



# ATLAS DEL AGRONEGOCIO

## Gigantes del agronegocio

FUNDACIÓN  
ROSA  
LUXEMBURGO

GEPAMA  
Grupo de Ecología del Paisaje  
y Medio Ambiente

HEINRICH  
BÖLL  
STIFTUNG

### Avidez

La compra de Monsanto por Bayer es el caso más conocido de la ola de fusiones en el agronegocio global.

por Gerhard Dilger

“Bayer/Monsanto coloca sus intereses financieros por encima de la salud de los seres humanos y las bases fundamentales de la vida”, sostuvo Neil Young en agosto de 2018, al solidarizarse con una víctima de cáncer en una corte en San Francisco.

Desde entonces, la transnacional ha sido condenada dos veces en Estados Unidos porque ocultó los riesgos del glifosato. En la reciente asamblea de accionistas, en Alemania, la junta directiva de Bayer fue cuestionada como nunca porque habría subestimado los riesgos de la compra de Monsanto, el gigante de los transgénicos.

Más de once mil juicios esperan a Bayer en Estados Unidos, pero su CEO Werner Baumann sigue negando que el glifosato cause cáncer y espera que las instancias superiores de la justicia estadounidense lleguen a la misma conclusión. En 2015, cuando Bayer inició el proceso de compra de Monsanto, la OMS ya había concluido que el glifosato era “probablemente carcinógeno para los humanos”, como lo indican cientos de estudios. Pero para los directivos alemanes, la perspectiva de poder controlar

el mercado de las semillas y de generar mayores ganancias fue decisiva. Su imagen (“Si es Bayer, es bueno”) se desplomó como el valor de sus acciones, tras una segunda condena millonaria en marzo. El efecto multiplicador de las críticas en las redes sociales fue devastador: en la bolsa de valores Bayer ya vale menos que el precio de compra de Monsanto, de unos 63 mil millones de dólares.

Además, la fusión acarrea la pérdida de 12.000 puestos de trabajo a nivel global. Con la integración de las 162 entidades de producción que poseía Monsanto, el balance ambiental de la transnacional alemana se hundió, al generar más emisiones dañinas y contaminación de ríos, según los activistas de la red alemana “Coordinación contra los peligros de Bayer”.

Bayer se aprovecha de las legislaciones débiles en los países del Sur. Hace tres

años, vendía en Brasil ocho sustancias tóxicas prohibidas en la Unión Europea; hoy ya son doce. En India, miles de campesinos se habrían suicidado tras endeudarse con la compra de semillas transgénicas de Monsanto. En la Pampa argentina, la población lucha contra las fumigaciones, y el reconocido científico Andrés Carrasco llamó al modelo sojero agroexportador un “experimento masivo a cielo abierto” (1).

La compra de Monsanto por Bayer es solamente el caso más conocido de la ola de fusiones en el agronegocio global que se detalla en este Suplemento. La concentración del poder empresarial dificulta su control, con consecuencias dramáticas para la salud y el medio ambiente.

1. <https://bit.ly/2DjzbRS>

### Historia

## En crecimiento

Nacidas gracias a las innovaciones de la Revolución Industrial, hoy las empresas agrícolas son gigantes globales que dominan la cadena de suministro.

por John Wilkinson

El sistema alimentario global se origina hacia fines del siglo XIX en Gran Bretaña, en ese entonces la mayor potencia mundial y cuna de la Revolución Industrial. Las primeras empresas agrícolas con alcance global pudieron desarrollarse debido a diversos motivos. Se mecanizó el trabajo en la agricultura, novedosos productos químicos llegaron al mercado, se mejoró sustancialmente el transporte con trenes, barcos y la modernización de los puertos, y los alimentos pudieron conservarse y ser almacenados, desarrollándose las técnicas del enfriado y la congelación. A esto se le sumaron la política del libre comercio y –ante la escasez del capital– el desarrollo movilizador de los mercados de futuros para comerciar con cosechas que podían venderse antes de que las semillas hubieran sido siquiera sembradas.

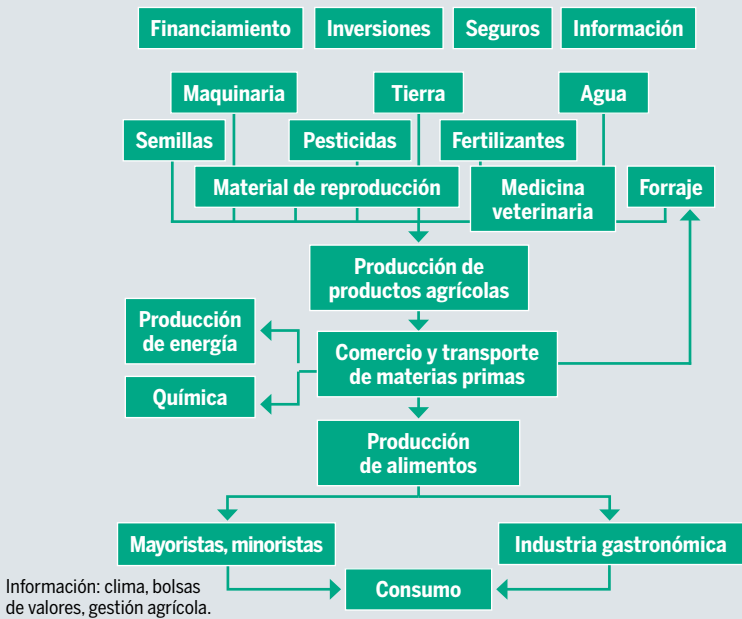
Vistas desde el centro de la producción –la agricultura– las “viejas” transnacionales participaban, *grosso modo*, casi siempre en las etapas previas y posteriores a la producción. Antes del momento de la siembra, las empresas suministraban maquinaria agrícola y fertilizantes químicos

