



# ATLAS DEL AGRONEGOCIO

La mercantilización de la agricultura

FUNDACIÓN  
ROSA  
LUXEMBURGO

GEPAMA  
Grupo de Ecología del Paisaje  
y Medio Ambiente

HEINRICH  
BÖLL  
STIFTUNG

## Cuando el alimento no es una mercancía

por Unión de Trabajadores de la Tierra (UTT)

El sistema que permite que todos los días las verdulerías abran sus puertas es un sistema que controla y monopoliza la venta, las estructuras logísticas y legales, sin margen de pérdidas para los grandes mercados concentradores. En una estructura desigual de precios, los productores familiares no tienen capacidad de saber, por ejemplo, cuánto se les va a pagar por los tomates

que entregan a los camiones, ni siquiera en el momento en que los están cargando. Se enterarán del valor de su producción cuando el intermediario regrese –si regresa– a las quintas a pagar. La verdura tendrá mayor o menor valor de acuerdo con las reglas “in(visibles)” del mercado. Las familias se encuentran en una situación estructuralmente inequitativa en la cadena que lleva el alimento al plato de

las familias urbanas: alquilan las tierras, no cuentan con herramientas propias, pagan a un precio dolarizado las semillas y los insumos, y tampoco tienen regularizada la venta de su producción. Y si bien es el sector que garantiza el alimento, no tiene ninguna participación en el control y variabilidad de precios.

La UTT implementa circuitos de comercialización directos que proponen y muestran que es posible otro sistema, que parte de una concepción política distinta: el alimento no es una mercancía. En este modelo, el valor de cada verdura tiene por detrás el trabajo digno en el campo, el desarrollo de la agroecología, un precio justo. Además, en el sostenimiento de toda esta cadena, la oferta muchas veces es más económica que lo que propone el mercado convencional. El sistema está anclado en una cadena de valor de precios justos y

fijos, cuya consecuencia directa es la de una vida digna para las familias productoras. Posibilita proyectar las siembras, sostener los precios –definidos en asamblea– por seis meses, permitiendo que el consumidor acceda a los alimentos sin la esquizofrénica variación de precios, generando en el medio una cadena de intermediación justa y con puestos de trabajo.

La organización promueve la creación de verdulerías propias y agroecológicas, la venta de bolsones, ferias y “verdurazos”, todo lo cual fue generando para miles de familias la posibilidad de correrse del mercado convencional y generar una suerte de rebelión en las leyes del mercado, más cerca de los consumidores, con una producción planificada basada en la agroecología, con justicia y con transformación económico-cultural.

## Las Bolsas de Valores

# Los inversionistas se preocupan por acumular rentas, los agricultores no les interesan

En el sector agrícola los especuladores apuestan de manera más activa que nunca. En las Bolsas de Valores la afluencia de capital fortalece las fluctuaciones de los tipos de cambio, que benefician a los fondos y los financiadores.

por Jennifer Clapp

Los reglamentos que alguna vez se aplicaron a la excesiva especulación financiera con productos agrícolas se han ido relajando cada vez más en los últimos 15 años. Desde entonces, los prestadores de servicios financieros han ido ganando cada vez más influencia sobre el sistema global de alimentación. Así, por ejemplo, el órgano regulador de contratos futuros en Estados Unidos suavizó en 2005 las reglas del comercio especulativo con trigo, maíz y soja. En 2006 liberó a algunos fondos de las restricciones que aún se conservaban. En los contratos de futuros se acuerdan en el presente la compra o venta de mercancías con fechas, cantidades y precios futuros ya fijados. Y los instrumentos financieros muy sofisticados pueden aumentar enormemente las fluctuaciones en los tipos de cambio.

Como resultado de estos cambios en las regulaciones, bancos como Goldman Sachs, Morgan Stanley y Citibank así como otros actores financieros pueden ahora vender nuevos valores. Se basan en bienes agrícolas y el Estado los controla muy poco. Estos nuevos productos financieros pueden tomar en cuenta, por ejemplo, el riesgo cambiario, el riesgo de intereses o el riesgo de precios, al mismo tiempo que cubren varias mercancías o que pueden ser pagados con otros valores.

En años pasados el mercado para estos nuevos productos financieros creció rápidamente. Tan sólo entre 2006 y principios de 2010, es decir, durante toda la fase más difícil de la crisis financiera mundial, las inversiones financieras especulativas con productos agrícolas aumentaron casi al doble: de 65 mil millo-

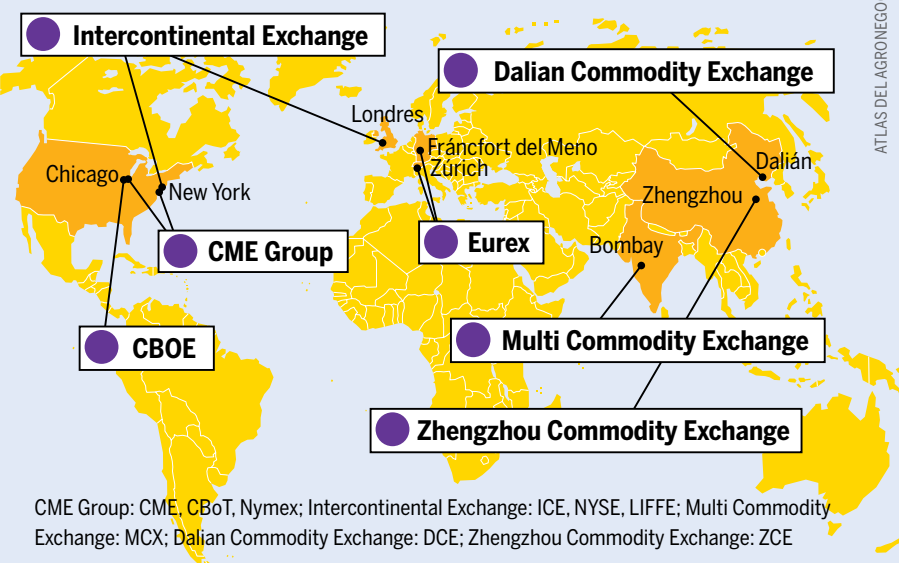
nes de dólares a unos 126 mil millones de dólares. La especulación desempeña un papel importante en la mayor demanda por inversiones financieras basadas en

