

IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES AGROINDUSTRIALES EN AMERICA LATINA

Consuelo Soto Mora*

Introducción

En las últimas décadas se han gestado importantes cambios en la estructura productiva de América Latina, originando que la participación de la agricultura en el producto global y en el empleo haya disminuido en forma considerable.

Aún cuando la agricultura emplea alrededor de una tercera parte de la población económicamente activa, sólo aporta el 12% del PIB regional. Por otra parte el ingreso medio de los trabajadores agrícolas representa el 28% del correspondiente a los otros sectores. Estos indicadores reflejan, en general, el rezago y la pobreza relativa prevaleciente en el agro latinoamericano. En 1980, casi el 56% de la población rural latinoamericana vivía en condiciones precarias de marginación y pobreza. Los promedios regionales ocultan profundas diferencias nacionales ya que, por ejemplo, sólo el 10% de los habitantes rurales de Argentina y Uruguay se encuentra en tales condiciones mientras que las subregiones andinas, centroamericanas y caribeñas presentan 75% como promedio.

La agricultura continúa siendo decisiva en la formación interna de capital y en los intercambios externos. Las transferencias de recursos de la agricultura a los otros sectores económicos persisten en casi todos los países latinoamericanos y pese a la relativa diversificación de las exportaciones, una gran parte de sus ingresos comerciales dependen de las ventas de productos agropecuarios. El sector agrícola ha sido sustento del desarrollo y crecimiento de la región. La agricultura ha financiado a los centros urbanos a los sectores industriales y comerciales y a los servicios mediante transferencia de mano de obra, capital y divisas.

La estructura agrícola regional se ha ido modificando paulatinamente a favor de los cultivos de exportación mediante la progresiva utilización de maquinaria, fertilizantes y semillas mejoradas, con lo cual la agricultura comercial ha podido ajustarse a los cambios ocurridos en los mercados nacionales e internacionales. En el periodo 1970-1984 las exportaciones agrícolas de América Latina aumentaron a una tasa anual promedio de 10.4% a precios corrientes. En tanto que las importaciones agrícolas lo hicieron a una tasa anual promedio de 12.8%. Este desequilibrio en la balanza comercial ha originado un severo desquiciamiento de la economía latinoamericana que ha causado una severa crisis.

Esta crisis, además, de incidir en los problemas estructurales ha generado nuevos desequilibrios que impactan, de manera incisiva en los ámbitos técnicos, políticos y socioeconómicos, todo lo cual ha conducido a un debilitamiento progresivo de América Latina.

* Instituto de Geografía de la UNAM. México.

El sector agropecuario ha resentido el impacto de esta crisis que se refleja en la contracción de la demanda internacional de los productos agrícolas. Los productos que más ha reducido su participación en el comercio mundial son: el café, el cacao, el trigo, el plátano, y el azúcar, el algodón y el maíz conservaron su posición relativa en tanto que la soya registró un crecimiento espectacular.

Por otra parte, la posición de América Latina como región importadora aumentó en la década 1970-1980, pasando de 3.8 a 4.6% de las importaciones mundiales de productos agrícolas. Debe señalarse, en cuanto a las importaciones, la elevada dependencia externa que presentan algunos países latinoamericanos y que cubren con importaciones su consumo aparente de productos agrícolas como es el caso de Nicaragua, Panamá, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Chile y Ecuador. Otros países aumentaron entre 1960 y 1980 el componente importado de la ingesta calórica a razón de 3% anual como son: Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y México*.

La reestructuración de la agricultura de los países subdesarrollados está originando enormes problemas sociales como respuesta a la expansión del "agribusiness". Miles de campesinos son expulsados de las áreas rurales a las urbanas, siendo sacados de su hábitat natural y empujados a un medio adverso que los margina y en donde luchan por sobrevivir.

En este marco debe visualizarse el estancamiento de la producción de alimentos básicos, debido, por una parte, a las limitantes al desarrollo de los mercados internos y por otra, a la polarización social en el campo, a la desarticulación de las economías campesinas y a la definitiva expulsión del agro de enormes masas campesinas.

