

Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe

Silvia Gorenstein

JULIO 2016

- La transformación contemporánea de la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe (ALC) debe asociarse a la tríada alimento-forraje-combustible; esto es, la convergencia de la producción de alimento humano y animal con la generación de bioenergía. La región exporta más de lo que importa y, en conjunto, el subcontinente representa 13% del comercio mundial de productos agrícolas, con una tasa de crecimiento de 8% anual en los últimos 20 años. El Cono Sur es un proveedor importante de la soja que sirve como insumo para la producción de carne, y se han expandido otros de los denominados “cultivos flexibles” o comodines –maíz, caña de azúcar y palma– con fines alimentarios, pero también utilizables como pienso o biocombustible.
- La incidencia del capital transnacional intensifica tendencias instaladas hace tiempo en ALC. Las transnacionales agroalimentarias desempeñan un papel clave en la dinámica de un proceso que incorpora diferentes territorios a las relaciones de producción y consumo global. A través de sus inversiones y modalidades organizativas, conforman complejas estructuras (redes, mallas) y al actuar en múltiples localizaciones ejercen el gobierno de diferentes eslabones de las cadenas agroalimentarias bajo marcos regulatorios y competitivos en los que se combinan de manera compleja instancias nacionales, regionales y mundiales. En este contexto, se observan tres tendencias simultáneas: la entrada al juego de nuevas firmas líderes mundiales, la expansión de las existentes y el accionar creciente de las empresas “translatinas”.



Índice

■ Introducción	3
■ 1. El sistema agroalimentario global, nuevas dinámicas y tendencias	3
■ 2. Las transnacionales y las translatinas en el sistema alimentario de ALC	5
<i>2.1. La inversión extranjera directa y el crecimiento de las empresas translatinas</i>	<i>6</i>
<i>2.2. Estrategias empresariales en la agricultura, la producción y el consumo de alimentos.....</i>	<i>7</i>
■ 2.2.1. Tierras	8
■ 2.2.2. Semillas, fertilizantes y agroquímicos	9
■ 2.2.3. Comercialización internacional y logística.....	10
■ 2.2.4. Industria de alimentos y bebidas	11
■ 2.2.5. Gran distribución minorista	12
■ 3. El accionar de las transnacionales agroalimentarias: escenarios de conflicto seleccionados	14
<i>3.1. Tierra, semillas y medio ambiente.....</i>	<i>14</i>
<i>3.2. Trabajo, consumidores y comunidades.....</i>	<i>16</i>
■ 4. Transnacionales agroalimentarias y poderes regulatorios: Estados, tribunales internacionales y otras instituciones	18
■ Bibliografía	22
■ Anexo	24



Introducción

La transformación contemporánea de la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe (ALC) debe asociarse a la tríada alimento-forraje-combustible; esto es, la convergencia de la producción de alimento humano y animal y la generación de bioenergía. Las dinámicas en curso en ALC se inscriben en este contexto global bajo el impulso de tres tendencias simultáneas: la entrada al juego de nuevas firmas líderes mundiales, la expansión de las existentes y el accionar creciente de las empresas “translatinas”.

El presente documento aborda esta temática seleccionando algunas mediaciones analíticas que permiten una mejor comprensión de los procesos en curso. En tal sentido, luego de un análisis general de los recientes cambios en el sistema agroalimentario (SAA) y sus traducciones en el subcontinente latinoamericano, el estudio se centra en las empresas transnacionales agroalimentarias (ETA) y revisa los procesos que se produjeron, o se están produciendo, en los diversos eslabones de las cadenas de producción, circulación y distribución localizados en los países de la región¹.

Por último, se examinan conflictos protagonizados por las ETA que operan en el subcontinente, seleccionando e ilustrando aquellos vinculados a disputas por recursos, rentas, medio ambiente y, más en general, derechos sociales. El estudio concluye con los contenidos y alcances del sistema que hoy regula el accionar de estas empresas en el marco de los nuevos procesos institucionales, políticos y económicos que involucran profundas redefiniciones de la capacidad regulatoria de los Estados nacionales.

1. El sistema agroalimentario global, nuevas dinámicas y tendencias

Hasta mediados del siglo XX, la producción de alimentos se realizaba en cadenas cortas (de la actividad primaria al consumo) que operaban en espacios geográficos acotados y débilmente articulados entre sí. Desde hace algún tiempo, por el contrario, la distancia es cada vez más amplia y se configuran cadenas globales de valor motorizadas por el despliegue espacial y las estrategias de las grandes

corporaciones del oligopolio agroalimentario mundial. Este proceso forma parte de las respuestas a las múltiples crisis (alimentaria, energética, ambiental y financiera) que están en curso en el llamado “régimen alimentario corporativo o global”².