tierras de cultivo y productos agrícolas. En el mercado de futuros estadounidense para futuros de trigo (compra y venta en el futuro), por ejemplo, la participación de la especulación pura en el comercio pasó de 12 por ciento a mediados de la década de 1990 a 61 por ciento en el año 2011. Hoy debe estar alrededor de 70 por ciento. Las inversiones agrícolas de fondos de pensiones –valores basados en productos agrícolas a partir de cuyas ganancias se pagarán las futuras pensiones laborales– aumentaron de golpe de 66 mil millones de dólares en el año 2002 a 320 mil millones de dólares en 2012.

En la actualidad existen cientos de fondos de inversión agrícolas que administran activos calculados en miles de

### MERCADOS DE FUTUROS PARA EL COMERCIO CON MATERIAS PRIMAS AGRÍCOLAS

Grandes centros de comercio, selección, 2016.



millones de dólares. Uno de los más grandes es el DB Agriculture Fund, de la Deutsche Bank. Administra activos de más de 740 millones de dólares e invierte, entre otros, en maíz, soja, trigo, café y azúcar. Black-Rock, una de las empresas inversionistas más grandes del mundo, estableció en 2007 un fondo con un valor de más de 230 millones de dólares. Contiene valores de empresas que participan en diferentes lugares de la cadena de producción y comercio agrícolas, por ejemplo, Monsanto, Syngenta, Tyson Foods, Deere y ADM.

Las empresas que comercian con materias primas agrícolas –por ejemplo, Cargill, Bunge y ADM– han fundado sus propias sociedades de inversión. Estas empresas desempeñan un doble papel, único en su tipo, porque, por un lado, venden productos de inversión, y, por otro, también compran valores agrícolas. Cumplen una función clave, porque pueden influir en los precios mediante la decisión de almacenar o de vender. Y pueden sacar un provecho considerable de los nuevos mercados financieros. Además, los fondos especulativos invierten directamente en el sector por encargo de grandes inversionistas. Ejemplo de ello es Edesia, un fondo especulativo en manos de la transnacional Louis Dreyfus Company, que administra activos con un valor de 2,7 mil millones de dólares invirtiéndolos en valores.

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), las inversiones en el mercado de materias primas agrícolas contribuyen a que los precios de los alimentos aumenten y fluctúen de manera más marcada. Transnacionales como Cargill, que compran y venden de forma constante, pueden obtener grandes ganancias. Pero para las personas que deben gastar gran parte de sus ingresos para comprar alimentos, esto puede tener consecuencias devastadoras, sobre todo en los países más pobres. Además, las y los campesinos se enfrentan a una mayor inseguridad económica si fluctúan los precios de los alimentos.

La financierización –el avance de inversionistas financieros que ya no tienen nada que ver con las mercancías comercializadas– también contribuyó a que se diera una ola de compra de tierras desde fines de la década de 2000. Los fondos de tierras de cultivo se han especializado y les permiten a sus accionistas invertir en la producción agrícola sin tener que comprar ellos mismos materias primas o tierras. Inversiones financieras de este

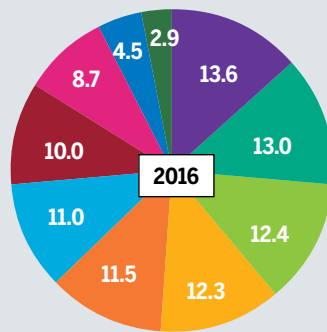
## FONDO AGRÍCOLA DEL DEUTSCHE BANK

Ejemplo de estructura y rendimiento: el PowerShares DB Agriculture Fund (DBA)

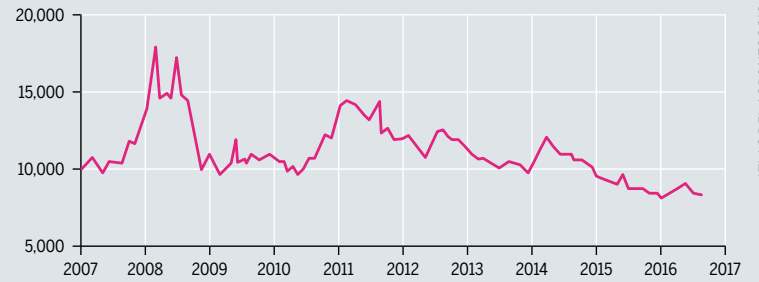
El DBA administra capital de inversionistas por un total 742.56 millones de dólares. Fue fundado en 2007 por la Deutsche Bank y vendido en 2014 a la empresa de asesoría en inversiones Invesco. Su composición corresponde a la de un índice de materias primas agrícolas de la Deutsche Bank.

