

Globalización y nueva ruralidad en América Latina

◀ Miguel Teubal *

“...En un mundo en el que rápidamente se hacen evidentes los límites de los paradigmas industriales estamos redescubriendo el hecho histórico de que el control de la tierra y de los alimentos ha sido un elemento fundamental de la ecuación política, tanto dentro y entre estados, por una parte, como mediante la construcción y reconstrucción de las dietas, por la otra. El pasaje a lo largo de este siglo de la cuestión de la tenencia de la tierra (la cuestión agraria clásica) a las cuestiones alimentarias y verdes aparece recurrente. O sea, que los movimientos globales que resisten el ideal autoregulado del mercado impulsado por las corporaciones, procuran reintegrar estas dos cuestiones que históricamente fueron separadas entre sí...”

McMichael, Phillip, “The agrarian question revisited on a global scale”, preparado para la Conferencia Internacional sobre la Cuestión Agraria, Wageningen, mayo de 1995.

Desde comienzos de los años 1970, tras la crisis de las instituciones de Bretton Woods, la globalización, denominada en aquel entonces como el proceso de internacionalización del capital, adquiere una nueva entidad. Quizás porque desde entonces se perfila, según numerosos trabajos, una nueva etapa en la evolución del capitalismo mundial. Según Chesnais (1994: 14) el concepto de globalización comenzó a ser utilizado en los años 1980 en los cursos de administración de empresas de las universidades norteamericanas. El término ganó una expresión mundial –fue mundializado– a partir de su utilización por parte de la prensa empresarial y financiera de Gran Bretaña. Desde entonces se han multiplicado los trabajos sobre los procesos de globalización, poniéndose en evidencia que se trata de un concepto complejo y multifacético.

Según Glyn y Sutcliffe los procesos de globalización describen la expansión de las relaciones capitalistas de “mercado”, o sea, la creciente mercantilización de numerosas esferas de la actividad económica, social y cultural que anterior-

* Ph. D. en economía agraria (Universidad de California, Berkeley, California, Estados Unidos); Profesor titular regular de la Universidad de Buenos Aires. Investigador Principal del CONICET en el Centro de Estudios Avanzados.

mente no estaban incorporadas a él. Asimismo, refiere a una serie de procesos que contribuyen a la integración de las diversas partes de la economía mundial en aras de la constitución de un auténtico “mercado mundial”. Ese mercado es “...más global, más interdependiente, y más abierto en cuanto a sus conexiones macroeconómicas mediante la integración de los patrones de producción y de consumo que surgen de una ramificación creciente de la división internacional del trabajo, la interacción de los mercados nacionales de bienes y servicios, de capitales, divisas y trabajo, y mediante la organización transnacional de la producción en el interior de las firmas...” (Bromley, 1996: 3 citando a Glyn y Sutcliffe, 1992).

Cabe señalar la importancia que asumen las grandes empresas transnacionales en estos procesos de constitución y consolidación del mercado mundial. La globalización también se remite a una nueva etapa en la evolución del sistema capitalista mundial, una etapa en la que el Estado nacional aparece perdiendo relevancia frente al Estado transnacional (McMichael y Myhre, 1991), y a un nuevo discurso o proyecto inherente a estos grandes intereses transnacionales o transnacionalizados que ha sido descrito como formando parte del “pensamiento único” (Ramonet, 1995).

En este trabajo consideramos la influencia de los procesos de globalización sobre la problemática agraria y agroalimentaria de América Latina y la forma en que inciden sobre lo que se ha denominado la “nueva ruralidad”. Para ello nos proponemos señalar algunas de las transformaciones que se han operado en el sector agropecuario y el sistema agroalimentario mundial, y su incidencia sobre el medio rural latinoamericano. En este contexto nos preguntamos acerca de las nuevas modalidades que asume la cuestión agraria en la era actual. También nos preguntamos acerca del nuevo papel que asume el agro en el marco del proceso de globalización, contrastándolo con el que habría tenido en los primeros años de la postguerra.

Globalización y el sistema agroalimentario mundial

En décadas recientes la cuestión agraria cobró una nueva entidad en América Latina, enmarcada en estos procesos de globalización y de ajustes estructurales que la acompañaron. Muchos de los fenómenos que se manifiestan en la actualidad en el medio rural latinoamericano pueden relacionarse con la naturaleza de dichos procesos y con algunas de sus consecuencias. Entre ellos se destaca la exclusión social que estarían generando. En efecto, muchos de los fenómenos que se agudizaron en estas décadas reflejan la intensificación del dominio del capital sobre el agro en el marco de un proceso capitalista crecientemente globalizado: la difusión creciente del trabajo asalariado; la precarización del empleo rural; la multiocupación; la expulsión de medianos y pequeños productores del sector; las continuas migraciones campo-ciudad o a través de las fronteras; la creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados; la articulación de

los productores agrarios a complejos agroindustriales en los que predominan las decisiones de núcleos de poder vinculados a grandes empresas transnacionales o transnacionalizados; la conformación en algunos países de los denominados *pool de siembra*, etc. Todos estos factores pueden ser relacionados con procesos de globalización y con procesos tecnológicos asociados a ellos, incidiendo sobre la exclusión social en el medio rural y afectando así a la mayoría de los productores y trabajadores rurales, sean éstos medianos y pequeños productores, campesinos o campesinos y trabajadores sin tierra, incluyendo a los trabajadores y medianos y pequeños propietarios no agropecuarios del medio rural.

En el otro polo del proceso se manifiesta la importancia creciente que asumen los complejos agroindustriales comandados por grandes corporaciones transnacionales o transnacionalizadas que se vinculan con el comercio mundial de productos agropecuarios, la provisión de insumos y tecnología agropecuaria, el procesamiento industrial y la distribución final de alimentos, y la difusión de los *pool de siembra* y/u otros mecanismos financieros que inciden sobre el quehacer agropecuario. La mayor concentración de la tierra, la consolidación de un nuevo latifundismo en el medio rural relacionado con el capital financiero y agroindustrial, la mayor concentración del capital en los diversos sectores que integran los sistemas agroalimentarios de los países latinoamericanos, la provisión de nuevos insumos y tecnología agropecuaria, la transnacionalización de partes importantes del sistema agroindustrial al que se asocia el medio rural, y la estrecha articulación y creciente integración vertical en el interior de importantes complejos agroindustriales, son asimismo fenómenos que pueden relacionarse con los procesos de *globalización* en ciernes.

En los años '70 los cambios en el panorama mundial incidieron significativamente sobre el sector agropecuario de los países del tercer mundo en general, y en particular de los países latinoamericanos. Diversos estudios señalan que en ese período se hizo manifiesto un cambio de estrategia de los EE.UU. en relación con el comercio de productos agropecuarios. Por una parte, ese país dio impulso a sus exportaciones cerealeras, oleaginosas y de otros productos agropecuarios y agroindustriales a la economía mundial, pero esencialmente a las de productos de bajo valor agregado en términos generales. Como consecuencia la ayuda alimentaria provista anteriormente por el programa PL 480 fue sustituida por exportaciones de cereales. Esta expansión de las exportaciones cerealeras de los EE.UU., que alcanza un pico a comienzos de 1980, cuando el país llegó a controlar aproximadamente el 60% del mercado cerealero mundial, se produce en gran medida a costa de la creciente dependencia cerealera externa de la mayoría de los países del Tercer Mundo (Teubal, 1987; Teubal, 1995; McMichael, 1995). Como contrapartida, los EE.UU. promueven exportaciones de alto valor agregado, desde el Sur hacia el Norte, en consonancia con algunas de las tendencias de la denominada *revolución verde*, una estrategia que servía a intereses financieros mundiales por cuanto permitía a los países del Sur acumular las divisas necesarias para el pago de los servicios de sus respectivas deudas externas.