En el marco de estas tensiones, la evolución del sistema está ligada a un conjunto de fuerzas de cambio que, en términos sintéticos, se relacionan con: crecimiento de la demanda y gestación de nuevos hábitos alimentarios en países en desarrollo –China, la India, Sudáfrica, etc.–, combinado con otros cambios en el consumo de alimentos en los países centrales (jerarquización de criterios de salud, funcionalidad, practicidad y calidad integral); aumento de la población en regiones periféricas y creciente urbanización³; creación o crecimiento de los mercados de biocombustibles impulsados por políticas públicas para combatir el cambio climático⁴; difusión de nuevos paradigmas tecnológicos (biotecnología moderna, tecnologías de información y comunicación –TIC–) e innovaciones en el transporte (*containerizing*, transporte intermodal, etc.).

1. En el anexo se incluyen la lista y el *ranking* de las mayores empresas agroalimentarias que operan en la región (transnacionales y translatinas).

2. Las diferentes etapas por las que ha atravesado el SAA mundial reflejan los modos de organización y los procesos de acumulación seguidos por el sistema en su conjunto; se identifican tres regímenes alimentarios, desde (a) la etapa de predominio de la agricultura pasando por (b) su industrialización, en la segunda posguerra, hasta (c) el actual régimen liderado por las corporaciones globales, en el cual los capitales financieros han buscado nuevas y más seguras oportunidades de inversión (Friedman/McMichael 1989; McMichael 2009; Delgado Cabeza 2010).

3. Según la Organización de las Naciones Unidas (ONU), unos 1.400 millones de personas (20,3% de la población mundial actual) se sumaría a las ciudades hacia 2030, fundamentalmente en Asia, África y América Latina, en ese orden. Ello intensificaría los cambios en los hábitos de consumo, con una mayor orientación hacia los alimentos preparados, carnes y lácteos.

4. Estos mercados se originaron en respuesta al alza en los precios del petróleo en la década de 1970 y en un escenario de precios internacionales bajos para los productos agrícolas. Desde esos años, Brasil y Estados Unidos, y más adelante la Unión Europea, implementaron políticas de promoción para la producción de combustibles alternativos, con el consecuente impulso a esta industria (etanol) a partir de la caña de azúcar y el maíz, respectivamente (HLPE 2013).



¿Cómo se expresan estos procesos y tendencias en el SAA de la región?

En primer lugar, y a la hora de analizar el comportamiento de las ETA, cabe subrayar una característica estructural que se articula con las nuevas dinámicas agroalimentarias regionales: el histórico grado de transnacionalización de este sistema y su profundización desde hace más de tres décadas, para no ir más lejos.

En el periodo contemporáneo, la región juega un papel importante como oferente en el mercado global de productos agrícolas, y dada su ventaja comparativa en términos de recursos de agua y tierra, podría jugar un rol aún mayor. Se exporta más de lo que se importa y, en conjunto, el subcontinente representa 13% del comercio mundial de productos agrícolas, con una tasa de crecimiento de 8% anual en los últimos 20 años. En esta dinámica, el Cono Sur se ha convertido en el eje del crecimiento de la soja, un *commodity* que sirve como insumo para la producción de carne. En total, el área dedicada a la soja pasó de 1,4 millones de hectáreas en 1970 a 42,8 millones de hectáreas en 2009 (Borras et al. 2013), con poco más de la mitad de esas hectáreas incorporadas al uso agrícola en esos años. La superficie cultivada se ha expandido geográficamente y se movió hacia el norte en Argentina; hacia el Mato Grosso y otros estados del centro, norte y noreste en Brasil; a las tierras bajas bolivianas de Santa Cruz oriental y a la región del Chaco en el norte de Paraguay (WWF Reporte 2014; Sauer/Pereira Leite 2012).

En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, en la agricultura regional se difunden y expanden, además de la soja, otros de los denominados “cultivos flexibles” o comodines –maíz, caña de azúcar y palma– con fines alimentarios, pero también utilizables como pienso o biocombustible. Esta situación marca una de las nuevas tendencias, de carácter global, asociada a la influencia directa que ejercen las políticas energéticas en el precio de los productos agrícolas y sus consecuencias sobre la seguridad alimentaria. Otro rasgo notorio en el subcontinente es el impulso que ha adquirido la inversión extranjera en tierra y en agricultura en casi todos los países (Soto Baquero/Gómez 2013).