En las últimas décadas los países latinoamericanos han diseñado diversos sistemas de integración con el propósito de dinamizar el desarrollo económico y social, orientando sus acciones a lograr una mayor autonomía frente a los países desarrollados, a revertir los términos de intercambio internacional e impulsar y desarrollar una cooperación industrial, tecnológica y financiera.

El objetivo de este trabajo es analizar la situación de la agricultura latinoamericana, los cambios que se han dado por el impacto de las empresas de capital extranjero y los problemas que tales cambios han generado.

El universo de trabajo está dado por el amplio espacio latinoamericano que comprende de manera general dos ámbitos. Los países centroamericanos y los países sudamericanos, ambas regiones con la misma problemática de dependencia extrema hacia los países desarrollados, principalmente a los Estados Unidos.

* Guerra-Borges Alfredo y A. De la Ossa. "América Latina y el Caribe. Acceso a los mercados y comercio agrícola". Rev. Problemas del Desarrollo. IIEc., UNAM. México, 1969. pp.33-35.

La internacionalización de la agricultura.

El desarrollo del capitalismo en la agricultura de los países latinoamericanos ha dependido fundamentalmente del funcionamiento de la economía agroalimentaria que prevalece en los países centrales. En función de este criterio se han distinguido dos tipos de predominantes de internacionalización de la agricultura en América Latina.

El primero corresponde a una fase de extensión de las fronteras agrícolas de los países centrales cuando la agricultura latinoamericana los proveía de materias primas que complementaban su abastecimiento de alimentos y de otros insumos industriales. El grado de intensidad de la agricultura latinoamericana variaba con el tipo de productos; pero predominaba la explotación intensiva de los recursos naturales.

En esta primera fase se presenta la internacionalización de los sectores más dinámicos de la economía agrícola, el de la producción de carnes, lana y cereales en Argentina; café y algodón en Brasil, y bananas y azúcar en América Central.

En la segunda fase de internacionalización, la fase transnacional cambia la situación de la agricultura de América latina. Este cambio es facilitado por el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones desarrollado después de la gran crisis. La producción agrícola de los países comienza a destinarse en proporciones crecientes al mercado interno. En algunos países cambia sólo el destino de la producción y en otros cambia el uso del suelo agrícola*.

La transnacionalización del mercado ha tenido como efecto el incremento de la exportaciones agrícolas primarias, en particular de aquellas que abastecen de materia primas a la agroindustria de los países desarrollados como : café, cacao, azúcar, fibras textiles, etc. así como también el aumento de las importaciones de aquellos productos que las naciones industrializadas producen en gran escala como: lácteos, oleaginosas y cereales.

En materia alimenticia, el Tercer Mundo presenta una dependencia extrema ya que estos países han pasado de autosuficientes en la producción cerealera o bien exportadores a ser importadores netos. En la década de los 40, América Latina. Bajo la influencia de las exportaciones argentinas exportaba en conjunto más granos que Norteamérica (9 millones de toneladas contra 5 millones); pero en la década siguiente la situación fue cambiando, en parte, por la puesta en marcha de la "revolución verde" que bajo el rubro de modernización de la agricultura, en varios países latinoamericanos cambió la orientación de la producción y el uso del suelo agrícola. Ya en la década de los 70, América Latina importó 3 millones de

* Vigorito Raúl. "La transnacionalización agrícola en América Latina". CIDE, No. 7, México, 1987. pp. 45-46.

toneladas de cereales las que se convirtieron en 10 millones en 1976 y para la siguiente década este monto se incremento.

El comercio mundial de cereales se concentra en 6 empresas transnacionales gigantes: Cargill Inc., Continental Grain Corp., Cook Industries, Inc., Burge Corp., Louis Dreyfus Corp., Carnac. Las empresas Cargill Inc. Y Continental comercializan aproximadamente el 50% de comercio mundial de granos y en conjunto las 6 empresas antes señaladas comercializan el 90% de las exportaciones de granos de Estados Unidos*.