Asimismo, en los años '70, frente a la dependencia alimentaria externa de los países del tercer mundo, fueron concitados una serie de proyectos tendientes a promover la autosuficiencia alimentaria.

Sin embargo, cuando bajo la égida del “reaganismo” en los años 1980 se produce la desregulación de una serie de industrias y se promueve la Ronda Uruguay como un “...vehículo para consolidar la política agraria y alimentaria estadounidense...”, estas medidas también habrían de servir para la remoción de las barreras al comercio exterior y los subsidios agropecuarios en gran parte del Tercer Mundo tal como eran reclamados por las corporaciones agroindustriales en plena expansión. Se trataba de una política deliberada. McMichael cita al Secretario de Agricultura de los EE.UU, John Block, quien en 1986 expresaba: “El empuje por parte de algunos países en vías de desarrollo de ser más autosuficientes en materia alimentaria es reminiscente de épocas pasadas. Estos países podrían ahorrar dinero importando más alimentos de los EE.UU. Los EE.UU. han utilizado al Banco Mundial para sostener esta política, han incluso obligado a países a dismantelar sus programas de apoyo agropecuario como una condición necesaria para la obtención de préstamos, tal como fuera el caso del apoyo que daba el gobierno de Marruecos a sus agricultores” (McMichael, 1995: 8). Es útil ubicar en este contexto la problemática del GATT y de la Ronda Uruguay.

En los años de la segunda postguerra, las grandes corporaciones adquieren un nuevo cariz relacionado con el comercio y la producción mundial de productos agroindustriales, la inversión extranjera y otros aspectos financieros y especulativos inherentes a los procesos de globalización. Los EE.UU. y Europa emergen como potencias agropecuarias y agroindustriales en el panorama económico internacional, con dificultades para colocar sus excedentes alimenticios en la economía mundial. Tras la aplicación de diversos mecanismos de ayuda alimentaria que caracterizaron a la política agraria de los países centrales en los primeros años de la postguerra, en la década de 1970, los EE.UU. y Europa habrían de dar cabida a las exportaciones de sus productos agroindustriales a la economía mundial, incluyendo a los países del Tercer Mundo, y sustituyendo de ese modo la anterior “ayuda” por exportaciones efectivas. Como consecuencia crece la dependencia alimentaria de los países del Tercer Mundo, incluyendo la dependencia cerealera, de la mayoría de los países latinoamericanos, siendo los cereales los alimentos básicos por excelencia de consumo popular masivo. Este proceso ha sido vinculado con la creciente descampesinización operada en el agro latinoamericano (Teubal, 1995: caps. 2 y 3).

Grandes empresas agroindustriales transnacionales incidieron sobre las políticas que influyen en el comercio exterior de productos de origen agropecuario, expandiendo de este modo sus esferas de influencia hacia múltiples países del Tercer Mundo y de la economía mundial. En la actualidad, grandes corporaciones transnacionales agroindustriales (CTA) dominan una parte importante del comercio mundial de los productos agropecuarios. Seis corporaciones comerciali-

zan el 85% del comercio mundial de granos –Cargill (EE.UU.), Continental (EE.UU.), Mitsui (Japón), Louis Dreyfus (Francia), André/Garnac (Suiza) y Bunge y Born (Brasil); quince corporaciones controlan entre el 85% y el 90% del comercio algodonero; ocho corporaciones responden por el 55% al 60% del comercio mundial del café; siete empresas comercializan el 90% del té consumido en el mundo occidental; tres empresas dominan 80% del comercio de bananas; otras tres empresas dominan el 83% del comercio de la cocoa; cinco firmas compran el 70% del tabaco en rama.

El comercio mundial de productos alimentarios y no alimentarios de origen agropecuario aumentó de 65 mil millones de dólares en 1972 a más de 500 mil millones en 1997. Si bien contribuyó al surgimiento y fortalecimiento de importantes corporaciones transnacionales, no necesariamente cooperó para mejorar las condiciones de vida de millones de medianos y pequeños productores y trabajadores rurales del Tercer Mundo. La creciente liberalización del comercio mundial de productos agropecuarios bajo los auspicios del GATT y la OMC ha contribuido a mejorar las ganancias de las grandes empresas, pero no necesariamente la situación de los más pobres del medio rural (Madeley, 1999: 36-38).

La división internacional del trabajo en materia agroalimentaria fue modificándose sustancialmente. A los tradicionales productos de exportación de los países del Tercer Mundo se agrega una serie de nuevos productos de exportación. Los campesinos y productores agropecuarios de América Latina tradicionalmente cultivaban frutas y legumbres para el autoconsumo o para mercados locales y/o nacionales. Sin embargo, en años recientes éstos se transformaron en importantes productos de exportación, impulsados por las grandes corporaciones agroindustriales. En muchos casos las exportaciones no tradicionales reemplazaron la producción de alimentos básicos, generándose escaseces y alzas de sus precios, afectando de este modo a la población más pobre de la comunidad. Asimismo se han generado importantes problemas de salud y ambientales como consecuencia de la utilización masiva de agroquímicos, en particular de pesticidas, muchos de ellos prohibidos en los países altamente industrializados.

Durante la década de 1990 crecieron significativamente las exportaciones de hortalizas de América Latina a los EE.UU. Se trata de un proceso impulsado por los gobiernos de los países centrales y las CTAtendiente a la generación de las divisas necesarias para poder seguir pagando los servicios de las respectivas deudas externas, creadas en muchos casos a raíz de las caídas de los precios de los tradicionales productos de exportación de la región. En efecto, frente a la caída de los precios del café, la banana, el azúcar y el algodón que se produce en los '80, los gobiernos locales fueron inducidos a reemplazar estas exportaciones tradicionales por otras de alto valor agregado, por ejemplo, mangos, kiwis, flores y otras frutas y hortalizas.

Las agencias internacionales, en particular el Banco Mundial, promovieron estas exportaciones no tradicionales en el marco de las políticas de liberalización

del comercio y ajustes estructurales. Se trata de una política "...que provee a los compradores norteamericanos una oferta continua a lo largo del año de frutas, hortalizas y flores, aunque cause severos problemas a los pobres de América Latina..." (Madeley, 1999: 64). Si bien se trata de productos que todavía representan una proporción ínfima de las exportaciones totales de los países latinoamericanos, tienen altos precios y generan un alto valor agregado. Entre 1985 y 1992 el valor de las exportaciones no tradicionales de América del Sur (excluyendo al Brasil) aumentó 48%, mientras que en Centroamérica aumentó 17,2%. El rubro de exportación "trabajo intensivo" contribuyó a la generación de empleo, especialmente femenino, incidiendo asimismo sobre el auge de actividades conexas tales como el transporte, el empaque y la comercialización de estos productos.