Composición del Fondo el 25 de noviembre de 2016, en porcentajes

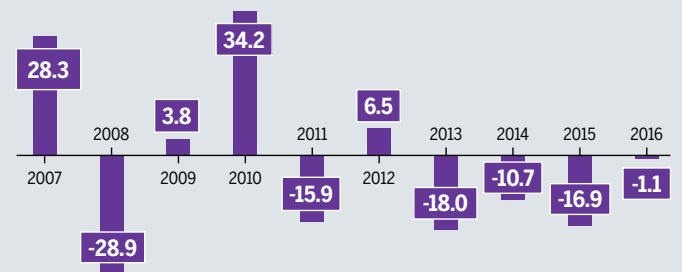
- Bovinos
- Poroto de soja
- Maíz
- Trigo
- Azúcar
- Cacao
- Café
- Cerdos
- Cerdos magros
- Algodón



Desarrollo de valores de una inversión de 10.000 dólares



Desarrollo de valores en comparación con el S&P GSCI Agriculture Index, diferencia en porcentajes



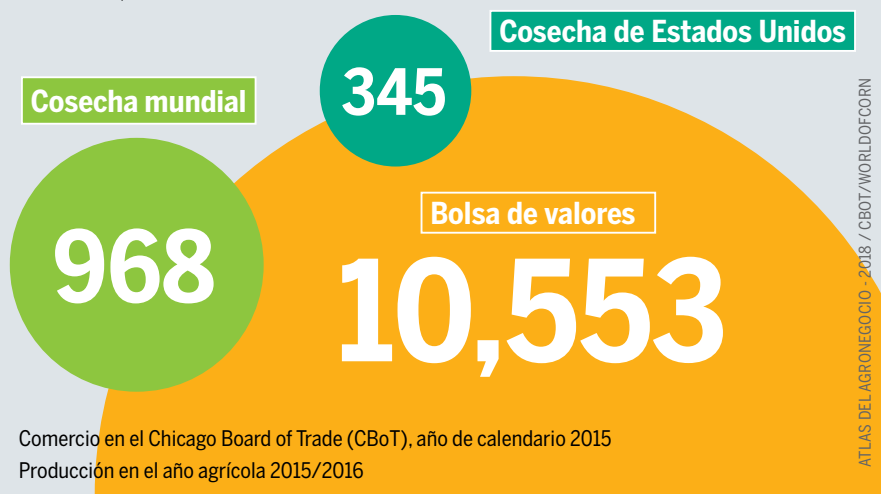
tipo lleva a cabo, por ejemplo, TIAA-CREF, que invierte en fondos de pensiones estadounidenses de empleados en universidades y organizaciones de seguridad social. Desde 2007 invierte en tierras de cultivo y participaciones agrícolas y administra, en total, más de 5 mil millones de dólares, invertidos en activos de este tipo en todo el mundo. Las grandes inversiones en tierras con frecuencia tienen el objetivo de establecer una agricultura industrial a gran escala.

Tras la explosión de los precios agrícolas desde 2006 y la crisis financiera de 2008, las y los políticos en Estados Unidos y Europa han tratado de introducir reglas más estrictas para ponerle un freno a la especulación en el sector agrario. Pero han fracasado. Un lobby intenso y la resistencia de las empresas financieras y los comerciantes de materias primas han bloqueado esas reformas.

En América del Sur, el capital financiero contribuyó ampliamente en la expansión de la producción de *commodities*. Este fue el momento de expansión de los “pooles de siembra”, que respondían a consorcios que congregaban capital financiero, productores, ingenieros y otros actores de dentro y fuera del sector, con experiencia en agricultura, que

## LA MISMA COSECHA VENDIDA UNA Y OTRA VEZ

Cosechas de maíz y operaciones de futuros de maíz, en millones de toneladas, 2015/2016



arrendaban campos en distintas ecorregiones para diversificar el riesgo productivo. Grupos como El Tejar o Los Grobo, capitalizaron la llegada de muchos de

estos capitales de inversión productivo especulativo, que promovieron la consolidación de la producción en los cultivos de exportación como la soja. ■

**Fuentes de los gráficos:** Archivo; informes de empresas; Wikipedia. P. 37: invesco.com, “PowerShares DB Agricultural Fund”, <http://bit.ly/2hqHAta>; CME Group, “Web Volume Report CME 201512”, <http://bit.ly/2gylald>; National Corn Growers Association, “U.S. Corn Production 1935-2015”, <http://bit.ly/2gylald>; World of Corn, “World Corn Production 2015-2016”, <http://bit.ly/2hsLFu4>.

## Trabajo

# Barato, debe ser barato

Los envases en los supermercados publicitan todo tipo de certificados de protección a las personas y la naturaleza. Pero casi nunca se traducen en la mejora de las miserables condiciones laborales en su producción.

por Reinhild Benning y Benjamin Luig

**E**n los alimentos, la información útil y comprensible aumenta la confianza de las y los consumidores. La gente encargada del marketing sabe que de ese modo crea un vínculo con la clientela, un vínculo que para supermercados y transnacionales de alimentos en todo el mundo resulta esencial. Pues la disposición a comprar algo, a gastar dinero por un producto, no sólo depende del sabor y la apariencia de la mercancía. La producción en sí también es muy importante cuando la clientela interesada quiere

saber si el medio ambiente y los animales son protegidos, pero también si productores y obreros son tratados y pagados de manera adecuada.