El marco histórico de esa impresionante expansión y gravitación de las firmas transnacionales se configura por el nuevo ascenso de las fuerzas productivas en el período posbélico de la segunda guerra mundial, se considera éste como la tercera revolución industrial con la aparición de los transistores, ordenadores, etc.

En la actualidad el proceso de concentración-conglomeración está presente en todas las ramas productivas del capitalismo internacional y ha venido provocando una serie de efectos distorsionadores. Las repercusiones del poderío de los conglomerados ha sido decisivo en los países subdesarrollados. Estos efectos se cumplen como resultado de la fusión entre el sector monopolizado y conglomerado de las economías centrales y los segmentos modernos de los países periféricos. Es una simbiosis de intercambio desigual entre el centro y la periferia, siempre en benéfico de la primera.

Conforme avanza la ciencia, la tecnología se diseña para operar en gran escala y prescindir lo más posible de la mano de obra campesina, de tal manera que los costos de producción se incrementa sustancialmente. Este último margina automáticamente al pequeño productor relegándolo paulatinamente a operar dentro de un circuito muy restringido.

La agricultura se conforma gradualmente en un conjunto integrado de grandes empresas que operan con procedimientos similares a los de industria. Desaparece la empresa comercializadora de materias primas provenientes de países subdesarrollados y emerge la gran empresa transnacional para la agricultura.

Lo anterior concuerda con la expansión del proyecto de internacionalización de la economía de la cual deriva una nueva división internacional del trabajo agrícola, gracias a su mayor avance tecnológico. Esta nueva división permite a los países industrializados tomar ventajas que se traducen en mayor capacidad de producción y comercialización y en la definición de las líneas de productos que mejor conviene a sus intereses.

La “revolución verde” marca de hecho la entrada a la primera fase de modernización de la agricultura mundial. Dentro de la tercera “revolución científica

* Teubal, Miguel. “La crisis alimenticia y el Tercer Mundo: una perspectiva latinoamericana”. CIDIE. REV. Economía de América Latina No. 2 México, 1979. pp. 71-72.

tecnológica” la agricultura deberá adecuarse a cambios más drásticos que experimenta el aparato productivo ya que con base en el desarrollo de la microelectrónica y la apropiación de la información se modifican sustancialmente las formas clásicas de producir, distribuir y consumir.

En el caso de la agroindustria el pivote que induce a la generalización de esta nueva fase de modernización está dado por los avances logrados con la biotecnología agrícola y alimentaria.

El nuevo desarrollo tecnológico de la agricultura y la producción alimentaria consiste en la incorporación de la manipulación genética de los microorganismos en el desarrollo de cultivos con nuevas propiedades que se expresan en rendimientos y resistencia a medios adversos de clima y suelo. En suma, es la aplicación más completa del proceso industrial a la agricultura mediante el desarrollo de “chips” agrícolas con capacidad para integrar sus propios fertilizantes, insecticidas y posiblemente la definición de su propio ciclo de maduración*.

Las empresas transnacionales agroindustriales.

El sistema económico mundial se caracteriza por la multinacionalización de las actividades industriales, entre ellas la agroindustria. Las empresas transnacionales, dentro de su programación a nivel mundial de la producción establecen subsidiarias o filiales en cada país en que operan de manera que dominan espacios geográficos amplísimos.

Si se considera el tipo de especialización de las empresas transnacionales se pueden distinguir dos clases de agroindustrias que en muchas ocasiones se encuentran muy vinculadas: a) productoras y distribuidoras de insumos para la agricultura, la ganadería y la producción forestal; b) procesadoras de materias primas agrícolas y distribuidoras de alimentos y de otros productos no alimenticios como: textiles, cueros y calzados, caucho, papel e industrias de madera, cáñamo y otras fibras, etc.