Sin embargo, los éxitos de mercado de estas exportaciones no siempre fueron acompañados por los correspondientes beneficios sociales. Cabe contabilizar los "...costos en materia de salud de los trabajadores, una distribución inequitativa de los beneficios económicos, y la degradación ambiental generadas en muchos de los países exportadores..." (Thrupp *et al*, 1995). Asimismo, en muchos casos estos nuevos productos de exportación afectaron la producción de alimentos básicos de consumo popular masivo, y desplazaron a grandes contingentes de campesinos, pequeños productores agropecuarios y trabajadores del medio rural.

El famoso "modelo chileno" se basó en esta estrategia durante muchos años. Desde 1980 a esta parte, las exportaciones de nuevos y viejos productos agropecuarios chilenos aumentaron sustancialmente. Las exportaciones de porotos aumentaron más rápidamente que su producción orientada al mercado local. Si bien en 1980 Chile exportaba una cantidad de porotos igual a la consumida internamente, en 1990 esas exportaciones triplicaban el consumo local, alcanzando 55 mil toneladas frente a 20 mil toneladas orientadas al mercado interno. En términos generales, entre 1989 y 1993 la superficie destinada a la producción de alimentos básicos bajó en un 30%. Estos cultivos fueron sustituidos por otros de exportación, básicamente frutas y flores. El comercio exterior estuvo dominado por grandes empresas, pertenecientes a tres de las cuatro corporaciones transnacionales más importantes. En este contexto fueron afectados los pequeños productores agropecuarios y campesinos, resultando muchos de ellos desplazados del sector al no disponer de los recursos necesarios para poder realizar las inversiones que la nueva producción requería.

También fueron impulsados nuevos productos de exportación en otros países latinoamericanos. Brasil y Argentina son considerados "nuevos países agropecuarios" debido fundamentalmente a sus exportaciones de soja y de otros productos oleaginosos (por ejemplo, el girasol, en el caso argentino). México y los países centroamericanos también han aumentado sus exportaciones de hortalizas a los EE.UU, especialmente el tomate, que representa en la actualidad casi la mitad de las remesas mexicanas de hortalizas.

Estos cambios en las exportaciones de la región reflejan cambios más profundos. Por una parte, los protagonistas de importancia, los principales beneficiarios de estas nuevas exportaciones, son grandes inversores, compañías extranjeras y distribuidoras. Las grandes empresas han acumulado tierra utilizada en la producción exportable, mientras que los productores más pobres han sido desplazados del mercado u obligados a asentarse en tierras marginales (Thupp *et al*, 1995), o bien han perdido su autonomía, debiendo articularse a grandes complejos agroindustriales para poder sobrevivir.

Asimismo, los apoyos que tradicionalmente realizaban los gobiernos de muchos países latinoamericanos en favor de la producción de alimentos básicos cayeron estrepitosamente y fueron sustituidos por nuevos apoyos a productos de exportación. Hubo también un cambio en la orientación dada a la investigación científica en materia agropecuaria. Si bien en 1980 casi el 90% de los fondos disponibles para la investigación agropecuaria se utilizaba en investigaciones que tenían que ver con la producción de alimentos básicos, en la actualidad sólo el 20% se destina a éstos: el remanente se orienta a investigaciones destinadas a la producción agropecuaria exportable. Han cambiado las prioridades en materia agropecuaria: la tierra, vista tradicionalmente como un recurso que debía ser utilizado para la producción de alimentos básicos, se destina cada vez más a la producción agropecuaria exportable capaz de generar los recursos requeridos por el país para pagar los servicios de su deuda externa. En algunos países ya no se investigan problemas vinculados con las necesidades de los medianos y pequeños productores y campesinos agropecuarios. Estos también se han visto obligados a orientar su producción hacia nuevos cultivos o producción exportable.

Estos cambios en la producción agropecuaria han traído aparejadas otras consecuencias negativas. Los nuevos cultivos requieren la utilización masiva de nuevos pesticidas en cantidades mucho mayores a las requeridas por la producción de cultivos tradicionales. Sea por el mal manejo en el uso de estos pesticidas y de otros agroquímicos o por sus características intrínsecas, estos factores han incidido sobre la aparición de nuevas pestes, la difusión de nuevos virus y el deterioro creciente del medio ambiente. La expansión de la producción de hortalizas ha resultado en la aparición de nuevos problemas virales: miles de hectáreas plantadas con porotos tuvieron que ser abandonadas debido a la incidencia de nuevos virus. Como consecuencia en muchos países cayó significativamente su producción, en gran medida debido a este factor. Se trata de un problema que también en cierto modo afecta a la soja (Madeley, 1999: 67)

La producción de nuevas frutas y hortalizas, y la utilización masiva de agroquímicos que ello requiere, también inciden sobre la salud de los trabajadores. Asimismo se generan nuevas incertidumbres dada la gran volatilidad de los precios de exportación, y las exportaciones de estos productos a los EE.UU. se encuentran con estándares sanitarios muchas veces difíciles de sobrellevar. La situa-

ción también afecta a otros cultivos, como por ejemplo aquellos producidos con semillas transgénicas. Tanto la Comunidad Europea como el Brasil limitan las importaciones de maíz producido en base a semillas transgénicas, lo cual afecta muy especialmente a los productores agropecuarios argentinos.

Las grandes corporaciones agroindustriales también inciden sobre la producción mundial de productos agropecuarios a través de la provisión de insumos y el procesamiento industrial de la producción agropecuaria. Podría decirse que fue consolidándose a escala mundial un sistema agroalimentario dominado en gran medida por estas grandes corporaciones transnacionales agroindustriales (CTA). Son grandes corporaciones las que dominan el mercado mundial de diversos tipos de insumos –semillas, fertilizantes y pesticidas– que venden a los productores agropecuarios de todo el mundo. En años recientes incluso se han patentado nuevos cultivos o variedades de cultivos, estando estas empresas involucradas en la investigación en ingeniería genética y la crianza de nuevas plantas y animales. Como consecuencia, dominan gran parte de la producción y el comercio de determinados insumos agropecuarios, o sea de ciertos insumos químicos y semillas. Por otra parte tienen incidencia sobre la producción de alimentos procesados y la consolidación y difusión de marcas alimentarias mundiales y nuevos productos procesados: lácteos, jugos de naranjas, etc. También venden servicios vinculados con la aplicación de semillas híbridas e impulsan nuevas prácticas de manejo agropecuario y, en forma creciente, un número reducido de empresas está vinculado con la producción, difusión y venta de las denominadas semillas transgénicas. Como consecuencia, podría decirse que en esta etapa en la evolución del capitalismo se ha ido consolidando un sistema agroindustrial mundial, dominado por grandes corporaciones transnacionales agroindustriales que operan en la provisión de insumos y tecnología, procesan productos de origen agropecuario, comercializan internacionalmente esta producción, y realizan gran parte de la investigación de punta en materia agropecuaria.