Esta información puede proporcionarse a través de estándares legales, o de una identificación explícita. En el segundo caso, los fabricantes y las empresas comerciales utilizan certificados que acreditan ante las y los consumidores la sustentabilidad, el carácter inocuo o incluso la relevancia de la mercancía para la política del desarrollo. Cientos de envases

en los supermercados de todo el mundo ostentan estos certificados.

El modelo surgió del movimiento de solidaridad. Desde la década de 1960, grupos sociales, religiosos y ecológicos en Europa y Estados Unidos celebran cada vez más contratos directos con campesinas y campesinos, para asegurarles la mayor participación posible en la creación de valor. El certificado más extendido es el de Fairtrade, que contribuye con contratos de compras fijos a la estabilidad de los ingresos de campesinas y campesinos.

Sin embargo, con frecuencia hay un abismo entre la publicidad y la realidad en lo que respecta a los certificados que utilizan las transnacionales. Cadenas de supermercados alemanas, como Lidl, por ejemplo, hacen publicidad con el certificado de la organización ambiental Rainforest Alliance. Con él, sugieren a su clientela que sus plátanos y piñas son producidos de manera sustentable. Pero encuestas realizadas en Ecuador y Costa Rica revelaron que las condiciones laborales son también catastróficas en las plantaciones certificadas por Rainforest Alliance. Igualmente está en tela de juicio el certificado que se otorga en el caso del aceite de palma. Se les reclama a las empresas certificadoras que acepten a proveedores involucrados en tallas ilegales, en la desecación de zonas turberas y en la expulsión de poblaciones locales. Esta forma de estafa a través de las etiquetas se conoce como *greenwashing*, o lavado verde.

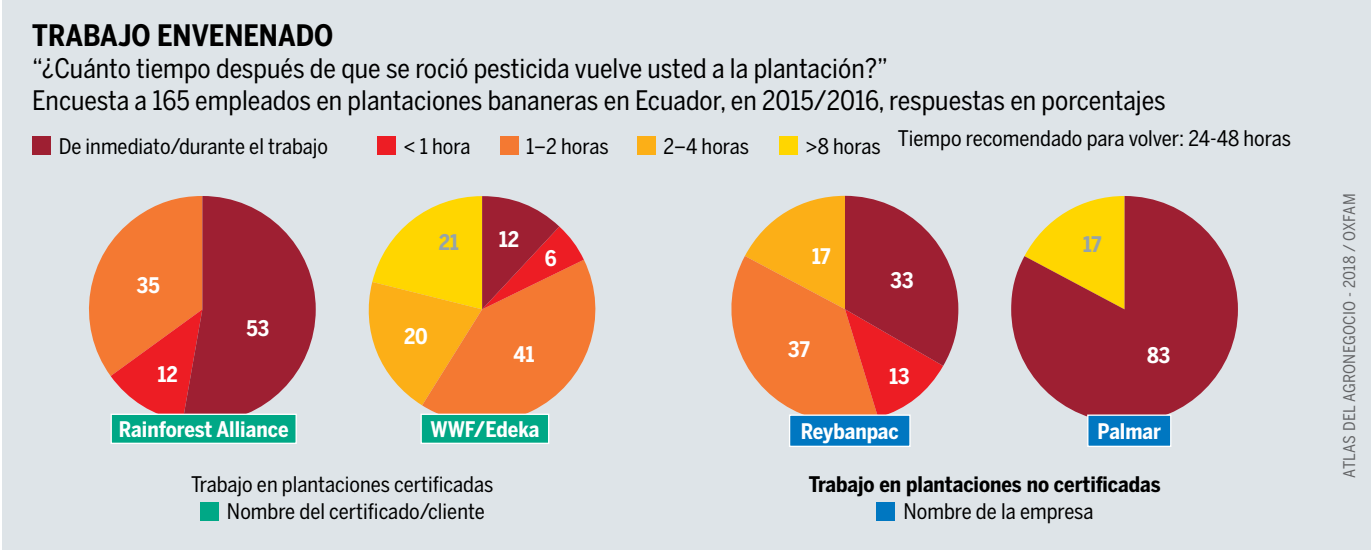
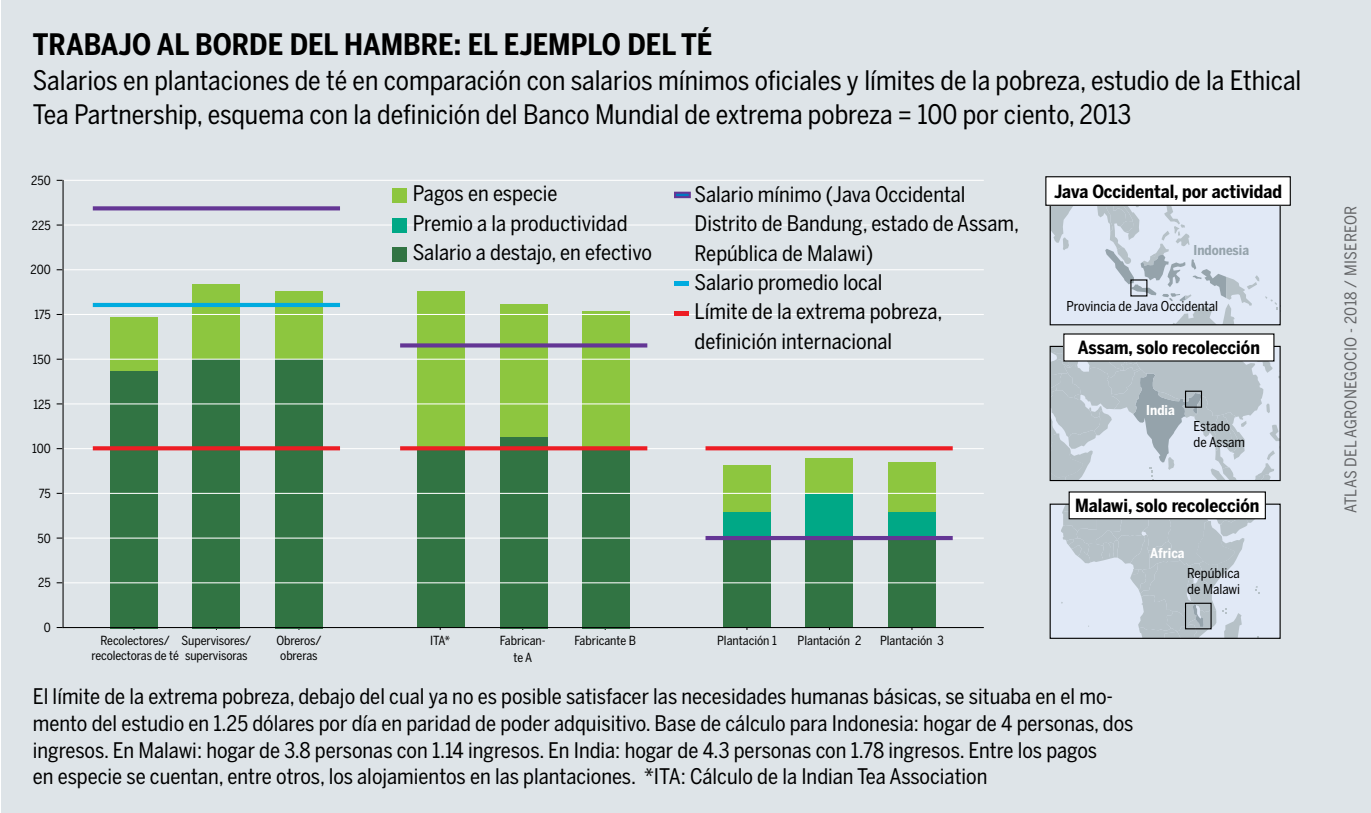
El problema fundamental radica en el hecho de que las transnacionales desde siempre han basado la producción de alimentos en la tierra y la mano de obra ba-