En el ámbito mundial existían 170 principales firmas agroalimentarias, (FAO, 1974), de las cuales 50% tenían su principal sede en Estados Unidos; 31% en los países del Mercado Común; 15% en Japón, 3% en Canadá y sólo 1% en Austria y Argentina. Debe señalarse que del 50% de las ET que pertenecen a Estados Unidos, alrededor del 80% de éstas se localizan en América Latina, en especial en Brasil, México, Colombia, Perú, Venezuela y América Central*.

* Torres Torres, Felipe. La ola biotecnológica y los retos de la producción agroalimentaria en América Latina y México. IIEc., UNAM. México, 1989. pp.9-23.

* Arroyo, Gonzalo “Firmas transnacionales agro-industriales, reforma agraria y desarrollo rural”. Revista Investigación Económica. Facultad de Economía, UNAM. No. 147. México, 1979, pp. 12-15.

Por esta circunstancia pudiera decirse que Estados Unidos ha ampliado su frontera agrícola hacia los países latinoamericanos, sobre todo a los que se encuentran más cercanos.

Sin embargo, las dos firmas agroalimentarias más grandes son de origen europeo; la primera es Unilever, compañía británico-holandesa que opera en el mundo mediante 74 filiales y se especializa principalmente en la elaboración de aceites comestibles, margarinas y alimentos en base a pescado; la segunda es Nestlé de origen suizo cuya especialización son los productos lácteos, manteniendo filiales en 42 países.

La presencia de empresas transnacionales en la industria mexicana de alimentos es de gran significación. Incluye alrededor de 130 empresas, 33 de ellas tienen alcance mundial y poseen algo más de 300 establecimientos. Poco más del 80% de las mismas son de origen estadounidense, las demás son suizas, italianas, japonesas y francesas.

En la década de los 30 aparecieron las filiales de las ET como: Anderson Clayton Co. en el comercio del algodón y procesamiento de la semilla de algodón; la CPC Internacional con sus subsidiarias; Productos de Maíz, S.A. en la fabricación de harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas; Pillsbury en la fabricación de galletas y pastas alimenticias la Quaker Oats, Co. y la Warner Lambert Co. en la fabricación de bombones y confituras, la Nestlé se establece en 1935 para fabricar leche condensada, evaporada y en polvo.

En la década de los 40 otras subsidiarias hacen su aparición; en el ramo de bebidas la Coca-Cola y la Pepsicola; la Carnation Co. en la fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo; la General Mills en la fabricación de galletas y pastas alimenticias y la McCormick & Co. Inc. en la fabricación y envasado de sal, fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos. En esta época ya se encuentran presentes en 16 de las 40 clases que abarca la industria alimentaria.

En la década de los 50 se establecen 31 nuevas filiales, la mayoría de capital norteamericano, abarcando nuevas clases de alimentos en los que ya se nota una orientación hacia el abastecimiento del mercado interno. Se instalan empresas como la Kraft Co., para la fabricación de crema, queso mantequilla; la Campbell's Soup Co. y la Gerber para la fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y envasados; la General Foods para la fabricación de café soluble y envasado de té. Todos estos, alimentos que consumen las clases sociales acomodadas a las cuales ya se les ha cambiado el patrón alimenticio a base de una publicidad apabullante.

La década de los 60 es la más dinámica. Durante esos 10 años se instalaron 99 filiales más que cubrieron 27 clases de la industria alimentaria, mismas en las que ahora están presentes. La influencia de capitales extranjeros de países como Alemania, Japón, Holanda, Italia y Suiza muestran que la agroindustria mexicana es un gran negocio para las compañías transnacionales.

En la década de los 70 se establecen otras nuevas filiales, aunque en menor número que en la década anterior; pero el mercado latinoamericano, principalmente el de México, Brasil o Venezuela sigue atrayendo capitales extranjeros aún de firmas europeas que antes sólo establecían filiales en Europa o en Asia.