a las tierras de la nobleza en Europa y a las grandes granjas familiares en América del Norte y del Sur. Luego de la producción, se concentraban en el comercio y el procesamiento primario, sobre todo en la maduración y conservación, o bien en la producción directa de alimentos y bebidas. Con el desarrollo de la tecnología híbrida, con la que se podían cruzar razas o mejorar las líneas, en la década de 1930 surgieron también empresas que producían semillas y sementales. El comercio minorista de alimentos se mantuvo en Estados Unidos a nivel local y en manos de negocios familiares hasta la década de 1950, y en Europa hasta la de 1960. Después llegarían las cadenas de supermercados con la novedad del autoservicio.

Con el ascenso del proteccionismo y el declive del comercio en la primera mitad del siglo XX, grandes empresas estadounidenses y europeas empezaron a hacer no sólo entregas en otros países sino también a invertir en ellos. Se convirtieron en empresas transnacionales. Se constituyeron oligopolios, en los que algunos pocos actores dominaron diferentes eslabones a lo largo de la cadena de suministro.

### LAS TRANSNACIONALES EN ACCIÓN

Esquema de la interacción de los sectores



ATLAS DEL AGRONEGOCIO - 2018

El proceso se aceleró con los programas de reconstrucción en Europa tras la Segunda Guerra Mundial, bajo la dirección de Estados Unidos, y se reforzó con el surgimiento de grupos de productos totalmente nuevos: fast food, snacks, bebidas. Las empresas proveedoras de maquinaria y químicos agrícolas, junto con la recién creada industria semillera, lideraron la industrialización de la agricultura en Europa. La ayuda alimentaria y la Revolución Verde permitieron que estas empresas se expandieran hacia Asia y América Latina.

El crecimiento económico y la mejora generalizada de los ingresos durante la

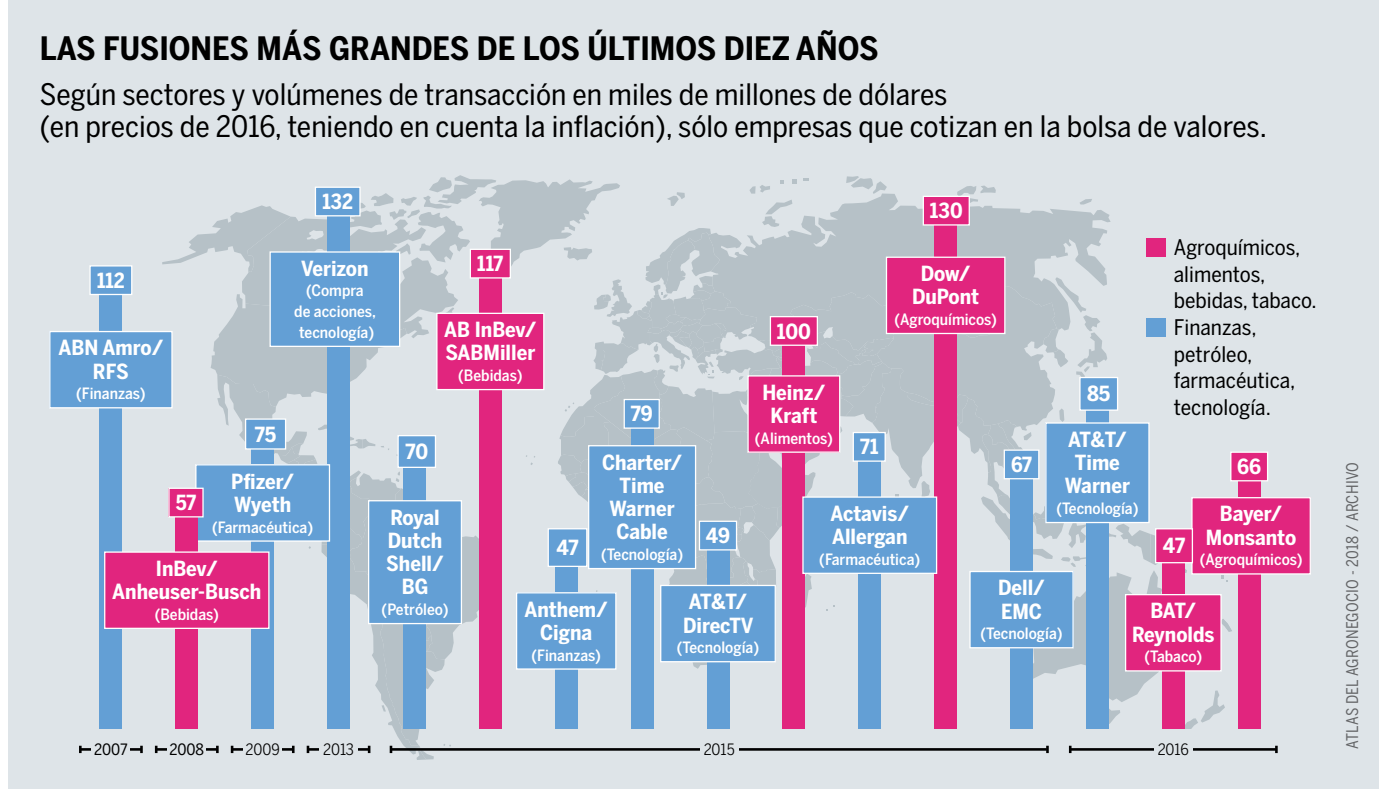
posguerra cambiaron la forma de alimentarse. Se amplió la oferta de alimentos. Al percibir ingresos mayores, las personas empezaron a gastar un porcentaje menor de su dinero en alimentos, un fenómeno conocido como la Ley de Engel. Las empresas reaccionaron ante esta pérdida de su volumen potencial de ventas lanzando productos nuevos y más caros, e intensificando su estrategia de marketing. Los supermercados sustituyeron a los “almacenes barriales”. Surgieron enormes empresas minoristas que hicieron valer su influencia en la cadena de suministro tanto hacia “atrás”, con los productores, como hacia “adelante”, con los consumidores.