Según Madeley, es tal el poder que han acumulado las grandes corporaciones agroindustriales transnacionales, que “...la política agropecuaria y alimentaria está en peligro de estar concentrada bajo su control...” (1999: 26).

El mercado mundial de agroquímicos representaba ventas por 32 mil millones de dólares en 1997. Entre las principales corporaciones mundiales involucradas en este sector se encuentran Novartis (que surge de la fusión de Ciba y Sandoz), Zeneca (anteriormente formaba parte de ICI), AgroEvo (por efecto de la fusión de Hoechst y Schering), Du Pont, Bayer y Monsanto. La elaboración de semillas, que representa un mercado que mueve 13 mil millones de dólares por año, es una de las áreas agroindustriales que rápidamente va concentrándose. Se caracteriza por ser un mercado en el cual también las principales empresas químicas tienen fuertes intereses. A partir de la *revolución verde* de la década de 1960, muchas grandes empresas químicas transnacionales comenzaron a comprar las

pequeñas empresas familiares que operaban en muchos países del mundo. Si bien en 1980 la FAO señalaba la existencia de más de siete mil fuentes de semillas públicas y privadas a escala mundial, entre 1985 y 1990, y en forma plena en los '90, se producen compras masivas de pequeñas empresas por parte de las grandes empresas semilleras transnacionales. Entre 1985 y 1990 las grandes corporaciones adquieren seiscientos treinta empresas vinculadas a la actividad semillera de todo el mundo, y en los '90 se produce otro auge de compras y fusiones empresariales en este campo. En 1998 se estimaba que operaban en el mundo mil quinientas empresas semilleras, veinticuatro de las cuales dominaban la mitad del mercado semillero comercial mundial. En los países en vías de desarrollo, el 34% del mercado de semillas de maíz está en manos de empresas transnacionales. En 1997 las principales empresas semilleras mundiales incluían a Pioneer, Jo-Bred (EE.UU.), Novartis, Limagrain (Francia), Avanta (Holanda), Cargill, AgroEvo, y Dekalb Plant Genetics (EE.UU.) que pertenece en un 40% a Monsanto y a Takii (Japón).

Existe una tendencia a combinar la venta de semillas y agroquímicos, incluso en una misma semilla. La integración de estas tecnologías duales en un mismo paquete tecnológico le permite a la empresa vender más semillas y más agroquímicos, creándose de este modo un mercado doble. Asimismo, en muchos casos existen los mismos canales de distribución tanto para los agroquímicos como para las semillas. Vemos así que la venta de la semilla al productor lo induce también a comprar los agroquímicos que la acompañan.

Estas tendencias tuvieron asimismo sus contras. Los productores agropecuarios tradicionalmente ahorran y producían su propia semilla. En la actualidad dependen cada vez más de la semilla que les vende la gran empresa agroindustrial, la cual generalmente es un híbrido que no se reproduce fácilmente, obligando al productor a comprarla año tras año en forma permanente. De allí un elemento que disminuye continuamente su autonomía relativa.

Estas tendencias también contribuyeron a que se perdiera significativamente la diversidad genética en el globo terráqueo. Según la FAO, a lo largo del siglo XX se han perdido las tres cuartas partes de las especies vegetales que habitaban la tierra. Este factor es vital para el mantenimiento de la seguridad alimentaria y agropecuaria. Según la FAO, en más de ochenta países, la difusión de la agricultura moderna y comercializada, y la introducción de nuevas variedades, se consideran como los principales factores que han contribuido a la pérdida de sus recursos genéticos vegetales (Madeley, 1999: 28-29).

Las grandes corporaciones semilleras están también patentando plantas, animales y semillas que históricamente fueron utilizados por los productores agropecuarios locales. Las CTA no sólo contribuyen a la pérdida de la biodiversidad en el mundo: mediante el patentamiento de semillas, también están obligando a los productores agropecuarios a depender de ellos en forma creciente, contribu-

yendo significativamente a la pérdida de su autonomía. Esta situación se da en forma significativa en América Latina. La pérdida de los “derechos” que sobreviene como consecuencia del patentamiento que realizan las grandes empresas, incluso de cultivos utilizados por centurias por los productores nativos, limita para esos productores el desarrollo de sus propias semillas y, en última instancia, de “su derecho de supervivencia”.

“...Las comunidades de los países en vías de desarrollo están en peligro de tornarse dependientes de fuentes externas de semillas y de los productos químicos que requieren para su crecimiento y para protegerlos. La autonomía alimentaria se torna cada vez más difícil. Aún si la diversidad genética fuese salvada, no quedaría garantizada la autonomía ni el desarrollo. No obstante, la pérdida de la diversidad genética reduce las opciones de los productores agropecuarios y promueve su dependencia...” (Madeley, 1999: 31).

Las grandes CTA también dominan una parte apreciable del procesamiento y la distribución final de alimentos a escala mundial. Entre las estrategias que utilizan para acrecentar su participación en los diversos mercados en que operan se encuentran mecanismos para aumentar la concentración y centralización horizontal del capital en ramas industriales definidas, la creciente integración vertical de la producción, la conformación de conglomerados (o sea, la expansión de estas empresas hacia actividades no necesariamente vinculadas con su producción tradicional) y, por último, estrategias de globalización que involucran la difusión de su actividad hacia múltiples áreas geográficas y países. En este sentido son empresas que ocupan un lugar estratégico en el sistema agroalimentario y agroindustrial mundial frente a infinidad de productores agropecuarios y consumidores.

En términos generales, las actuales CTA comenzaron siendo empresas relativamente pequeñas vinculadas con mercados locales. A los efectos de aumentar su rentabilidad, comenzaron a expandirse hacia otras regiones geográficas. Esta expansión involucró la construcción de nuevas facilidades productivas, la adquisición de empresas y la fusión empresarial. Ya a comienzos de siglo en los EE.UU. se había logrado un alto grado de concentración en algunas ramas industriales. Por ejemplo, la faena y el procesamiento de cerdos y carne vacuna eran dominados por las empresas Wilson, Armour y Swift. Con el andar de los años Swift y Armour fueron adquiridas por ConAgra, que también se hizo cargo de Miller y Monfort. En la actualidad, las cuatro empresas procesadoras más importantes de sus respectivos sectores dominan el 87% de la faena de carne vacuna en los EE.UU.: IBP, ConAgra (Armour, Swift, Monfort, Miller), Cargill (Excel) y Farmland Industries (National Beef); el 60% de la de cerdos (Smithfield, IBP, ConAgra, Cargill); el 55% de la faena de pollos (Tyson-Foods, Gold Kist, Perdue Farms, ConAgra); y el 73% de la faena de cordero (Conagra, Superior Packing, High Country).

En otras áreas agroindustriales de los EE.UU. el grado de concentración es semejante: en el sector molinero las empresas Archer Daniels Midland, ConAgra,

Cargill y Cereal Food Processors dominan el 62% del mercado; en lo que respecta al procesamiento de la soja, Archer Daniels Midland, Cargill, Bunge y Ag Processors participan con el 76% del mercado.