ratas. La Organización Internacional del Trabajo (OIT), agencia especializada de las Naciones Unidas, constató en las décadas de 1980 y 1990 que los empleados del sector agrícola cada vez se empobrecen más. Todavía hoy, con frecuencia la lucha por la participación en el mercado se dirime a costa suya. Jornaleras y jornaleros así como campesinas y campesinos son los eslabones más débiles en la cadena de suministro. Su participación en los ingresos por ventas disminuyó fuertemente en las décadas pasadas. Por ejemplo, en 1980 un productor o productora de cacao recibía todavía 16 por ciento del precio de una barra de chocolate, hoy ni siquiera el 6 por ciento.

Las violaciones a los derechos laborales en la agricultura son la regla, no la excepción. Y eso que las normas de la OIT protegen el derecho de obreros y obreras a organizarse y formar sindicatos. También prohíben el trabajo infantil y el trabajo forzado y la discriminación por motivos raciales o de género. Sin embargo, con frecuencia, las tentativas de organizarse e imponer estos derechos son reprimidas con brutal violencia. Las y los sindicalistas son amenazados, despedidos o incluso asesinados.

Algunas consecuencias: no se cumple con los salarios mínimos, no se pagan las horas extra y no se respeta la protección laboral. Particularmente drásticas resultan las violaciones al derecho laboral en la producción primaria, donde no se paga por las horas de trabajo sino a destajo, por las cantidades cosechadas. Las mujeres se ven todavía más perjudicadas que los hombres. Con frecuencia trabajan sólo en empleos ocasionales, de temporada o temporales y obtienen una menor remuneración. Con frecuencia, las personas que trabajan en plantaciones se ven expuestas a pesticidas. La OIT calcula que cada año se envenenan entre 2 y 5 millones de personas, 40.000 mueren a causa de ello. El certificado de Ökoland protege en todo el mundo de la intoxicación con pesticidas. Pero la presión de precios afecta también a los proveedores de productos orgánicos.

Además, las condiciones laborales no son precarias sólo en los campos, sino también en la industria alimentaria y de golosinas. En India, PepsiCo despidió a obreras y obreros sindicalizados después de que se hubieran organizado. En Pakistán, la transnacional fundó un sindicato falso para debilitar al sindicato independiente. En Guatemala, Coca-Cola despidió a todo el personal en octubre de 2016 y subcontrató la comercialización. Para ahorrar costos Heinz, la transnacional productora de ketchup, después de haber comprado Kraft Foods despidió a 7.400 personas tan sólo en los primeros 20 meses, es decir, al



23 por ciento de sus empleados en todo el mundo. Tales desarrollos se encuentran en oposición directa a los trabajos bien pagados que también existen en las transnacionales agrarias y de la alimentación. Elevados presupuestos para la investigación, ampliados con fondos públicos, permiten remunerar bien a las y los empleados en los departamentos especializados, ya sea en la química de alimentos y en la genética, o en la ingeniería y la economía. Generosos presupuestos para el marketing en las empresas permiten la holgura financiera necesaria para especialistas en comunicación y campañas para promover las marcas. En la opinión pública las transnacionales están presentes a través

de la publicidad, y en las tiendas, a través de sus certificados. Pero sobre la forma en que se elaboró el producto que ostenta el certificado, de eso no se dice casi nada en la etiqueta del producto.