La preocupación por la salud y el deseo de bienestar crearon la demanda por productos frescos, como fruta, verdura y pescado. Su producción y comercio se organizaron entonces bajo el control directo de las empresas minoristas.

Desde la década de los 80 las transnacionales productoras de alimentos vegetales se transforman en actores globales: ya no se limitan a sus propios países, sino que se expanden a todo el mundo. La liberalización desmonta los controles estatales sobre los mercados de materias primas, así como los aranceles y otras trabas al comercio en los países en vías de desarrollo. Grandes minoristas, por su parte, organizan nuevas cadenas de suministro para recibir productos frescos de estos países. También se expanden hacia los países en vías de desarrollo, para satisfacer directamente las necesidades de las nuevas clases medias.

En la actualidad sólo algunas pocas transnacionales globales definen las grandes tendencias en la agricultura y en el consumo de alimentos. Los actores son notablemente longevos. Muchas de las que hoy son empresas líderes se encontraban ya entre las fundadoras del sistema moderno: Cargill, Deere, Unilever, Nestlé, McDonald's, Coca-Cola. No fue sino a partir de la década de 1980 que el progresivo poder del capital financiero y las repercusiones de las biotecnologías condujeron a las fusiones y absorciones que desde entonces han cambiado rápida y radicalmente al sector.

En los últimos veinte años el foco se ha desplazado hacia los países en vías de desarrollo y hacia Asia, especialmente a China. Han surgido nuevos actores globales. Dos empresas brasileñas, JBS y BRF, son ahora líderes globales en el sector de la carne, y han comprado a grandes productores incluso en Estados Unidos. Transnacionales estatales chinas, como ChemChina y Cofco, absorben empresas en todo el mundo, mientras que el comercio global vuelve a ceder ante el proteccionismo. Al mismo tiempo, la revolución digital y las biotecnologías están redefiniendo al

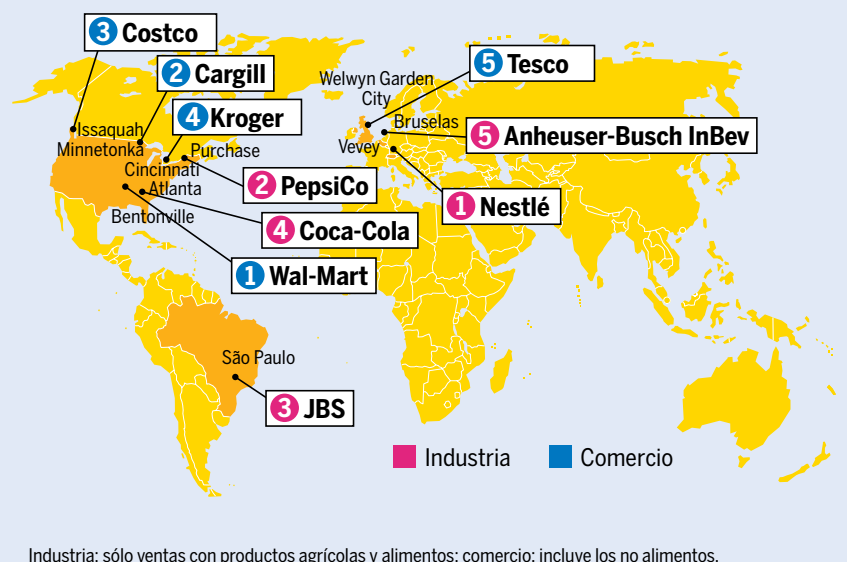


sector. Se planteará un nuevo escenario, con el surgimiento de nuevos actores, que quizá vengan de otros ramos económicos. Big Data y los vehículos inteligentes hacen que la agricultura y el comercio minorista de alimentos sean atractivos para IBM, Microsoft y Amazon.

El sector alimentario, que hasta ahora ha asumido poca responsabilidad por las consecuencias de su actuar económico, tendrá que enfrentarse a los temas del hambre, el cambio climático, el desperdicio y la sostenibilidad, la enfermedad y la salud, el derecho y la injusticia. Problemas que se han hechos visibles gracias a movimientos sociales, convenciones internacionales y organizaciones de la sociedad civil, que están ejerciendo una presión enorme y demandan patrones de producción, campañas publicitarias y prácticas de compras por parte de las transnacionales globales muy diferentes a los que eran usuales en décadas anteriores. ■

### LAS TRANSNACIONALES AGRARIAS Y ALIMENTARIAS

Sedes de las empresas con los mayores volúmenes de ventas, 2015.