En el Medio Oeste de los EE.UU., las cuatro firmas agroindustriales más importantes dominan más del 40% del procesamiento de todos los productos agropecuarios de la región. El control oligopólico de estas empresas les otorga "...una influencia desproporcionada sobre la calidad, cantidad, tipo, localización y precios de la producción, y sobre el conjunto del sistema alimentario. La única etapa en la cual un conjunto de firmas se equipara al poder económico de las procesadoras es a nivel minorista, en donde también se da una gran concentración horizontal..." (Heffernan, 1998: 51). En efecto, aquello que se describe para la etapa del procesamiento industrial se repite en forma significativa a nivel de la distribución final de productos alimenticios, en donde el supermercadismo se expande a pasos agigantados a escala mundial.

No cabe duda de que las grandes empresas tienen una serie de ventajas que les permiten dominar los mercados mundiales y posicionarse en ellos mucho mejor que las medianas y pequeñas empresas. No sólo se trata de la posibilidad de disponer de fuentes financieras, de financiamientos cruzados para diversas actividades, sino también de ejercer una creciente integración vertical a lo largo de las respectivas cadenas agroindustriales. Por ejemplo, una firma como Cargill no sólo tiene una participación importante a nivel de la faena y el procesamiento de diversos tipos de carnes; también es una importante comercializadora de granos y alimentos balanceados, que en los EE.UU. y en otros países centrales constituyen la materia prima básica del complejo cárnico. Otro ejemplo lo constituye ConAgra: tal como señalamos más arriba, no sólo tiene intereses en el procesamiento de carnes, cereales y oleaginosas de todo tipo, siendo además el principal productor mundial de pavos y el segundo productor de aves; entre otras actividades, también posee cien silos para granos, dos mil vagones de ferrocarril y mil cien barcas para el transporte de sus productos. Produce sus propios alimentos balanceados, y es dueña de una serie de establecimientos incubadores de pollos. También tiene intereses en etapas posteriores de la cadena agroalimentaria. Los pollos hechos pueden ser vendidos por Country Pride, y luego están los denominados "TV Dinners" y otros productos elaborados con las marcas Banquet y Beatriz Foods, todos los cuales pertenecen a ConAgra. Vemos así que una parte importante del sistema alimentario estadounidense es controlada por ConAgra. Es la segunda firma agroalimentaria más importante de los EE.UU. después de Phillip Morris, y la cuarta más importante a escala mundial, con operaciones en treinta y dos países.

Estas empresas operan en una serie de países y por ende constituyen los símbolos más destacados de los procesos de globalización. Muchas se han transformado en conglomerados. Cargill, por ejemplo, no sólo es un importante procesador de carnes y granos: también procesa hierro, otros metales y productos petro-

líferos. Phillip Morris, asociada fundamentalmente al tabaco y los cigarrillos, es la corporación alimentaria más importante de los EE.UU. y la segunda en importancia en el mundo en general. La monopolización creciente de los mercados y la aglomeración de las empresas se manifiesta también en lo que respecta a Mitsubishi, conocida como una de las principales automotrices del mundo, es en la actualidad también se ha transformado en una de los principales procesadoras de carnes. La creciente integración que realizan estas empresas en el marco del sistema agroalimentario mundial se manifiesta por el hecho de que Pioneer Hi-Bred, DeKalb, Mycogen y otras semilleras, que son dueñas de una serie de variedades creadas mediante el uso de biotecnologías, están constituyendo una nueva relación organizativa con empresas químicas (Novartis, Monsanto, DuPont, Dow) y con aquellas firmas que en última instancia procesan las nuevas variedades genéticamente modificadas (ConAgra, Cargill) (Heffernan, 1998: 59).

Estos son los elementos que nos permiten visualizar los procesos de globalización en los cuales están involucrados una serie de importantes actores sociales, en particular grandes empresas transnacionales agroindustriales. La concentración económica que han impulsado en décadas recientes ha sido acompañada por la correspondiente concentración del poder. Cabe preguntarse entonces qué es lo que esta situación depara a los millones de productores agropecuarios del continente americano, a los trabajadores y a vastos sectores sociales en términos del acceso a la alimentación. Un primer abordaje de esta problemática se presenta a continuación, destacando algunos de los avatares que han sustentado a la política agraria y agroalimentaria en el continente desde los años de la postguerra a esta parte.

Cambios en las políticas y procesos agroindustriales en América Latina

Hacia fines de la década de 1960 y comienzos de los años '70, el modelo o *régimen de acumulación*³ de la postguerra, denominado *fordista* en los países centrales y de *industrialización por sustitución de las importaciones* (ISI) en América Latina, parecía llegar a su fin, o bien porque tendía a “agotarse”, o porque entraba en crisis. Concluida la etapa de reconstrucción de Europa y del Japón inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, el mundo capitalista desarrollado impulsó el Estado Benefactor y las políticas de tipo keynesianas como mecanismos de regulación del ciclo económico. Los regímenes equivalentes para algunos de los países de América Latina fueron los procesos y políticas de *industrialización por sustitución de las importaciones* (ISI), impulsados como respuesta a los efectos de la crisis de los años '30 y de las dos guerras mundiales de este siglo³.

Esos años de la postguerra fueron interpretados como la “edad de oro del capitalismo” (Hobsbawm, 1996 (1994); Marglin y Schor, 1991), entre otras razones

porque en Europa y en los países capitalistas centrales se logró un desarrollo relativamente exitoso, con altas tasas de crecimiento económico, combinado con mejoras sustanciales en las condiciones de vida de las clases trabajadoras. En América Latina, en cambio, tales procesos no siempre tuvieron los mismos efectos, ya que continuaron manifestándose muchos desequilibrios y crisis sectoriales así como conflictos y luchas de numerosos movimientos sociales. No obstante ello, en muchos países de la región hubo cierto desarrollo industrial, se estimuló la formación de nuevas clases sociales –incluyendo a la clase obrera–, y se asentaron las bases de un mercado interno de consumo en los centros urbanos, lo que contribuyó al crecimiento del capitalismo agrario. “...Toda la red de sistemas de apoyo que creció junto con la industria -sistemas nacionales de transporte, sistemas bancarios y financieros, instituciones de educación e investigación- facilitó el desarrollo y la expansión de la agricultura capitalista (...) y puso a disposición de los agricultores diversas máquinas e insumos tales como fertilizantes y pesticidas que antes de las décadas de 1950 y 1960 tenían que importarse a precios muy altos...” (Burbach y Flynn, 1983: 106-107).

Durante la etapa de ISI se impulsa el proceso de modernización de la agricultura en América Latina. Se producen fuertes inversiones en infraestructuras, en apoyos tecnológicos, y en la consolidación de una serie de instituciones que regulan o promueven la actividad agropecuaria. Sin embargo se planteó la disyuntiva de si esto era suficiente y no sólo necesario para la modernización del sector, o si previa o coetáneamente era necesario algún tipo de reforma agraria que acompañara esta modernización, dado el fuerte arraigo que en la región tenían las tradicionales oligarquías terratenientes.