En tercer lugar, el mercado interno regional ha cambiado su estructura y funcionamiento, impulsado por el crecimiento del consumo per cápita –22% en los últimos 30 años– y por cambios en la dieta (mayor consumo de carnes, lácteos, frutas y verduras) y en los hábitos de consumo motorizados por la creciente urbanización⁵. En los países más grandes de la región (Brasil, Argentina y México), la distribución minorista de alimentos a través de supermercados e hipermercados muestra un proceso de convergencia con lo que acontece en los países centrales: la participación promedio en la venta minorista fluctuó de 10% y 20% en 1990 a valores que rondan 70%-80% en años recientes. En un segundo grupo de países, donde la difusión de este formato comercial comenzó en los años 2000 (Chile, Colombia, Costa Rica, entre otros), esta modalidad ya alcanzaría más de 50% de la participación en las compras de alimentos (Reardon/Berdegúe 2008).

Los nuevos paradigmas tecnológicos –ingeniería genética, biología molecular y genómica y TIC– tienen implicancias significativas en las cadenas agroalimentarias. Se produce un salto cualitativo y cuantitativo en la agricultura regional tras la difusión de los “paquetes tecnológicos” (semillas⁶,

5. A la urbanización temprana de la población de algunos países del continente, como Argentina, se suman los procesos más recientes en Brasil y en la mayor parte de los países de la región. Estudios coordinados por el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Global –RIMISP– muestran, por ejemplo, que apenas 6%, 7% y 16% de la población de Chile, México y Colombia, respectivamente, vive en territorios rurales, mientras que entre 38% y 43% de la población total de estos tres países viven en territorios “rururbanos”, es decir en espacios rurales funcionalmente integrados con un núcleo urbano pequeño o mediano. Fuente: <<http://rimisp.org/publicaciones-documentos>>.

6. Hasta el momento, la difusión de la biotecnología moderna juega un rol clave en la producción agrícola a través de unos pocos cultivos de semillas genéticamente modificadas, resistentes a herbicidas y a enfermedades, y de las semillas con genes “apilados”, resistentes a más de un elemento. Para la ganadería, las innovaciones más difundidas son vacunas, identificación de mapas genéticos y clonación de animales. Los usos de la biotecnología moderna en las industrias de la alimentación (enzimas recombinantes para los procesos de fermentación, nuevos alimentos funcionales, prebióticos y la aplicación para el control de calidad y seguridad de los alimentos) han comenzado a expandirse en los últimos años (Gutman/Lavarello/Grossi 2006).



herbicidas, fertilizantes), de la mano de lo que se conoce como oligopolio genético-químico transnacional. Al mismo tiempo, se refuerza la lógica global de acumulación, que profundiza el patrón de especialización del subcontinente basado en la explotación y exportación de recursos naturales con escaso grado de elaboración local (*commodities*).

El uso y la difusión generalizada de las TIC han impulsado, entre otros procesos, el desarrollo de sistemas de gestión y comercialización y de trazabilidad-calidad integral, y la agricultura de precisión en el extremo inferior de la cadena. En la industria de alimentos, por su parte, esto se observa en la automatización y los métodos industriales para optimizar procesos de producción, en la aplicación de nuevos estándares de calidad e inocuidad de los alimentos y en el desarrollo de métodos orientados a disminuir impactos medioambientales en respuesta a los nuevos criterios que rodean el consumo (salubridad, alta calidad, inocuidad, etc.), particularmente en los mercados de ingresos altos y medios. En este marco, se profundiza la necesidad de un elevado nivel de investigación y desarrollo, con el consecuente efecto sobre las escalas, la estructura de los mercados y su grado de concentración. En definitiva, mayores barreras de entrada y un impulso adicional a las estrategias globales para integrar o conservar mercados de la mano de las transnacionales del sector.

Por último, y no por ello menos importante, hay dos fenómenos espaciales relacionados que tienen repercusiones actuales y desafían las futuras condiciones ambientales del subcontinente. Uno se genera a causa de la intensificación del proceso de urbanización, que produce un aumento de la superficie ocupada por las ciudades y, en consecuencia, el avance sobre bosques, selvas y tierras cultivables según sea su localización geográfica. El otro fenómeno tiene directa relación con la expansión de la frontera agrícola, asociada particularmente a la sojización y el desarrollo de la ganadería y otros cultivos industriales, que ha sido uno de los principales impulsores de la pérdida de ecosistemas naturales (Cerrado brasileño, el Gran Chaco en Argentina, Paraguay y Bolivia) y pone en riesgo la biodiversidad en los bosques amazónicos⁷.

2. Las transnacionales y las translatinas en el sistema alimentario de ALC

La incidencia del capital transnacional en la agricultura, en la producción y en la distribución de alimentos refleja, como se ha señalado, la intensificación de tendencias instaladas hace tiempo en ALC y asume las particulares configuraciones que, en cada uno de los espacios nacionales, se han dado en función de las relaciones de poder que se imponen en los mercados y de las reacciones sociales respectivas.