Industria: sólo ventas con productos agrícolas y alimentos; comercio: incluye los no alimentos.

**Fuentes de los gráficos:** Archivo; informes de empresas; Wikipedia, "List of largest mergers and acquisitions", <http://bit.ly/2hKTEBO>; foodengineeringmag.com, "2016 Top 100 Food & Beverage Companies", <http://bit.ly/2hKRuSQ>; Fortune Global 500, <http://for.tn/2a8FvwZ>

## Semillas y pesticidas

# Siete se convierten en cuatro: un sector se reduce creciendo

Bayer compró Monsanto y se convirtió en el mayor productor de agroquímicos del mundo. Así, tres transnacionales concentran el 60% del total del mercado.

por Heike Moldenhauer y Saskia Hirtz / Investigación para este artículo: Ruth Tippe

Un año y medio después de la propuesta inicial, en junio de 2018, Bayer cerró finalmente su acuerdo de compra por Monsanto, liderando un grupo de fusiones que concentran un fuerte poder oligopólico en el mercado de agrotóxicos y semillas. Un poco antes, ChemChina compraba Syngenta, y lograba la aprobación tanto de la UE como del gobierno chino. Mientras que Dow y Dupont se fusionaron hace menos de un año, y se focalizaron en tres grandes rubros, como agricultura,

nuevos materiales y agroquímicos, para convertirse en Brevant, aunque sin dejar de utilizar su denominación comercial más conocida y globalmente expandida como "Pioneer" en semillas.

Tres transnacionales llegan a controlar así más del 60 por ciento de los mercados de semillas comerciales y de agroquímicos. Crean y ofrecen casi todas las plantas transgénicas de este planeta. También dominan la mayoría de los registros por la propiedad de las plantas en la Oficina Europea de Patentes. El nuevo

gigante entre estas tres grandes empresas es claramente Bayer. Una tercera parte del mercado global de semillas comerciales y una cuarta parte del mercado de pesticidas conforman a la transnacional agrícola más grande del mundo. Bayer pagó por Monsanto un precio de compra de 66 mil millones de dólares y a su vez se desprendió de parte de sus negocios, transferidos a BASF por 9.000 millones.

ChemChina también pagó 43 mil millones de dólares para quedarse con Syngenta. La transnacional china –la

química más grande de su país– ya es productora de pesticidas no patentados. Con Syngenta adquirió también, además de la línea de pesticidas y semillas, un enorme conocimiento en el rubro de los cultivos genéticamente modificados. No obstante, partes de la población china miran más bien con escepticismo a los transgénicos, tanto en los campos como en sus platos. Ni siquiera los medios especializados exponen con claridad si el gobierno quiere allanar el camino a las plantas transgénicas en China. Bayer-Monsanto y DuPont-Dow seguirán siendo sociedades anónimas y, como tales, deberán seguir rindiendo cuentas ante sus accionistas.

Luego de su compra Syngenta aún no volvió a la Bolsa de Valores, aunque en el primer año luego de esta venta, sus ganancias superaron los 1.000 millones de dólares. Bayer financió la compra de Monsanto con créditos por 57 mil millones de dólares. El precio de adquisición y las deudas fueron justificados por su Board, dado el enorme potencial de los mercados agrícolas globales. En semillas y pesticidas, pasarían de 85 mil millones por ventas en 2015 a 120 mil millones de dólares en 2025, estima Bayer. Por comparación: en esta área, Bayer y Monsanto facturaron juntos en 2015 alrededor de

25, 5 mil millones de dólares y obtuvieron ganancias por 5 mil millones de dólares. Bayer ocupaba en 2017 el décimo lugar en el mundo como productor de químicos. Su línea agrícola CropScience no se convirtió en una propia rama empresarial sino hasta poco después del año 2000. Fue gracias a las adquisiciones de otras empresas que entró en la liga de las multinacionales de semillas. La acción de compras de empresas de semillas por parte de las agroquímicas, ha sido también emprendida por Bayer.

Entre los productores más grandes del mundo se cuentan ahora cinco transnacionales que, en sus orígenes, se dedicaban a la producción de agroquímicos: Monsanto, DuPont, Syngenta, Dow y Bayer.

Nadie compró en su historia tantas empresas de semillas como Monsanto. Desde la década de 1990, adquirió en todo el planeta y llegó a dominar una cuarta parte del mercado comercial de semillas.

Monsanto era así el dueño de la mayoría de las plantas transgénicas, pero también vendía muchas semillas convencionales, sobre todo de hortalizas. Sin embargo, la presencia de la transnacional no es fácilmente reconocible, porque las empresas que compró por lo general siguen operando con sus nombres