Según de Janvry, durante la etapa de ISI las reformas agrarias en toda América Latina fueron consecuencia del “derrumbe del orden oligárquico” tras la crisis de los años ‘30. La pérdida de los tradicionales mercados de exportación impulsó a los gobiernos nacionales a promover un proceso de industrialización orientado al mercado interno (la ISI). La pérdida de mercados externos para los tradicionales productos de exportación obligó a las elites nacionales a promover industrias productoras tanto de “bienes salario” (aquellos demandados por los asalariados) como de “bienes de lujo” (demandados por sectores de altos ingresos) orientados hacia el mercado interno. Asimismo se captaron excedentes agropecuarios para invertirlos en la industria, al tiempo que comenzaron las migraciones masivas del campo a la ciudad. En parte éstas habrían de aportar la mano de obra necesaria para la industria incipiente, pero también –especialmente en los países con grandes excedentes de mano de obra- se constituyeron en un factor limitante para la organización sindical de los trabajadores urbanos. En este contexto, el sector agropecuario habría de proporcionar los alimentos baratos y los requerimientos de divisas para el proceso de industrialización (de Janvry, 1981: 203). No obstante, se produjo una redistribución de ingresos hacia la emergente clase trabajadora y las clases medias. Las crisis periódicas de los balances de pagos y los procesos inflacionarios reflejaron algunas de las limitaciones de estas estrategias.

Durante la etapa de ISI adquieren un importante protagonismo los medianos y pequeños productores agropecuarios, el campesinado y, en algunos países, los trabajadores rurales. En numerosos países asumen gran importancia el movimiento campesino y la lucha por la tierra. La reforma agraria en la etapa cardenista de México (1936-1940), y las que fueron impulsadas en otros países del continente, reflejan esta tendencia. Esta lucha fue acompañada en gran medida por la eliminación de formas precapitalistas de organización del trabajo y de enclaves “latifundio minifundio”.

En la Argentina de los años '40 se regularon los contratos de arrendamiento y se estableció el “Estatuto del peón”. En otros países también se generaron políticas de protección a los intereses de los medianos y pequeños productores familiares (*farmers* o campesinos) y a los trabajadores rurales sin tierra.

En esta etapa se reafirman numerosas reformas agrarias de diferente tenor, sucedidas en muchos casos por contrarreformas agrarias. Entre las reformas agrarias impulsadas en distintos momentos históricos están las del México cardenista (1934-1940), Guatemala (1952-54), Bolivia (1952-70), Chile (1967-1973), Perú (1969-75), y aquellas que tardíamente comienzan en Centroamérica. En Nicaragua, la más importante de las políticas sandinistas, “...la que aún perdura y la que tendrá efectos irreversibles, es la reforma agraria y sus consecuencias, así como la organización campesina resultante...” (Torres Rivas, 1994). Según de Janvry (1981) algunas reformas eran de tipo *junker* en oposición a las de tipo *farmer*: constituían procesos de modernización del latifundismo, haciéndolo asequible al desarrollo capitalista (Colombia 1968, Ecuador 1964, Venezuela 1959, etc.).

En la década de 1960, como consecuencia de la Alianza para el Progreso que se configuró a modo de respuesta a la Revolución Cubana, la reforma agraria apareció legitimada en el marco del desarrollo capitalista de la época, como un mecanismo que garantizaba alguna medida tanto de justicia social como de eficiencia productiva, pero también como medio para evitar la insurgencia en el medio rural. Numerosos trabajos de la época señalan al productor familiar como el de mayor productividad en el campo y, por consiguiente, como la figura que debía ser apoyada (Domike y Barraclough, 1972). Durante esta etapa también se aplicaron medidas promocionales en apoyo al sector: subsidios, precios sostén o de garantía, y créditos especiales, muchas veces en favor de los medianos y pequeños productores. Asimismo, en muchos países se promovió la producción de alimentos básicos de consumo popular masivo, por lo general como una respuesta a la creciente dependencia alimentaria externa que comenzaba a tener vigencia junto con la desarticulación de las economías campesinas.

En Brasil, durante la etapa de ISI, incluyendo el período autoritario militar, surgían un movimiento sindical agrario e importantes programas de colonización, generalmente, aunque no siempre, mantenidos bajo la égida y el control del Estado. Entre 1985 y 1994 se expandían programas de colonización que se extendie-

ron significativamente hacia regiones del interior. El gobierno militar enmarcó estos programas en la doctrina de la seguridad nacional, mostrando su especial preocupación por evitar la insurgencia agraria que había cobrado importancia a comienzos de los años '60 y por integrar las vastas y desconocidas regiones del interior a la economía y Estado nacionales. De allí que junto con el andamiaje de medidas tendientes a la modernización rural, especialmente en lo que concierne al crédito agrario, el Estado impulsó diferentes medidas distributivas en favor de los trabajadores rurales: medidas de seguridad social, de salud, salario social, etcétera. El Programa de Asistencia Técnica y Extensión Rural, PRORURAL, "...fue un programa que por primera vez otorgó a los trabajadores rurales la seguridad social, medidas de salud, y otros beneficios sociales (...): el programa estaba diseñado para lograr un mayor control sobre los sindicatos rurales mientras que impulsaba el crecimiento del movimiento sindical..." (Houtzager, 1998: 118).

En cierto modo, estas medidas, que también se aplicaron en otros países, podían ser compatibles con las políticas de integración que caracterizaban a la ISI, ya que medidas redistributivas en el agro en apoyo del campesinado y los medianos y pequeños productores significaban el fortalecimiento del mercado interno, considerado como de fundamental importancia para la producción industrial incipiente⁴. Asimismo debilitaban a las clases terratenientes tradicionales, favoreciendo (o por lo menos no siendo incompatibles con) el surgimiento de burguesías industriales en ascenso.

Hacia los años '70, en la mayoría de los países latinoamericanos comienzan cambios en las políticas agrarias que modifican sustancialmente las modalidades de funcionamiento del sector. Los ajustes estructurales empiezan a tener efectos en el sector agropecuario al potenciarse desregulaciones de todo tipo, aperturas y privatizaciones que afectan a gran parte del andamiaje institucional y empresarial desarrollado en la etapa anterior. La nueva política gubernamental "...basada en la privatización de la economía, la inversión extranjera y la apertura comercial...", junto con la disminución en términos reales de los subsidios y del gasto público, y el retiro del Estado en los procesos de comercialización y regulación de la actividad agropecuaria, "...pretenden crear las condiciones para transformar el capital privado nacional y extranjero en el principal agente de la reactivación del sector..." (Romero Polanco, 1995: 69-70). Esta modalidad de política que abre el campo a procesos de globalización, motorizada en muchos casos por las grandes CTA, se difunde a lo largo y a lo ancho del continente.

Entre las normas o políticas más corrientes que se adoptan se encuentra el fin de subsidios, precios sostén o de garantía, y de los créditos presuntamente "subsidiados" para el sector. Estas medidas son acompañadas por abruptas medidas de liberalización arancelaria y aperturas al exterior que en muchos casos impiden a las agriculturas nacionales competir con productos y empresas internacionales fuertemente subsidiados en sus países de origen. Como consecuencia el crédito

se hace caro, y los productores agropecuarios se enfrentan con precios mucho más variables e inestables. Asimismo se reducen los recursos públicos destinados a la asistencia técnica, la extensión, la investigación científica y tecnológica vinculada con el sector, y las inversiones en infraestructuras.