En el periodo más reciente, las ETA desempeñan un papel clave en la dinámica de un proceso que incorpora diferentes territorios a las relaciones de producción y consumo global. A través de sus inversiones y modalidades organizativas, conforman complejas estructuras (redes, mallas) y, al actuar en múltiples localizaciones, ejercen el gobierno de diferentes eslabones de las cadenas agroalimentarias bajo marcos regulatorios y competitivos en los que se combinan de manera compleja instancias nacionales, regionales y mundiales.

Repasemos dos cuestiones generales antes de profundizar en las estrategias que las ETA despliegan en el subcontinente durante el presente siglo. Una es que ALC tiene en común con otras regiones del mundo un contexto en el cual el poder de estas empresas se multiplica gracias a continuas adquisiciones, fusiones, alianzas, contratos y acuerdos informales que buscan ampliar su capacidad de influencia y fortalecer sus posibilidades de expansión. La otra cuestión es que las formas organizativas adoptadas por estas inversiones generan tramas complejas y procesos diferenciados según las fases de la cadena alimentaria.

7. Este ámbito geográfico, con superficie sobre Brasil, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela, Guyana, Surinam y Guyana Francesa, juega un rol importante para el clima mundial (depósito de carbono y agua e incidencia sobre el régimen de lluvias). Pese a las advertencias científicas sobre las graves consecuencias climáticas y ambientales que acarreará su deforestación, se ha estimado que durante el periodo 2000-2010 se perdieron alrededor de 3,6 millones de hectáreas por año (FAO 2011, citado en WWF 2014).



2.1. La inversión extranjera directa y el crecimiento de las empresas translatinas

En los últimos 25 años, la inversión extranjera directa (IED) en ALC ha tenido comportamientos diferentes. Podemos identificar una primera etapa, durante los años 90, caracterizada por el fuerte incremento de los ingresos de capital vía IED (y también de su peso en el PIB regional), asociado a los procesos de apertura y desregulación económica que se produjeron siguiendo los lineamientos del Consenso de Washington; y un segundo momento, durante el primer lustro del siglo XXI, en el cual se produjo una caída y posterior recuperación a los valores iniciales del subperiodo (alrededor de 80.000 millones de dólares anuales) y, a partir del año 2006, un crecimiento con altibajos que llevó a duplicar los flujos hasta 2014, cuando la IED alcanzó los 160.000 millones⁸.

Un proceso paralelo de particular importancia en la región es la aparición y el desarrollo de un conjunto de nuevos actores que adquieren significación en la composición de la IED regional: las llamadas “translatinas” (Cepal 2006, 2007 y 2011). Los flujos de IED proveniente de América Latina entre 1996 y 2003 equivalían a 11,8% del total del ingreso de IED, y el porcentaje creció a 15,9% entre 2004 y 2013 (UNCTAD 2015⁹). Este proceso estuvo liderado por los “campeones nacionales” latinoamericanos que, tras haber establecido una posición de liderazgo en el mercado local, lograron acceder a los mercados de capitales y al financiamiento. Esto se tradujo en capacidad para ejecutar adquisiciones internacionales y *joint-ventures*. Así, las fusiones y adquisiciones impulsadas por estas firmas pasaron de 5% de los fondos involucrados en el periodo 1995-2002 a 36% en el periodo 2003-2010 (UNCTAD 2011). Algunas de las translatinas se transformaron entonces en líderes regionales o globales relevantes (Deloitte 2014).

En la década de 1990, las empresas argentinas y chilenas fueron las principales abanderadas de las inversiones transfronterizas originadas en los países de la región, pero a partir del nuevo siglo se incorporaron con gran empuje las firmas brasileñas y mexicanas¹⁰. En este proceso cabe subrayar el

rol que ha jugado el Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES) en el financiamiento para la internacionalización de las empresas de su país desde 2003¹¹. Por ejemplo, el BNDES suscribió 100% de la emisión de títulos por 1.260 millones de dólares que realizó Marfrig para adquirir Keystone Foods en Estados Unidos y suscribió gran parte de las obligaciones de JBS Friboi (la empresa alimentaria más grande de la región), en cumplimiento de las garantías para la compra de Pilgrim's Pride por 800 millones de dólares. Así, actualmente el BNDES tiene 20% del capital de Marfrig y cerca de 25% del capital de JBS Friboi (Cepal 2013, v. cuadro anexo).