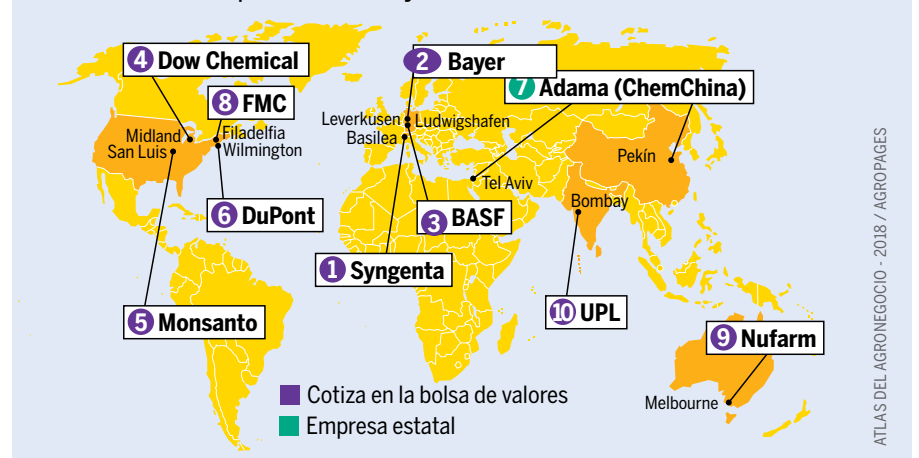
originales. El logo de Monsanto aparece con poca frecuencia en los empaques de semillas. El caso de Dekalb es otro ejemplo. Bayer estará tratando de disipar la polémica asociada a la marca “Monsanto” –sinónimo para muchos de facetas poco edificantes de la agroquímica y asociada a una serie de acciones judiciales– diluyendo el peso de la misma y dejando los nombres de las marcas comerciales preexistentes o la propia, menos cuestionada en el mercado internacional.

En tanto, el oligopolio se reduce de siete transnacionales a cuatro: Bayer-Monsanto, DuPont-Dow, ChemChina-Syngenta y BASF que se acercan al objetivo: alcanzar la respectiva posición de dominio en los mercados de pesticidas y semillas, es decir, dictar los productos, precios y calidades. Los tres grupos siguen la estrategia de desplazar a otras compañías y desactivar a la competencia, comprándola.

A esto se suma la influencia política: cuanto más grande sea una empresa que opera a nivel internacional, más amplio será su poder de lobby y, por tanto, su influencia sobre la legislación. La transnacional está bajo presión debido a sus elevadas deudas, pero con una proyección de negocios ahora concentrada. Pero sabe que el Estado más poderoso de la Unión

## TOP 10 DE LAS TRANSNACIONALES DE AGROQUÍMICOS

Sedes de las empresas con mayor volumen de ventas, 2015.



Europea (UE) la respalda. En el futuro, los intereses de Bayer serán cada vez más los de la zona económica alemana en el mundo desarrollado y en desarrollo.

En cuanto a Europa, se puede inferir que este nuevo actor global alemán y las y los políticos que estén de su parte pondrán la mira en los logros fundamentales alcanzados por la legislación de la UE. Entre estos se cuenta que los pesticidas no obtengan autorización para ser

vendidos en la UE a menos que se haya comprobado su inocuidad, es decir, que no sean cancerígenos ni perjudiciales para la salud humana (como fertilidad, los embriones o el sistema hormonal). También es previsible que Bayer atacará con mayor insistencia el requisito de que las plantas transgénicas sean autorizadas y etiquetadas, aduciendo que es un obstáculo para el crecimiento económico.

No obstante, los accionistas no le están dando un cheque en blanco a Bayer y la desconfianza en este primer año no ha hecho fluir las ganancias que se esperaban. En junio de 2018, una demanda en California, ordenó una indemnización de US\$289 millones a Dewayne Johnson, quien argumentó que el glifosato le produjo un cáncer.

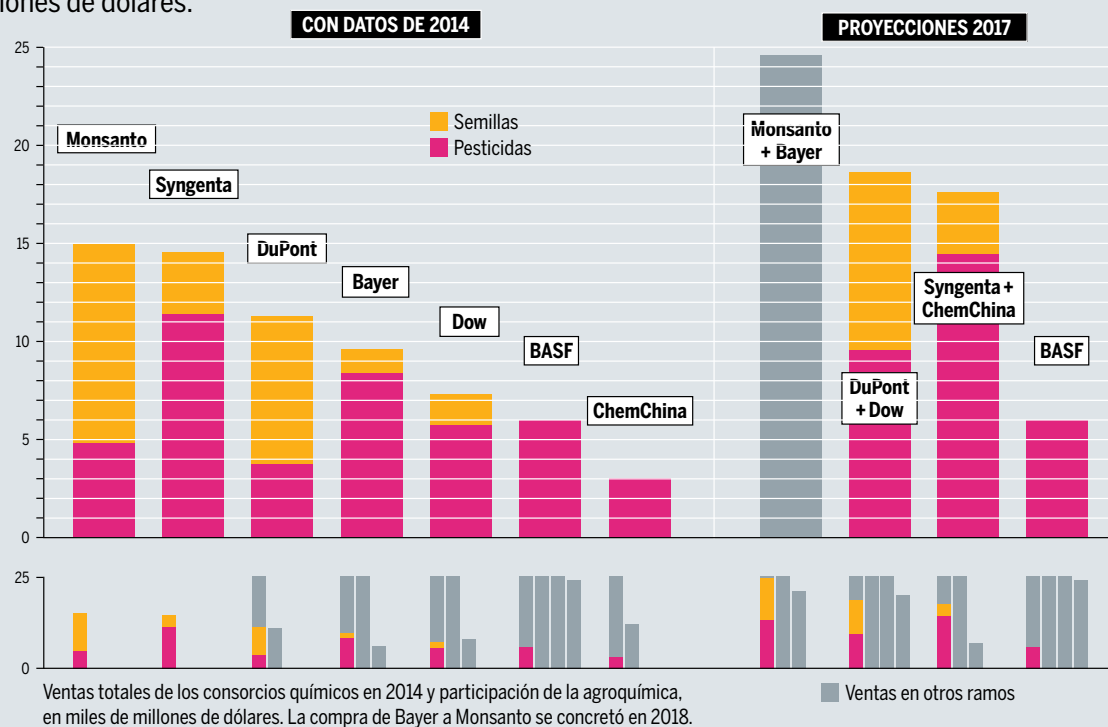
Bayer sostiene que el herbicida es seguro; y que apelará. Pero el mercado aún no cree a ciegas y una lluvia de juicios puede mellar sus ganancias en el mediano plazo. Más allá de esto, Bayer se ve impulsado por tareas aún mayores.

