones tienen sobre todo el proceso agroindustrial, éstas se constituyen en un verdadero obstáculo para el desarrollo soberano e independiente del sector agroalimentario. Ya que, como afirma Barkin (1982: 34) las empresas trasnacionales son un lazo integrador de las estructuras nacionales dependientes con la lógica global del capital, por tanto adecuan a las naciones al modo singular en que se desenvuelven las relaciones capitalistas en la economía a escala mundial.

A continuación enunciaremos los principales efectos de la expansión y penetración del capital en la agricultura latinoamericana en el terreno de sus políticas agrícolas, por un lado, y, por el otro los efectos contundentes de su inserción a la lógica del sistema agroalimentario mundial como sistemas dependientes.

Tendríamos en primer lugar que en las agriculturas latinoamericanas se presenta una creciente integración a las cadenas agroindustriales reinsertando sus estructuras productivas a la nueva división internacional del trabajo agrícola, a la vez que ocurre una feroz concentración de la tierra y un agudo desequilibrio en la estructura del ingreso. Al incluirse en la órbita del gran capital financiero, las agri-

culturas latinoamericanas se mueven sólo en los términos de la optimización de la ganancia y propician, con sus "modernizaciones", la proletarianización real o disfrazada de miles y miles de campesinos; además de que, con tal orden de cosas, ellas se ven sujetas al control hegemónico de los grandes circuitos comerciales urbanos.

Por otro lado, con la inserción de los sistemas dependientes al sistema agroalimentario mundial éstos sufren, paulatinamente, una transformación cualitativa de los hábitos alimenticios de la gran mayoría de su población, con el consiguiente efecto negativo de una baja en los niveles nutricionales al utilizar el salario paupérrimo en el consumo de productos alimenticios elaborados (alimentos "chatarra"). Además, las empresas agroalimentarias transnacionales, con su sistema particular de contratos con los agricultores, inducen el empleo de paquetes tecnológicos que vienen a profundizar la brecha tecnológica que separa a los países industrializados de los pobres y deforman cada vez más la estructura productiva de nuestra región; tales contratos sirven, obviamente, para asegurarse el abastecimiento de materias primas baratas. Otra consecuencia grave es el desplazamiento de los granos básicos en la superficie cultivada para dar paso a los llamados "cultivos comerciales" en tanto que, bajo la ideología de las ventajas comparativas, Latinoamérica debe seguir produciendo frutas, hortalizas y productos tropicales, y no cereales de consumo popular puesto que USA, Canadá y Australia pueden abastecer al mundo de estos productos del campo. Ya que las ventajas comparativas, se arguye, permiten la rentabilidad para ambas partes del mundo y no aumenta la vulnerabilidad de los sistemas económicos dependientes. Por último se debe señalar que tales pautas de modernización de las agri-

culturas latinoamericanas, al sustituir la fuerza de trabajo asalariada por maquinaria, contribuyen a deteriorar la demanda de empleo rural con la consiguiente aceleración del subempleo, que se viene a sumar a las deterioradas condiciones de las economías de nuestros países.

De ahí que entre los principales aspectos de las luchas por el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional destaquen: la explotación de menos áreas y la mejora productiva de las insuficientemente explotadas, la organización de reservas mundiales de cereales y la creación de mecanismos eficaces, independientes de los centros hegemónicos imperialistas, para financiar el desarrollo agrícola de los países del Tercer Mundo.

Para concluir este ensayo es conveniente apuntar algunas ideas sobre alternativas globales para el desarrollo nacionalista y democrático de nuestro sistema alimentario:

1. Al tener una vieja tradición dentro del agrarismo mexicano, no es posible pensar en desarrollos autónomos en materia agroalimentaria, sin la constitución de empresas agrícolas bajo el control estrictamente democrático de sus propios trabajadores y con el apoyo del Estado en el terreno financiero y fiscal.

2. Asimismo, se ha de rescatar de la reserva ideológica de esa misma tradición agrarista la construcción de agroindustrias campesinas.