México, el otro gigante regional, también posee empresas transnacionales de gran tamaño. La mayoría de sus activos en el exterior están en Estados Unidos y en América Latina, aunque hay algunos –como las alimentarias Bimbo y Gruma, el grupo Alfa y la química Mexichem– que tienen más dispersión geográfica (incluyendo países del centro y este europeo, China, Australia y Malasia). Las estrategias de expansión desplegadas están vinculadas con la proximidad geográfica, y con el aprovechamiento de segmentos de mercado de comida étnica o nacional en los casos de las adquisiciones localizadas en su vecino del norte y en el resto del continente. También, con la ampliación de mercados y las mejoras en los sistemas de logística y distribución relacionadas

8. En 2013, estos montos habían llegado a los 190.000 millones de dólares (Cepal 2015). Si bien este crecimiento fue muy importante a lo largo de la última década, la participación de los flujos de IED en el PIB regional se mantuvo constante entre 2% y 3%, debido al incremento del PIB.

9. Entre 1995 y 2003, los flujos promedios anuales de IED de las translatinas estaban por debajo de los 10.000 millones de dólares; entre 2004 y 2009 tuvieron un piso de 17.000 millones y ascendieron hasta algo más de 40.000 millones, y posteriormente siguieron creciendo hasta oscilar entre los 30.000 y los 49.000 millones en la etapa 2010-2014 (Cepal 2014 y 2015).

10. México comenzó a publicar esta información a partir de 2001 (Cepal 2006).

11. Asimismo, avanzó en su propia internacionalización (creando BNDES Limited, con sede en Londres) y siguió con la firma de acuerdos de cooperación con otros bancos de fomento de los países que integran los BRICS –Brasil, Rusia, la India, China y Sudáfrica– en 2011 (García 2013).



con la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Desde el punto de vista de las políticas de apoyo a la internacionalización, estas se basan en la promoción de las empresas de tamaño mediano que inician su proceso de inversión en el extranjero, pero no en establecer líneas de financiamiento al estilo del BNDES brasileño.

Entre las 50 mayores empresas translatinas, 16 son de México, 14 de Brasil, 11 de Chile, 6 de Colombia, 2 de la Argentina y 1 de la República Bolivariana de Venezuela, de acuerdo con registros de 2014. En términos de facturación, las de México y Brasil son dominantes, con 37% y 31% del total de las ventas de este universo, respectivamente (Cepal 2015). Asimismo, ambos países tienen un perfil de internacionalización más diversificado ya que han adquirido empresas en Estados Unidos y Canadá, y en menor medida en Europa. En cuanto a Asia y el Pacífico, la presencia es aún limitada, mientras que solo firmas de origen brasileño se han expandido hacia África.

En Chile, Colombia y Perú, las inversiones *greenfield*¹² y las orientadas a la compra de activos se han focalizado en los países vecinos, aunque progresivamente se han extendido a otros destinos más distantes (por ejemplo, las inversiones de Colombia en Centroamérica y México). Chile, particularmente, se ha convertido en plataforma de inversiones en terceros países para firmas extranjeras que operan en su territorio, con lo cual una parte de la IED ingresada es posteriormente reinvertida en el exterior. Este proceso se registra desde principios de los años 90, cuando Chile y Argentina eran los países en los cuales se originaban las mayores inversiones hacia el resto de América Latina. El destino de los capitales chilenos en la región ha sido el sector forestal (CMPC y Arauco) y la distribución y comercialización de alimentos (Cencosud) y bebidas (CCU, Embotelladora Andina, entre otras); los países involucrados son fundamentalmente los del Cono Sur y, en algunos casos especiales, América del Norte (para las ramas celulósico-forestal y química) y Asia (química).

En suma, el crecimiento económico que ha tenido lugar en ALC en la última década —asociado

a diversos factores, como el alto precio de las materias primas, la demanda de China y la India y el aumento de los ingresos, que dinamizó los mercados internos nacionales— fortaleció la expansión de las translatinas. Esto se produjo en varios casos a partir de la adquisición de firmas que eran propiedad de empresas europeas y que actuaban en los mercados regionales del sector financiero, del cemento y, particularmente, del sector agroalimentario, tal como se detalla más adelante.

Revisadas las estrategias empresariales a partir del origen del capital (extrarregional y latino), es el turno de analizar los rasgos generales de las estrategias que se despliegan en la agricultura y la producción de alimentos.

2.2. Estrategias empresariales en la agricultura, la producción y el consumo de alimentos

Según las fases o los eslabones de la cadena agroalimentaria¹³, es posible identificar dos grandes tipos de estrategias empresariales:

- de proximidad, ya sea a las zonas de producción de materias primas, a los lugares de movilidad y traslado de *commodities* (infraestructura de almacenamiento, puertos, etc.) o a los centros de consumo de alimentos¹⁴;
- de ampliación de mercados, vinculadas tanto a las industrias alimenticias y a las de provisión de insumos como a las empresas que operan en la gran distribución minorista.