A partir de 1976 el gobierno del Brasil comenzó a disminuir los incentivos crediticios al sector agropecuario. Eliminó el crédito para las inversiones, y en la década de 1980 redujo el monto del crédito destinado al sector agropecuario a la mitad (de 250 billones de cruzeiros a 125 billones de cruzeiros) (Brumer y Tavares, 1998: 25). Sin embargo, continuaron determinadas políticas de precios mínimos, por ejemplo para la soja. Asimismo, el gobierno se comprometió a mantener los incentivos para que siguiera creciendo el sector a tasas razonables⁵.

En diversos países, muchos de los organismos que tradicionalmente regulaban la actividad son eliminados o se privatizan. En la Argentina, por el decreto de desregulación del año 1991, quedaron eliminados de cuajo los principales organismos que habían regulado la actividad agropecuaria desde 1930 a esta parte: la Junta Nacional de Carnes, la Junta Nacional de Granos, la Dirección Nacional del Azúcar, etcétera. La eliminación de estos organismos de control, por ejemplo de la Junta Nacional de Granos, significó que se volviera a dar a las grandes empresas exportadoras el control de las exportaciones cerealeras.

Como parte de esta política se desreguló y privatizó gran parte de la estructura agroindustrial vinculada con el campo mexicano. Una serie de empresas, fideicomisos y organismos estatales fueron transferidos al sector privado. “...El saldo de la desincorporación en el medio rural apuntaló la emergencia y fortalecimiento de grandes grupos financieros nacionales y transnacionales que adquirieron las entidades públicas económicamente más redituables y con mejores perspectivas comerciales. (...) En 1989 el sector agropecuario contaba con ciento tres entidades y organismos, en 1992 cuenta con veintiséis. Los grandes grupos financieros compraron bodegas, supermercados y centros comerciales, complejos agroindustriales de granos, leche y productos pecuarios de la gigantesca paraestatal CONASUPO, plantas industriales de Fertimex, Tabamex e Inmecafé, infraestructura portuaria, laboratorios, ingenios azucareros, etcétera” (Encinas, de la Fuente, Mackinlay y Romero, 1995: 24).

Entre las medidas más “estructurales” que acompañaron a estos cambios de política, se plantea el fin de la reforma agraria. En México, la reforma del artículo 27 de la Constitución da por finalizado el reparto agrario que se venía manifestando desde la Reforma Agraria cardenista. La reforma del artículo 27 de la Constitución mexicana, “...piedra angular del pacto social entre el Estado y el sector campesino (...) busca desde la óptica oficial readecuar la estructura de tenencia de la tierra de acuerdo con las necesidades impuestas por la privatización y globalización de la economía mexicana, creando un nuevo marco jurídico más favorable para atraer inversiones en el campo, generar economías a escala y fo-

mentar distintas formas de asociación entre el capital privado y los productores tradicionales con potencial productivo...” (Romero Polanco, 1995: 70)⁶.

En la Argentina, en los años ‘70 y ‘80 surge un nuevo contratismo con el auge de contratos accidentales, dejándose de lado las normas atinentes a las leyes de arrendamiento promulgadas en los años ‘40. Asimismo comienza un período de consolidación de la gran propiedad y desaparición continua de la mediana y pequeña propiedad. En los años ‘90 los medianos y pequeños propietarios se encuentran en una situación difícil, atacados por la política desregulatoria del gobierno, generándose protestas y movilizaciones de diferente tenor. Funcionarios de gobierno proclaman que es inevitable la desaparición de 200 mil productores, la mitad de los existentes en la actualidad (Giarracca y Teubal, 1995).

En Brasil la situación es sustancialmente diferente en este aspecto. Desde el inicio del régimen civil en los años ‘80, los conflictos sociales agrarios asumen una nueva centralidad, influyendo significativamente sobre la Asamblea Nacional Constituyente. La nueva constitución nacional de 1988 incluye, entre otras, reglas referentes a la política agrícola, la política de tierras, la reforma agraria, del medio ambiente, y de la seguridad y previsión sociales. Las disposiciones constitucionales referidas a la reforma agraria fueron reglamentadas en 1993. A través de la Ley Agraria de 1993 “...fueron establecidos criterios operacionales para la reglamentación del principio de la función social de la propiedad fundiaria...” (Brumer y Tavares, 1998: 33). El movimiento más importante que en la actualidad motoriza a los trabajadores rurales es el Movimiento de los Trabajadores Rurales sin Tierra (MST).

Reflexiones finales

La consolidación de un sistema agroalimentario mundial bajo la égida de grandes corporaciones transnacionales, conjuntamente con las políticas de liberalización y de ajuste estructural aplicables al medio rural, son factores que influyen significativamente sobre la “nueva ruralidad” en ciernes de América Latina. No cabe duda de que se han ido estableciendo pautas, estructuras, tendencias y nuevas formas organizativas que estarían transformando profundamente al medio rural.

Si las tendencias globalizantes a las que hacemos referencia en este artículo se mantienen, es muy probable que tal ruralidad resulte vaciada en forma creciente de su contenido agrario. En este sentido, las transformaciones que se manifiestan en el medio rural y que describiéramos al inicio de este trabajo, pueden, como hemos intentado establecer aquí, relacionarse estrechamente con los procesos de globalización en sus diversas manifestaciones. Estas tendencias de la globalización apuntan al empobrecimiento e incluso la desaparición de los tradicionales actores sociales del medio rural: campesinos, medianos y pequeños productores agropecuarios, trabajadores rurales, etcétera.

Sin embargo, debemos remarcar que lo señalado aquí constituye tan sólo tendencias y, por lo tanto, factores que pueden ser contrarrestados por otros, en particular por la lucha de múltiples movimientos sociales tanto dentro como fuera del sector rural -de pequeños productores agropecuarios, campesinos, trabajadores rurales, verdes, medioambientales o de otra naturaleza, por ejemplo, aquellos que protestan contra la Organización Mundial del Comercio, el FMI y el Banco Mundial, etc. Todos estos movimientos resisten el embate de los procesos de globalización que hemos descrito en este artículo, y por lo tanto habrán de contribuir a la definición de otra ruralidad, diferente a la que aparentemente estaría siendo impulsada por los Estados y las grandes corporaciones transnacionales agroindustriales de la globalización.