Las empresas transnacionales agroindustriales aparte de establecer filiales procesadoras de alimentos o de materias primas industriales, introducen sus conocimientos técnicos de producción a países subdesarrollados donde abunda la población desnutrida principalmente los niños. Ahora en esos países se producen espárragos, pepinos, fresas, berenjenas, brócoli, carne de res, flores, etc., todos estos “cultivos suntuarios” se producen para alimentar a los que pueden pagar. Esto suena paradójico pero es la realidad en América latina, en donde a pesar de contar con abundantes recursos naturales, la dependencia alimentaria es abrumante.

En América Latina numerosas empresas de capital principalmente norteamericano han establecido filiales en varios países, en donde han encontrado las condiciones favorables para su instalación. De las 157 empresas transnacionales que se encuentran en América Latina, el mayor número de las mismas, 54, se encuentran en sólo dos países, México y Venezuela; en otros cuatro países: Brasil, Guatemala, Perú y Costa Rica se sitúan otras 54 empresas o sea que en estos 6 países se ha instalado el 68% del total. En un tercer grupo constituido por Panamá, Colombia, Ecuador, Argentina y Nicaragua se localizan 41 de estas empresas y por último el grupo en que sólo se encuentran 8 empresas. Uruguay, Chile y Honduras (Figura 1)

Dentro de las principales empresas establecidas en América Latina destacan las empresas transnacionales agroalimentarias que en 1975 ocuparon el primero al décimo lugar por el volumen de ventas en Estados Unidos: Kraft Corp., Esmark Inc., Beatrice Foods Company, General Foods Corp., Borden Co., Ralston Purina., Coca Cola., CPC Internacional, Consolidate Foods Corp. Y Pepsico Inc.

Impacto de las empresas transnacionales en la agricultura.

La transformación que está experimentando la agricultura en la mayoría de los países subdesarrollados ha dado lugar a que la población nativa de los mismos se encuentre cada día más empobrecida y desnutrida. La agricultura que constituyó la base del sustento de millones de campesinos autosuficientes se ha ido transformando en la fuente inagotable de ganancias de empresarios comerciales, élite terratenientes, especuladores agrícolas y corporaciones extranjeras. Estos nuevos empresarios agrícolas invierten sus utilidades en extender cada vez más su esfera de acción y de dominio a costa de los pequeños productores y trabajadores sin tierra y en incrementar la mecanización de la producción a costa del empleo campesino. Una estimación conservadora plantea que en América

Latina, 2.5 millones de campesinos han sido desocupados a causa de la mecanización.

El estancamiento de la producción de alimentos básicos y el aumento de la desnutrición pueden ser considerados como inherentes a las necesidades de acumulación del capitalismo. Estas necesidades obligan a los países capitalistas centrales a penetrar las economías de los países subdesarrollados, sea propiciando una mayor dependencia en su demanda de cereales o bien facilitando la participación activa del “agribusiness” en sus procesos alimenticios.