12. Que generan o amplían capacidad productiva.

13. Integrada por: la actividad primaria, directamente relacionada con la tierra agrícola; la provisión de insumos (semillas, agroquímicos, maquinarias y equipos); la comercialización, logística y transporte; la industria de alimentos y bebidas y la gran distribución minorista.

14. Las especificidades de los productos alimenticios —el carácter perecedero, la frecuencia y los hábitos de consumo— impulsan la localización de plantas de varias ramas de esta industria en los mercados domésticos; en otros casos, son las políticas públicas de protección de mercados nacionales las que incentivan inversiones extranjeras directas en ellos.



En todas las fases se manifiestan procesos de concentración y extranjerización, aunque de distinto alcance y composición, como se verá a continuación.

2.2.1. Tierras

El extendido proceso de ampliación de las tierras destinadas a cultivos agroindustriales en ALC se basa tanto en la incorporación de nuevas superficies (no previamente utilizadas para tal fin) como en el desplazamiento de otras producciones y/o segmentos de la agricultura familiar orientados a los mercados locales. Asimismo, este fenómeno ha sido impulsado por la creciente difusión de nuevos paquetes tecnológicos, la ampliación de la demanda internacional y el desarrollo de los cultivos flexibles. Este último factor, sumado a otros de carácter extrasectorial —como el desarrollo de la silvicultura forestal, la conservación a gran escala, los mecanismos de compensación de carbono y la extracción de minerales— han tenido una incidencia significativa en la inversión extranjera destinada al acaparamiento de tierras¹⁵.

El crecimiento de los cultivos flexibles o “comodín” y la concentración, la extranjerización y el acaparamiento de tierras han estado muy vinculados¹⁶. En el estudio regional realizado por Fernando Soto Baquero y Sergio Gómez (2013) se registran 14 casos con un alto nivel de inversión extranjera en tierras que se han dedicado a la producción de estos cultivos, con una significativa proliferación de plantaciones y explotaciones comerciales en Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Guatemala.

Los países que evidencian grandes inversionistas en tierras provenientes de otros Estados de la región son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Panamá, México y Costa Rica. La información preliminar sobre inversores extrarregionales en ALC incluye a naciones del Golfo Pérsico, China y Corea del Sur (en Argentina y Brasil); EEUU y países europeos (en Colombia, Perú y México) y Japón (en Brasil, Colombia y Ecuador). Entre los capitales translatinos, Argentina básicamente se orienta a los países del Mercosur; Brasil, a los países con los que comparte fronteras y a Chile; este

último, a su vez, realizó adquisiciones de tierras destinadas a forestación y viñedos en Argentina, Brasil y Uruguay, más Colombia, Ecuador y Perú (Borras et al. 2013 y 2014).

La producción agropecuaria por parte de actores externos no siempre implica la transferencia de los títulos de la propiedad de la tierra. Por un lado, se han iniciado procesos legislativos tendientes a limitar la adquisición de tierras por parte de extranjeros en diversos países de América Latina por motivos geopolíticos, especialmente en zonas de frontera. En Brasil, por ejemplo, se ha limitado la compra de tierras, aunque hay estados en el Mato Grosso donde la superficie en manos extranjeras alcanza el 19% (Sauer/Pereira Leite 2012), y se registra la participación creciente de fondos de inversión en la producción azucarera, como el argentino Cresud y el suizo Louis Dreyfus (GRAIN 2009). En Paraguay y Perú no hay límites, y en Ecuador y Colombia se discute el tope para autorizar la extranjerización. El caso paraguayo es paradigmático porque, de su superficie cultivable, 25% está en manos de extranjeros, y 15% de ese total corresponde a brasileños (Ruiz Acosta 2011). Otros casos relevantes en el proceso de extranjerización de la propiedad de la tierra se produjeron en Argentina, donde la empresa Benetton adquirió un millón de hectáreas para uso ganadero y de conservación y algunas empresas chinas han anunciado inversiones para

15. Siguiendo a Saturnino Borras y otros (2013, pp. 82), el concepto de acaparamiento de tierras refiere a “las acciones de captación del control sobre relativamente vastas extensiones de suelo y otros recursos, a través de una variedad de mecanismos y modalidades, que involucran al capital de gran escala que, actuando bajo modalidades extractivas, ya sea respondiendo a propósitos nacionales o internacionales, busca dar respuesta a la convergencia de las crisis alimentaria, energética y financiera, a los imperativos de la mitigación de los cambios climáticos y a la demanda de recursos por parte de los nuevos núcleos del capital global”.