El trabajo “golondrina”, el migrante, es también uno de los más vulnerables dentro del sector rural. Tanto en el norte (en EE.UU y en Europa), como en el sur, donde los trabajadores del campo son explotados en campos de algodón, hortíco-

las o en la ganadería ovina, recibiendo los dueños de los campos denuncias por explotación y trabajo en malas condiciones laborales. En Argentina, ocho de cada diez trabajadores están en negro, trabajan esporádicamente y no son registrados. Y las grandes organizaciones del campo, cuyo máximo referente es el actual ministro de Agroindustria de Argentina, poco han hecho para denunciar o regularizar esta situación, que claramente las beneficia. ■

**Fuentes de los gráficos:** Oxfam, “Süße Früchte, bittere Wahrheit. Die Mitverantwortung deutscher Supermärkte für menschenunwürdige Zustände in der Ananas- und Bananenproduktion in Costa Rica und Ecuador”, 2015, p. 26, <http://bit.ly/1TWUppI>. Misereor, “Harvesting Hunger. Plantation Workers and the Right to Food”, 2014, p. 18, <http://bit.ly/2huupVn>; Ethical Tea Partnership, Oxfam, “Understanding Wage Issues in the Tea Industry”, 2013, <http://bit.ly/1FwUWpj>.

## China

# Empresas públicas y privadas cruzan fronteras

El crecimiento chino implica un fuerte aumento de su demanda de alimentos. Gobiernos y grandes empresas se han lanzado a la compra de tierras en el extranjero.

por Elise Mills

El rápido crecimiento económico ha potenciado enormemente a las clases medias emergentes chinas y ha generado cambios significativos en sus patrones alimenticios. La demanda

por bienes de consumo, especialmente alimentos, ha aumentado drásticamente. El país concentra el 40% de los agricultores a nivel mundial, pero solo el 9% de su territorio es tierra cultivable, por lo que

la seguridad alimentaria y el acceso a materias primas agrícolas se han convertido en una de sus principales preocupaciones. El gobierno chino ha iniciado directamente acuerdos de compra de tie-

rras negociando con gobiernos extranjeros y, de manera indirecta, ha alentado a las empresas chinas a concretar acuerdos en el exterior.

La crisis mundial en los precios de los alimentos 2007-2008, que acrecentó el temor de la inseguridad alimentaria e intensificó el interés por asegurar recursos en el extranjero, llevó a un incremento de la inversión china en tierras. Las enormes reservas en divisas de ese país, que alcanzaron un máximo de USD\$ 3,8 billones en 2014, son el reflejo de que China tiene grandes capacidades económicas y el dinero suficiente para invertir en tierras.

El interés de China por invertir en terrenos en el extranjero comenzó tras la Segunda Guerra Mundial, mientras gestionaba proyectos de cooperación en África con la intención de obtener alia-



dos políticos y mostrarse solidarios con otros países del Tercer Mundo. Muchos de estos proyectos se materializaron en granjas de investigación de cultivos a pequeña escala, que permanecieron bajo propiedad local. Como resultado, los gobiernos africanos vieron con buenos ojos la inversión agrícola extranjera y la promovieron fuertemente. En el último tiempo, la inversión china se ha concentrado principalmente en países en vías de desarrollo ricos en recursos naturales, penetrando rápidamente África, América Latina y el Sudeste Asiático.

La estrategia de globalización lanzada por China en 1999, enfocada en una cooperación de mutuo beneficio para todos los involucrados, llevó a la expansión de su participación económica en el mundo en desarrollo. Esta estrategia ha facilitado un significativo aumento de la inversión exterior china en agricultura durante las últimas dos décadas, especialmente en el Sudeste Asiático. Actualmente, China es uno de los tres principales países inversionistas en Laos y Camboya, alcanzando la mitad de la inversión extranjera en el sector agrícola de Laos y la mitad de las concesiones de tierras de propiedad extranjera en Camboya. Las corporaciones chinas están entre los inversionistas más prominentes de la región, dando cuenta del surgimiento de China como un poderoso actor en la agricultura mundial.