“Quien tiene la semilla, tiene el poder”, destacaba uno de los primeros CEO de Monsanto, al incursionar en el negocio transgénico, hace más de 20 años. Quien se asegura el material genético a través de patentes, se hace de la posibilidad de controlar las semillas y, por tanto, la agricultura y, a continuación, la producción de alimentos. Y, así, también de la alimentación mundial. ■

**Fuentes de los gráficos:** Archivo; informes de empresas; Wikipedia; bloomberg.com, “ChemChina Offers Over \$43 Billion for Syngenta”, <http://bloom.bg/2hsiWIw>; Firmenartikel; Oficina Europea de Patentes, “Global Patent Index 2016/35”, <http://bit.ly/2gFpOTL>.

## COMPRAS QUE ELIMINAN A LA COMPETENCIA

Concentración de las transnacionales agroquímicas más grandes del mundo. Base: ventas en 2014 en miles de millones de dólares.



## Materias primas agrícolas

# La segunda cosecha de los emporios agrícolas

ABCD es la sigla para denominar a las cuatro empresas occidentales que dominaban el mercado con sus productos agrícolas. Ahora una compañía china se ha colado entre ellas.

por Roman Herre

**T**rigo, maíz y soja son las tres mercancías más importantes en el comercio mundial de materias primas agrícolas. Según la situación del mercado, la calidad y el precio, estos productos son vendidos como alimentos, harinas, biocombustibles, biomateriales

o forraje. Las materias primas (*commodities*) que les siguen en importancia son azúcar, aceite de palma y arroz.

Cuatro transnacionales dominan la importación y exportación de estas materias primas agrícolas: Archer Daniels Midland, Bunge, Cargill y Louis Dreyfus

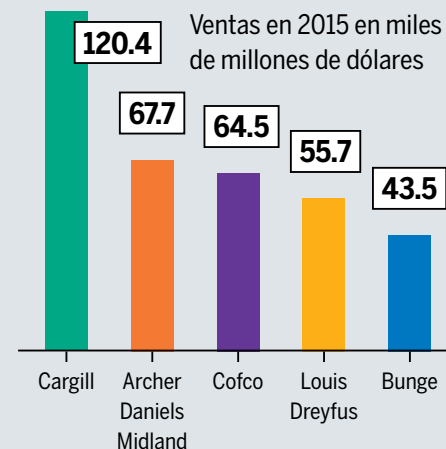
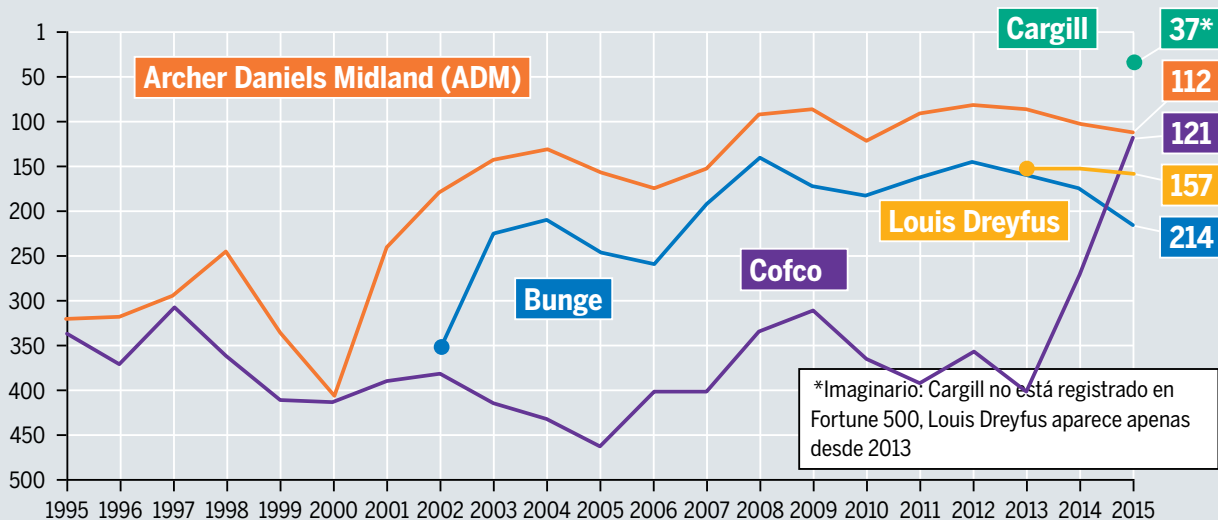
Company. Juntas son conocidas como el Grupo ABCD o, simplemente, como ABCD. Archer Daniels Midland (abreviado, a su vez, como ADM), Bunge y Cargill son empresas estadounidenses. Louis Dreyfus tiene su sede en la capital de los Países Bajos, Amsterdam. To-

das fueron fundadas entre 1818 y 1902, y con excepción de ADM, siguen bajo la influencia de las familias fundadoras. Comercian y transportan, y también procesan muchas materias primas. Las transnacionales son dueñas de buques marítimos, puertos, ferrocarriles, refinerías, silos, molinos de aceite y fábricas. Su participación en el mercado mundial es de alrededor de 70%. Cargill es la número uno, seguida, en orden de importancia, por ADM, Dreyfus y Bunge.