16. Entre 1970 y 2009, en América del Sur la superficie de cultivo de soja creció 29 veces, la de caña de azúcar tres veces y la de aceite de palma, siete veces, y esta última producción en América Central aumentó diez veces en el mismo periodo (Borras y otros 2013). Según proyecciones de la FAO, entre 2005 y 2050 el área de cultivo de soja a escala mundial se incrementaría en 50%, sin incluir la soja para biocombustible (WWF 2014).



la producción de alimentos (en una superficie de 330.000 hectáreas en la Patagonia)¹⁷.

Por otra parte, la propia dinámica de la producción de los cultivos flexibles ha llevado a la conformación de *pools* de siembra (en Argentina y Uruguay), que arriendan grandes extensiones de tierra a terceros y que, centralizando aportes de capital y tecnología, desarrollan la producción bajo una misma organización. Los ejemplos más relevantes son los de las argentinas Cresud y Los Grobo, que operan bajo esta modalidad en Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil. Esta estrategia productiva también es desarrollada por asociaciones de firmas locales con empresas o fondos extrarregionales, o con intervención directa de estos últimos. Por ejemplo, Cresud se alió con la mayor compañía agrícola china, Heilongjiang Beidahuang Nongken Group, para adquirir tierras y cultivar soja en América Latina; al mismo tiempo, el fondo de cobertura con sede en Londres denominado El Tejar cultiva un millón de hectáreas de soja, maíz y algodón en Argentina, Brasil y Uruguay. Este grupo es propietario de 20% de la tierra de cultivo y arrienda el resto; organiza la producción primaria a través de contratos con sus propietarios y con terceristas o contratistas de servicios agrícolas (Murphy y otros 2012).

Estas dinámicas se traducen, entonces, en un incremento del porcentaje de la producción de algunos cultivos en manos de extranjeros, sin que ello implique necesariamente la propiedad del suelo. Así, más de la mitad de la producción de soja en Bolivia está en manos de extranjeros y se estima que casi un millón de hectáreas son propiedad de argentinos y brasileños (en este último caso, se trata principalmente de personas físicas), mientras que empresas forestales chilenas obtienen entre un cuarto y un tercio de su producción en explotaciones forestales en Argentina y Brasil. Por último, cabe subrayar –siguiendo el estudio mencionado de la FAO–, que la nacionalidad de los inversionistas extranjeros a menudo es incierta o difícil de establecer, dado que se trata de fondos con sede en paraísos fiscales de la región, como Panamá e Islas Caimán.

2.2.2. Semillas, fertilizantes y agroquímicos

El paquete tecnológico sobre el que se asienta el modelo de los cultivos flexibles está dominado por

un pequeño grupo de empresas proveedoras de semillas, agroquímicos y fertilizantes. Tres grandes corporaciones: Monsanto, Syngenta y DuPont, controlaban 55% del mercado mundial de semillas comerciales en 2013; Syngenta, Bayer y BASF tenían el control de 51% del mercado de agroquímicos; y Agrium, Yara y Mosaic manejaban 31% del mercado de fertilizantes (ETC Group 2015b). El proceso de concentración de estos mercados se sigue acentuando tanto por las ventas de unidades de negocios entre las empresas como por las megafusiones entre corporaciones, fenómeno explicable por la fuerte complementariedad existente entre la demanda de semillas y la posibilidad de armar paquetes tecnológicos con otros productos de la marca, atándolos comercialmente¹⁸.

La estrategia internacional de estas firmas no se circunscribe al dominio de mercados sino que también incluye la imposición de regímenes de propiedad intelectual a partir de la protección de las semillas patentadas. Uno de los instrumentos es la adopción, por parte de los países con importante producción agrícola, del Acta de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV 91), que prohíbe el intercambio de variedades protegidas entre productores agrícolas, restringe las prácticas de conservación de semillas y obliga a los productores a comprarlas en cada temporada de siembra¹⁹ (ETC Group 2013). Más adelante se revisarán algunos conflictos que se generan en el

17. En Argentina, la superficie de tierras en propiedad de extranjeros es de 6% y la ley permite que esa participación llegue a 15%. 90% de esos títulos corresponden a personas jurídicas, es decir, empresas (Gómez y otros 2015).

18. En 2015 Syngenta rechazó la oferta de Monsanto por 47.000 millones de dólares pero venderá su unidad de semillas, y BASF manifestó que tiene interés en adquirir Syngenta. Cargill se asoció a Monsanto y le transfirió su unidad de semillas para tener acceso a las semillas genéticamente modificadas desarrolladas por esta firma, así como a su estructura de comercialización internacional (Howard 2009). En diciembre de 2015 DuPont y Dow anunciaron su fusión internacional, con una capitalización de 130.000 millones de dólares.

19. Otro intento reciente en el mismo sentido se dio en Brasil con la pretensión de dar por terminada la prohibición de la introducción de la tecnología “Terminator” en las semillas genéticamente modificadas para que la siguiente generación sea estéril (ETC Group 2015a).



subcontinente vinculados con la apropiación de la renta de innovación (patentamiento).