3. La nacionalización de las empresas agroindustriales de procesamiento alimentario —junto con la nacionalización pendiente de otras áreas de la economía nacional—, debe configurarse como un objetivo de largo plazo por el cual no han de escatimarse esfuerzos.

4. La distinción de planes sectoriales de desarrollo debe pasar no sólo por la letra muerta de las

retóricas gubernamentales; la integración de líneas de desarrollo que confluyan en el objetivo común de iniciar procesos de desarrollo económico armónicos entre sí para el apoyo mutuo es ya impostergable. Ante el atraso y dependencia tecnológica en el agro deben impulsarse las áreas que, al largo alcance, posibiliten el desarrollo autosostenido de la economía; áreas como la metalmeccánica, metalúrgica y en general la industria pesada deben, como en el cardenismo, integrarse a una estrategia global nacionalista de crecimiento económico y desarrollo social.

5. Como consecuencia de lo anterior y en el terreno actual de la quinta generación de micro-computadores y de la llamada reconversión industrial, se han de impulsar la ciencia y la tecnología que, en ese espíritu democrático, puedan contribuir a la modificación de las estructuras productivas sobre las cuales se yerguen las grandes corporaciones trasnacionales.

6. La constitución de fuertes movimientos de masas que se comprometan en la constitución de nuevas hegemonías sociales para apoyar las luchas frontales en contra de los organismos financieros en materia agroalimentaria, en los cuales, sabemos,

están representados los intereses de las grandes corporaciones trasnacionales.

7. La nacionalización referida no debe, como ha acontecido con la de banca, entregar acciones a particulares puesto que tal hecho no contribuye absolutamente en nada a mejorar la situación de las mayorías del campo. Como en el pasado, se ha de sostener fuertemente la vocación de control estatal sobre los procesos productivos ahora en manos de campesinos y trabajadores del campo.

8. El financiamiento, en estas condiciones, ya no debe seguir los lineamientos de las trasnacionales sino deberá ser fiscalizado por las instituciones del estado y canalizado hacia el beneficio de las clases desposeídas.

9. Con esa dirección el patrón de cultivos no se vería modificado sólo en función de las necesidades de los centros imperialistas sino que se adecuaría a la planeación para satisfacer, prioritariamente el mercado interno.

10. Tal proyecto, sin embargo, requeriría una formación estatal distinta a la vigente. Pues ésta ha jugado un papel de primer orden en la reproducción del rol subordinado de nuestro país al sistema agroalimentario mundial.

Referencias bibliográficas

Amin, S., *El desarrollo desigual. Ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*, Ed. Fontanella, Barcelona, 1978.

Arroyo, G., "Firmas trasnacionales agroindustriales, reforma agraria y desarrollo rural", *Investigación Económica* 147, UNAM, México, 1979.

Barkin, D., Suárez, B., *El fin de la autosuficiencia alimentaria*, Ed. Nueva Imagen, México, 1982.

Calderón, J., "Agricultura, agroindustrialización y dependencia en los países periféricos", *Ensayos sobre cuestiones agrarias*, UNAM-UACH-Terra Nova, México, 1985.

Cepal, *Economía campesina y agricultura empresa-*

-
- rial. Tipología de productores del agro mexicano*, Siglo XXI Eds., México, 1982.
- Fröbel, F., *et al.*, "La nueva división internacional del trabajo", *Comercio Exterior*, julio, 1978, México.
- George, S., *Cómo muere la otra mitad del mundo. Las verdaderas razones del hambre*, Siglo XXI Eds., México, 1980.
- Martín del Campo A., "Concentración y monopolización en la agroindustrialización nacional: el papel de la gran empresa y las líneas de estrategia para su regulación", *Trasnacionales, agricultura y alimentación*, Ed. Nueva Imagen, México, 1982.
- Montes de Oca, R. E., "Las empresas trasnacionales en la industria alimentaria mexicana", *Trasnacionales, agricultura*. . .
- Portilla, B., *et al.*, *Alimentos: dependencia o desarrollo nacional*, Ed. Nueva Imagen, México, 1983.
- Rama, R., Rello, F., "La agroindustria mexicana: su articulación con el mercado mundial", *Investigación Económica* 147, UNAM, México, 1979. 