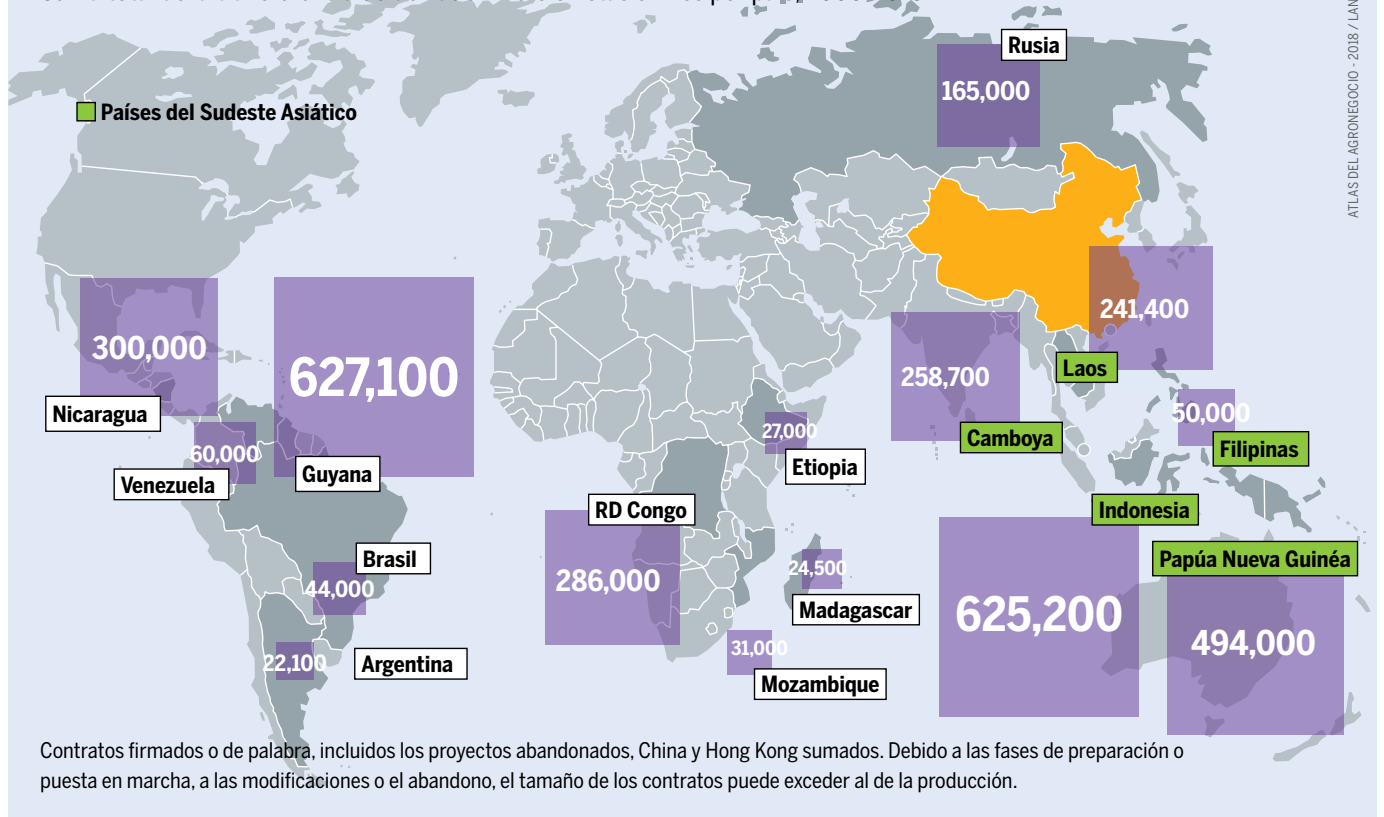
Mientras las inversiones chinas en tierras de África y América Latina han llamado la atención de los medios en los últimos años, los acuerdos de compra de campos en el Sudeste Asiático han pasado desapercibidos. Sin embargo, los inversionistas chinos centran cada vez más su atención en esa región. Las corporaciones chinas han invertido en millones de hectáreas de terreno en 54 países africanos, mientras han adquirido una cantidad similar en solo seis países del Sudeste Asiático: Indonesia, Papúa Nueva Guinea, Filipinas, Laos, Birmania y Camboya.

Parte significativa de la inversión extranjera en esa región proviene de una variedad de inversionistas chinos, tanto públicos como privados. En general, las inversiones chinas, tanto a nivel interno como en el extranjero, se caracterizan por seguir una cuidada planificación, intervención y regulación liderada por el Estado. Estas involucran una compleja red de intereses públicos (estatales y semiestatales) y privados, que a menudo dificultan saber exactamente quién está involucrado y qué factores impulsan un determinado acuerdo de compra de tierras. Si bien solo entregan una visión limitada, las bases de datos sobre tierras disponibles en internet revelan que algunas corporaciones chinas destacadas están invirtiendo en el Sudeste de Asia, generalmente en acuerdos por 10.000 hectáreas o más.

IR Resources (anteriormente China Asean Resources Ltd.), es un ejemplo. La trayectoria de su personal y su consejo asesor, muchos de cuyos miembros ocupan puestos en el sector público o altos puestos en las Fuerzas Armadas, evidencian que esta empresa de inversiones de propiedad estatal goza de vínculos directos con el gobierno central. La empresa se dedica al comercio de recursos naturales, especialmente tala y procesamiento de madera, además de la producción de caucho y látex para el sector médico

## DESTINO CODICIADO: EL SUDESTE ASIÁTICO

Suma total de la transferencia de tierras a inversionistas chinos por país, 2000-2015.



chino. Desde 2007, ha adquirido múltiples extensiones de campos de hasta 31.000 hectáreas en Camboya.

Otro caso es el de First Pacific, empresa nacional de inversiones que se ha fusionado con bancos chinos y tiene vínculos con otras empresas estatales de inversiones, telecomunicaciones y exportaciones, como China Minzhong Food Corporation. Invierte principalmente en telecomunicaciones, productos alimenticios de consumo y recursos naturales. Entre 2005 y 2009, adquirió grandes extensiones de tierra en la parte indonesia de Borneo, que van desde 5.000 a más de 210.000 hectáreas.