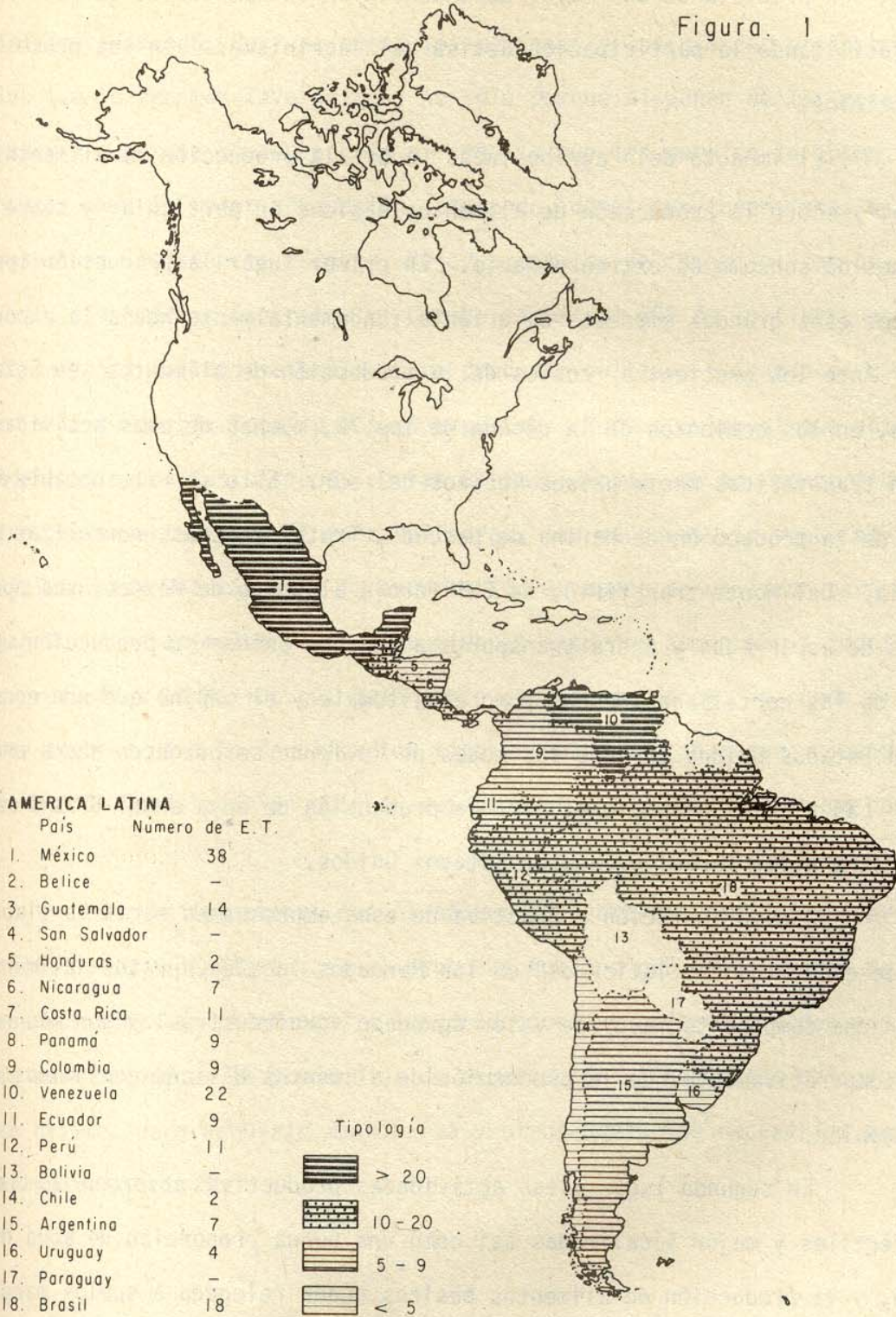
El impacto del “agribusiness” sobre la producción de alimentos en general y sobre la producción de alimentos básicos en particular y sobre los patrones de consumo es extraordinario. En primer lugar la producción controlada por esas grandes empresas se orienta fundamentalmente hacia la exportación. Ante los crecientes costos de la producción de alimentos en Estados Unidos, en los comienzos de la década de los 70, muchas de esas actividades fueron transferidas hacia países vecinos del sur. Esto se hizo notable en el campo de la producción de harina de pescado, frutas frescas, hortalizas y ganadería. Del Monte transfirió, de California al norte de México, sus operaciones de espárragos y ahora transporta a Estados Unidos su producción. Gran parte de las hortalizas frescas como el jitomate y el pepino que son consumidos en Estados Unidos durante los meses de invierno se producen ahora en México. Las grandes operaciones para la producción de soya en el Brasil se destinan para alimentar el ganado en Estados Unidos.

Otra orientación productiva de esas empresas es hacia la elaboración de alimentos “sofisticados” en los mercados locales. Estos alimentos tienen una componente mayor de valor agregado agroindustrial y son más rentables comparativamente que la producción de alimentos básicos consumidos a nivel popular.