En Argentina y Brasil, el grupo Bunge, se conforma en 1884 como Bunge & Born. En el año 2001, Bunge Argentina adquiere uno de los principales comercializadores de granos: compra La Plata Cereal, convirtiéndose de esta manera en uno de los mayores procesadores de soja y exportador de cereales argentinos. La adquisición de La Plata Cereal incluyó la división de fertilizantes, incorporando así una nueva unidad de negocio. Esta transacción no sólo consolidó la presencia de Bunge en

## EN LAS LIGAS MAYORES

Las transnacionales de materias primas agrícolas en la lista de Fortune 500 de las empresas más grandes a nivel mundial



Las ventas incluyen, además del comercio, también la propia producción y los servicios financieros.

ATLAS DEL AGRONEGOCIO - 2018 / FORTUNE, ARCHIVO

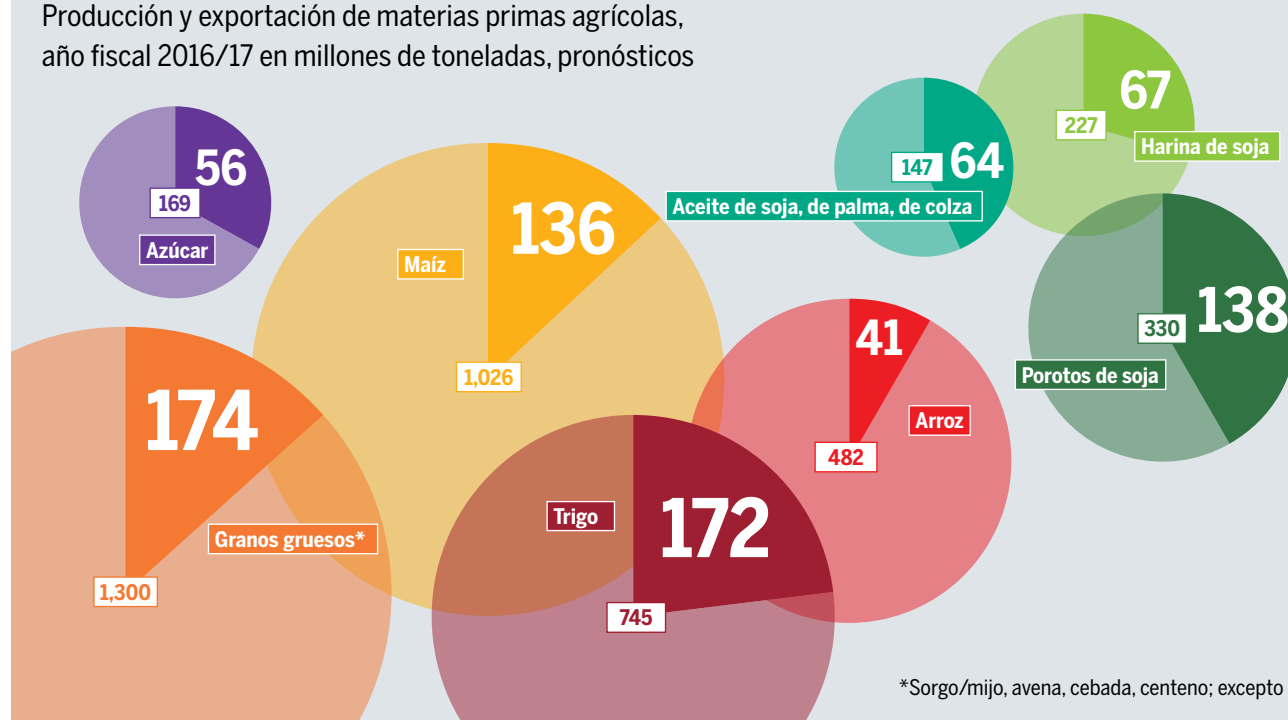
Argentina, sino que también amplió sus capacidades y lo fortaleció para expandirse a los mercados de importación en Asia y Europa.

En años recientes la compañía china de cereales Cofco, una empresa estatal, se unió al cuarteto, y ocupó el lugar de ABCD, como por ejemplo, el principal comprador de maíz y soja brasileños. La participación de ABCD en la exportación de cereales de Brasil bajó de 46% en el año de 2014 a 37% en 2015; Cofco alcanzó 45%. En Rusia, en 2015, por primera vez el comerciante de cereales RIF alcanzó el primer puesto entre los exportadores. Esta empresa privada, originaria de la ciudad de Rostov del Don y fundada apenas en 2010, desbancó a los tres comerciantes que hasta entonces habían sido los principales: Glencore, de Suiza, Cargill –el único de los cuatro más grandes del mundo– y Olam, de Singapur. Estos desarrollos reflejan el ascenso de Rusia como un exportador de trigo relevante, y el papel de China como el mayor importador de trigo.