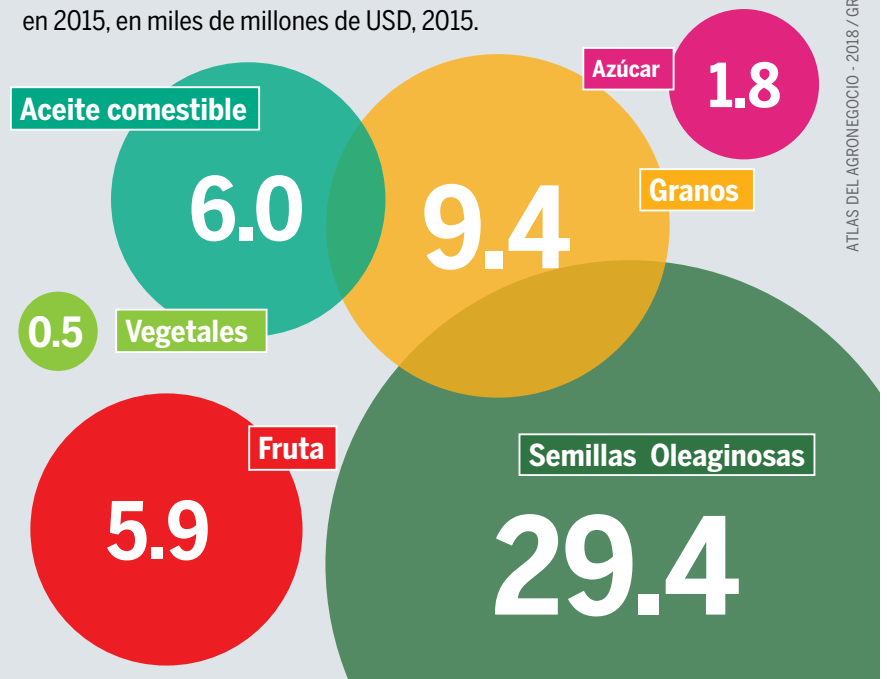
Los gobiernos provinciales chinos participan en determinadas empresas. Por ejemplo, el gobierno de Yunnan es el principal accionista de Yunnan Power Biological Group, una de las diez empresas azucareras más importantes de China. La empresa es dueña de 14 filiales en China, Laos y Birmania (muchas se dedican al cultivo de plantaciones) y concentra sus inversiones en Birmania, Laos y Vietnam, países con frontera con Yunnan. En 2006, adquirió 37.633 hectáreas en Laos para ampliar su producción de biocombustibles para exportación.

Otro ejemplo de un importante inversionista privado es ZTE Corporation. Anteriormente de propiedad estatal, ha irrumpido en la inversión en el extranjero y se ha convertido en la principal empresa de telecomunicaciones de China. Desde 2008, ha adquirido más de 100.000 hectáreas de terreno en Indonesia y Laos para producir mandioca y etanol.

Las actividades de estas corporaciones reflejan cambios importantes en la forma en que los inversionistas ven la tierra debido a la creciente mercantilización mundial, así como al valor de la tierra y de los productos agrícolas. Esto se potencia gracias a la creciente demanda por energías sustentables (como biocombustibles), que ha hecho cada vez más rentable invertir en “cultivos flexibles” multipropósito (aquellos utilizados para alimentos, piensos, combustibles y productos industriales). ■

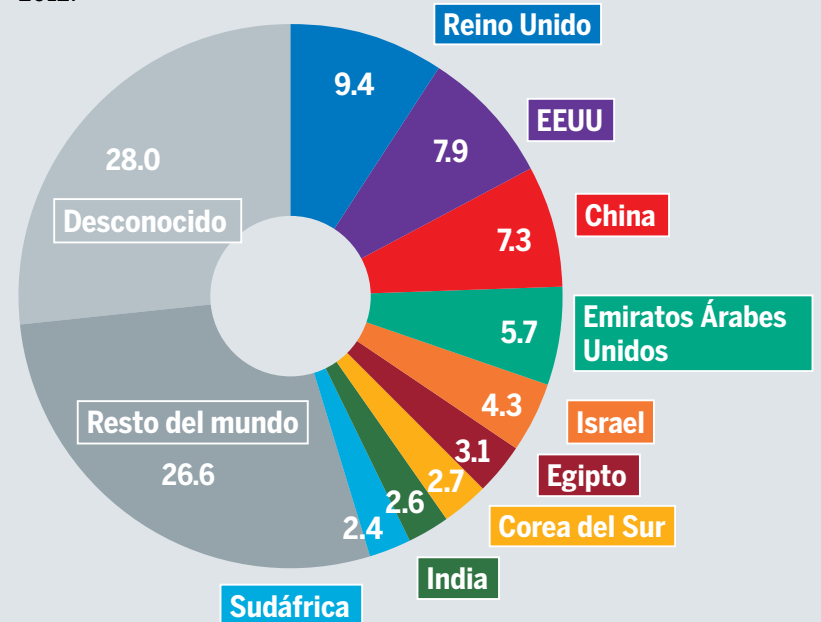
## REPLETO DE POROTOS

Principales importaciones de productos agrícolas a China en 2015, en miles de millones de USD, 2015.



## ¿QUIÉN ESTÁ COMPRANDO?

Porcentaje de inversión total en tierras, por país de origen y área, 2012.



Solo los acuerdos registrados por Land Matrix y la ONG GRAIN (Genetic Resources Action International).