Bibliografía

- Brenner, R. y Glick, M. 1991 “The Regulation Approach: Theory and History”, en *New Left Review* (Londres) N° 188.
- Bromley, Simon 1996 “Globalization”, en *Radical Philosophy* (Londres) N° 80, Noviembre/Diciembre, pp. 2-5.
- Brumer, Anita y Tavares dos Santos, José V. 1998 “Tensões agrícolas e agrarias na transição democrática brasileira”, en Giarracca, Norma y Cloquell, Silvia (comps.) *Las agriculturas del MERCOSUR. El papel de los actores sociales* (Buenos Aires: Editorial La Colmena).
- Burbach, Roger y Flynn, Patricia 1983 *Las agroindustrias transnacionales: Estados Unidos y América Latina* (México D. F.: Ediciones Era).
- Chesnais, F. 1994 *La mundialización du capital* (París: Syros).
- de Janvry, Alain 1981 *The Agrarian Question and Reformism in Latin America* (Baltimore: The John Hopkins Press).
- Djurfeldt, G. 1992 “Classical discussions of capital and peasantry: a critique”, en Harriss, J. *Rural Development* (Nueva York y Londres: Routledge).
- Domike, Arthur y Barraclough, Solon 1972 “La estructura agraria en siete países de América Latina”, en Flores, Edmundo (selección) *Lecturas sobre desarrollo agrícola* (México: Fondo de Cultura Económica).
- Encinas, Alejandro (Coordinador); de la Fuente, Juan; Mackinlay, Horacio y Romero, Emilio 1995 *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI* (México D. F.: Espasa-Calpe).
- Giarracca, Norma y Teubal, Miguel 1995 “El día en que la Plaza de Mayo se vistió de campo”, en Teubal, Miguel et al *Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?* (Buenos Aires: Corregidor).
- Glyn, A y Sutcliffe, B. 1992 “Global but Leaderless”, en Miliband, Ralph y Panich, Leo (coords.) *The Socialist Register 1992* (Londres: Merlin Press).
- Heffernan, W. D. 1998 “Agriculture and Monopoly Capital”, en *Monthly Review*, Nueva York, Vol. 50 N° 3, Julio/Agosto.
- Hobsbawm, Eric 1996 (1994) *The Age of Extremes: A History of the World, 1914-1991* (New York: Vintage Books).
- Houtzager, Peter 1998 “State and Unions in the Transformation of the Brazilian Countryside, 1964-1979”, en *Latin American Research Review* Albuquerque (EE:UU) Vol. 33, N° 2.
- Kotz, David 1990 “A Comparative Analysis of the Theory of Regulation and

the Social Structure of Accumulation Theory”, en *Science and Society* Nueva York) Vol. 54, N° 1, Primavera.

Maglin, S. y Schor, J. (compiladores) 1991 *The Golden Age of Capitalism* (Oxford: Clarendon Press).

Madeley, J. 1999 *Big Business, Poor People: The Impact of Transnational Corporations on the World's Poor* (Londres y Nueva York: Zed Books).

McMichael, Phillip 1995 “The Agrarian Question revisited on a global scale”. Ponencia presentada a la Conferencia Internacional sobre la Cuestión Agraria, Wageningen, Holanda, 21 a 14 de Mayo.

McMichael, Phillip 1998 “Global Food Politics”, en *Monthly Review* (Nueva York) Vol. 50, N° 3, Julio/Agosto.

McMichael, Phillip y Myhre, David 1991 “Global Regulation vs. The Nation-State: Agro-Food Systems and the New Politics of Capital”, en *Capital & Class* (Londres) N° 43, Primavera.

Ramonet, I. 1996 (1995) “El pensamiento único”, en *Le Monde Diplomatique* Edición española (Madrid) Enero.

Romero Polanco, E. 1995 “La modernización del campo mexicano: saldos y perspectivas”, en Encinas, A. (coord.); de la Fuente, Juan; Mackinlay, Horacio y Romero, Emilio (comps.) *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI* (México D. F.: Espasa-Calpe).

Teubal, M. 1987 “Internationalization of Capital and Agroindustrial Complexes: Their Impact on Latin American Agriculture”, en *Latin American Perspectives* (Newbury Park, California) Issue 54, Vol. 14, N° 3, Verano.

Teubal, M. 1995 *Globalización y Expansión Agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?* (Buenos Aires: Ediciones Corregidor).

Teubal, M. 1998 “Globalización y sus efectos sobre las sociedades rurales de América latina”, en *Globalización, Crisis y Desarrollo Rural en América Latina*. Memoria de Sesiones Plenarias, V Congreso Latinoamericano de Sociología Rural de ALASRU. 13 a 15 de Octubre, Colegio de Postgraduados y Universidad Autónoma de Chapingo, Texcoco, México.

Torres-Rivas, E. 1994 “Democracia y participación campesina en Centroamérica”, en Tangermann, Klaus-D. y Ríos Valdés, Ivana *Alternativas campesinas. Modernización en el agro y Movimiento Campesino en Centroamérica* (Managua: Latino Editores/CRIES).

Thrupp, L. A. con la colaboración de Bergeron, G. y Waters, W. F. 1995 *Bittersweet Harvests for Global Supermarkets: Challenges in Latin America's Agricultural Export Boom* (Washington D.C.: World Resources Institute).

Notas

1 También se dejó sin protección en los EE.UU. a industrias textiles, automotrices y siderúrgicas a cambio de un mejor acceso de mercado para los sectores de servicio y financiero (McMichael, 1995).

2 Por *régimen de acumulación* nos referimos a una “...particular forma del proceso de acumulación gobernada por un conjunto particular de normas sociales...” (Kotz, 1990: 7); “...representa un patrón distintivo de la evolución económica que, aunque limitado en el tiempo histórico, es relativamente estable...” (Brenner y Glick, 1991: 47).

3 “...Uno de los factores cruciales que afectaron al sector agrario latinoamericano fue el desarrollo de una industria capitalista, aparejado al ascenso de la burguesía industrial y del Estado moderno. En países como Brasil, Argentina, México y Colombia, en donde ya había una industria ligera desde principios del siglo, la crisis económica internacional de los treinta estimuló notablemente el proceso de industrialización. En efecto, la disminución de las ganancias obtenidas mediante la exportación y la consiguiente falta de divisas para pagar la importación de manufacturas -ambas resultantes de la contracción de los mercados mundiales- produjo una situación favorable al desarrollo industrial acelerado. Muchos gobiernos revisaron su política económica para alentar la ‘sustitución de importaciones’, o sea, la producción local de artículos tales como textiles, calzado, productos químicos ligeros y alimentos empacados, la mayoría de los cuales antes se habían importado...” (Burbach y Flynn, 1983: 106).

4 No es de extrañar que en Corea y en Taiwán los inicios del auge económico en los años de la postguerra se basaran también en la instauración de importantes reformas agrarias. Sin embargo, en muchos países de América Latina, como señala de Janvry, el efecto de la reforma agraria sobre la consolidación del mercado interno era mínimo (de Janvry, 1981: 211-212).

5 Los complejos agroindustriales se hallaron relativamente consolidados para esa época. Según la política de precios mínimos de los dos primeros años de la década de 1980, el gobierno se comprometió a comprar los productos agrícolas incluidos en el programa al precio mínimo establecido independientemente de los precios vigentes del mercado (Brumer y Tavares, 1998: 25).

6 El nuevo esquema modernizador del agro mexicano exigía “...una nueva actitud de los productores rurales, ya que sólo aquellos sectores de agricultores que demuestren eficiencia productiva y competitividad...” podrían aspirar a recibir apoyos y subsistir en el mercado. En este esquema, la mayoría de los recursos financieros y tecnológicos se concentran en estimular la producción de actividades donde existen perspectivas de competir en el mercado nacional e internacional (Romero Polanco, 1995: 71).