El Grupo ABCD monitorea de forma permanente la situación de las cosechas, precios, fluctuaciones de divisas y acontecimientos políticos y sociales en todo el mundo. Todos los días reciben informaciones de las zonas de cultivo, que son analizadas por sus expertos financieros. Las cuatro transnacionales poseen filiales que protegen el comercio de materias pri-

## MÁS ALLÁ DE TODAS LAS FRONTERAS

Producción y exportación de materias primas agrícolas, año fiscal 2016/17 en millones de toneladas, pronósticos



ATLAS DEL AGRONEGOCIO - 2018 / USDA

mas agrícolas contra los riesgos de precio y que se ajustan a los negocios especulativos de las bolsas de valores de contratos de futuros, sobre todo en Chicago.

La plataforma financiera Bloomberg llama a Cargill –en alusión al gran banco estadounidense que siempre tiene la

mejor información sobre la economía– el “Goldman Sachs del comercio agrario de materias primas”. Así, las extremas fluctuaciones de los precios en los mercados agrarios mundiales no amenazan a Cargill, por el contrario. Para dar un ejemplo: sus expertos reconocieron con anticipación suficiente que en 2012 iba a haber muy malas cosechas, entonces apostaron a los precios a la alza de soja, trigo y maíz y cerraron de antemano ventajosos contratos de compra. Cuando los precios se dispararon, vendieron con una ganancia considerable los documentos de entrega, negociables en la bolsa de valores. A la inversa, Cargill y sus tres grandes competidores obtienen pocas ganancias si los precios son consistentemente bajos en el mercado mundial y con escasas fluctuaciones en los precios, como en 2016.

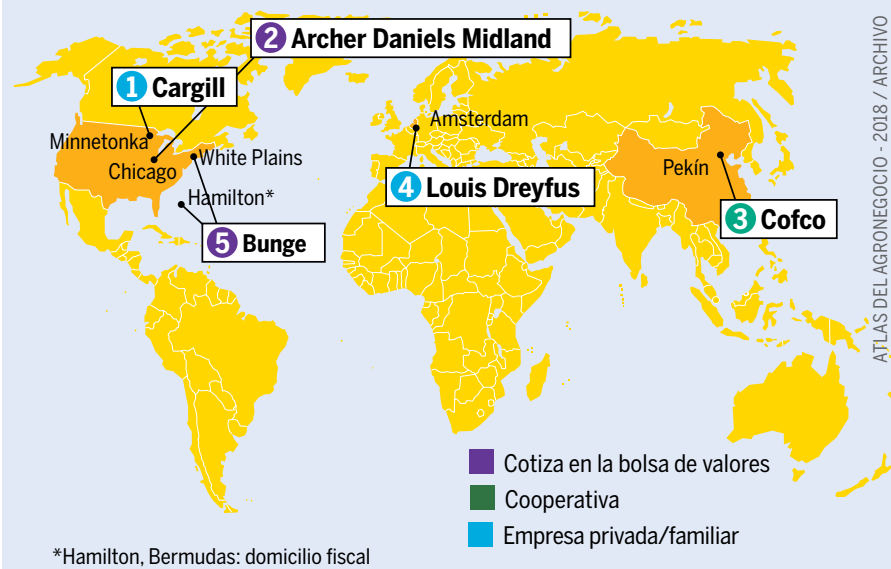
Y si bien es cierto que el comercio con materias primas agrícolas sigue representando la prioridad tradicional de las transnacionales ABCD, poco a poco éste se convierte en algo accesorio. El procesamiento de granos y de soja o la producción de alimentos, como jugo de naranja o chocolate, es hace ya mucho tiempo también parte de sus negocios. Desde la década de

1980 resulta cada vez más importante la integración vertical, es decir, la inclusión de las etapas previas y posteriores, en las cuales también se crea valor añadido. Así, ADM compró en 2014 tres empresas que producen aromas para bebidas a partir de nueces, leguminosas y frutas, y también ingredientes para alimentos. Prometen mayores márgenes de ganancias y un crecimiento rápido. Bloomberg escribió también acerca de Cargill que la empresa “no sólo es parte de la cadena –desde el campo hasta el mostrador del comercio– sino que ella es la cadena”.

En Brasil comunidades indígenas guaraníes acusaron a la transnacional Bunge de vender caña de azúcar proveniente de tierras robadas. Bunge sostuvo que sus proveedores tenían los derechos sobre estas tierras, pero no renovó el contrato. Por el contrario, Cargill siguió siendo un gran comprador de algodón en Uzbekistán, aunque varias cadenas de comercios minoristas británicas y estadounidenses dejaron de comprar productos hechos con mercancías uzbecas como protesta contra el trabajo forzado de niños en las plantaciones en ese país. ■

## TOP 5 DE LOS CONGLOMERADOS AGRÍCOLAS

Sede de las empresas con mayores volúmenes de ventas, 2016.



ATLAS DEL AGRONEGOCIO - 2018 / ARCHIVO

Fuentes de los gráficos: Archivo; informes de empresas; Wikipedia. P. 27: USDA Foreign Agricultural Service, “Oilseeds: World Markets and Trade”, <http://bit.ly/2hvLUru>; USDA Foreign Agricultural Service, “Grain: World Markets and Trade”, <http://bit.ly/2hpkJeO>; USDA Foreign Agricultural Service, “Sugar: World Markets and Trade”, <http://bit.ly/1v36QFi>; The Fortune, “2016 Global 500”, <http://for.tn/2a8FvwZ>.