En segundo lugar estas actividades productivas absorben las tierras más fértiles y mejor localizadas así como una buena proporción de agua disponible, y la producción de alimentos básicos queda relegada a suelos marginales.

En tercer lugar, la penetración de las grandes empresas en el sector agrícola crea mayores desajustes en las estructuras agrarias de los países del Tercer Mundo. Por una parte los medianos y los grandes productores son los que se ven más favorecidos, no sólo porque disponen de las mejores tierras, sino porque tiene acceso al crédito que les permite la obtención de insumos para su mejor producción, contando además con inversiones de infraestructura, asistencia técnica, mejores canales de comercialización, etc.





Figura. 1



AMERICA LATINA

Pais	Número de E.T.
1. México	38
2. Belice	-
3. Guatemala	14
4. San Salvador	-
5. Honduras	2
6. Nicaragua	7
7. Costa Rica	11
8. Panamá	9
9. Colombia	9
10. Venezuela	22
11. Ecuador	9
12. Perú	11
13. Bolivia	-
14. Chile	2
15. Argentina	7
16. Uruguay	4
17. Paraguay	-
18. Brasil	18

Tipología

	> 20
	10 - 20
	5 - 9
	< 5

En América Central y el Caribe cerca del 50% de la tierra agrícola, de la mejor calidad se emplea para producir cultivos y ganado para alimentar a la burguesía local y o para exportar. Muchos cultivos que antes se consideraban productos básicos, en las últimas décadas se han convertido en cultivos de exportación. El maíz, el sorgo, las verduras, la yuca y el arroz se cultivan cada vez más para la exportación en donde se utilizan para engordar ganado. Los animales y los consumidores externos comen más alimentos básicos producidos en México que gran parte de los mexicanos. Se puede afirmar que hay escasez pero no de alimentos sino de personas con acceso a los medios de producción donde podrían obtener sus alimentos o dinero para poder comprarlos.

Aún más importante que el número de hectáreas dedicadas a producir cultivos de exportación, es el hecho de que los gobiernos de los países subdesarrollados han presionado a los productores y orientado todos sus productores de divisas para adquirir maquinaria y otros artículos necesarios para impulsar su industria*.

Conclusiones.

Una vez analizados, de manera general y en un lato sensu, algunos aspectos del impacto que ejercen las empresas transnacionales agroindustriales en el espacio agrícola en América Latina, se concluye destacando los hechos más sobresalientes que han influido en el deterioro socioeconómico de los países latinoamericanos.

La desintegración de la pequeña agricultura de subsistencia y la creciente proletarianización o subproletarianización de la mano de obra campesina constituye una de las consecuencias más importantes del proceso asociado a la concentración de la tierra y a la agroindustrialización.

El desplazamiento de bienes alimenticios de consumo básico por la producción dirigida a las firmas transnacionales genera también, en muchos casos, la necesidad de importar alimentos para consumo de la población.

La penetración de las grandes empresas en el sector agrícola, crea mayores desajustes en la estructuras agrarias de los países subdesarrollados. Induce al deterioro de la agricultura tradicional, al abandono del pequeño campesino a la proletarianización y pauperización de vastos sectores que no reciben los beneficios institucionales que se les otorga a éstos.

En esencia puede afirmarse que la llamada “revolución verde” fue impulsada por las empresas transnacionales como parte de un amplio proceso de transformación de las estructuras agrarias de los países subdesarrollados. Esta revolución no tuvo los resultados deseado aún en los casos en que fue promovida en forma masiva, aunque cabe señalar que su impacto se ha limitado a un conjunto relativamente

* Moore Lappe Frances y J. Collins. Comer es primero. Edit. Siglo XXI. México, 1982. pp. 27-28.

pequeño de países y de productos. Por otra parte, la puesta en marcha de la revolución verde ha determinado, en muchos casos, una degradación severa de los suelos que ha ocasionado la pérdida de la fertilidad de los mismos por el uso excesivo de fertilizantes y pesticidas.