En América del Sur, el caso paradigmático es la soja, cuya variedad genéticamente modificada lidera la superficie destinada a este cultivo en Brasil (89%), Bolivia (93%), Paraguay (95%) y Argentina (99%) (WWF 2004). Las firmas que operan en el mercado de semillas comerciales son filiales de estas grandes corporaciones, cuyas estrategias mundiales permiten la valorización de los acuerdos de licencias cruzadas para productos genéticamente modificados. Las *big six* (Monsanto, DuPont, Dow, BASF, Syngenta y Bayer), como habitualmente se las denomina, han realizado importantes inversiones directas en la construcción de plantas de herbicidas, el establecimiento de centros de servicios y la adquisición de empresas con redes nacionales de distribución que abarcan gran parte del territorio cultivable. Las firmas mencionadas están presentes en un importante número de países de la región, oscilando entre los siete en los que está DuPont y los 20 de Syngenta, mientras que la información sobre las principales empresas de provisión de insumos (ver cuadro en el anexo) da cuenta de la presencia predominante de capitales externos a la región, con solo dos casos (Heringer y SQM) en los que hay capital brasileño (mayoritario en Heringer) y chileno (52% en SQM).

Un aspecto novedoso, que se suma a las estrategias empresariales de proximidad, expansión de mercado y control a través de las patentes, es la fuerte articulación con el sector financiero para amplificar presencia global. Así, BASF ha concentrado sus centros de servicios financieros para toda América en Uruguay y en otros casos se integran las estructuras de comercialización – que se tratarán a continuación – con fondos de inversión en tierras (compra o arrendamiento), como en los casos de la firma Dreyfus, los *pools* agrícolas argentinos Cresud y Los Grobo o la producción forestal en Uruguay.

2.2.3. Comercialización internacional y logística

La comercialización internacional de granos ha estado tradicionalmente concentrada en cuatro grandes compañías: Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, de origen

estadounidense y suizo. El funcionamiento de este oligopolio se asienta en la compra de materias primas a granel en los territorios de origen, la fijación de precios a partir de los grandes volúmenes que manejan y la integración vertical de las fases que movilizan la producción agrícola con destino a la exportación. Son formadoras de precios en maíz duro y blando, trigo, soja y aceite de palma y concentran alrededor de 75% del comercio mundial de cereales (Riveros Serrato/Gámez, 2014). En las últimas dos décadas, las inversiones en este segmento se focalizaron en la ampliación de las líneas de acopio y desarrollo del transporte, incluyendo los puertos, acorde con la tendencia creciente del comercio internacional de estos *commodities*.

Las cuatro compañías mencionadas dominan la comercialización de las exportaciones agrícolas en ALC; en 2013 concentraron 73% de las operaciones realizadas por las principales empresas que operan en la región (ver anexo). Así, estos grandes *traders* manejan más de 90% de la comercialización externa de Brasil (donde hace dos años se eliminó la restricción para los privados de construir puertos), tras un proceso de reversión producido por el avance de la frontera agrícola hacia el centro-oeste y norte y la expansión del complejo sojero, que exigió nuevos sistemas de logística, transporte y puntos de venta (Sauer y otro 2012; Wilkinson 2010)²⁰.

En Argentina, el mercado de las cargas de agrograneles y subproductos oleaginosos también está sujeto al comportamiento cartelizado de las firmas de agrocomercio concesionarias de las terminales portuarias (Cargill, Bunge, Nidera, Noble Argentina y Toepfer, entre otras), situación que se profundiza tras las políticas desregulatorias (la eliminación de la Junta Nacional de Granos) y privatizadoras de la década de 1990 que, entre otros aspectos, potenciaron el peso de los puertos fluviales como vía de salida de los productos primarios²¹.

20. En los últimos años, la convergencia entre alimento y energía introdujo el accionar de Petrobras en la comercialización de etanol y biodiesel.

21. El alcance de las operaciones de las terminales está implícitamente definido por la propia segmentación de las zonas de origen/logística que los exportadores realizan, en el marco de la competencia interempresarial que se despliega entre las terminales privadas del complejo Rosario-San Martín-San Lorenzo (Gorenstein 2005).



Asimismo, el poder de estos jugadores globales se incrementa con las dinámicas de financiarización que se despliegan en el sistema agroalimentario a través de distintos tipos de herramientas financieras (consorcios sobre capital de riesgo, fondos de cobertura, fondos de pensión y fondos soberanos). Las cuatro compañías hegemónicas participen de estas actividades de dos maneras: por un lado, como propietarias de fondos de inversión y como firmas de gestión de activos²², y por otro, como receptoras de capitales de las instituciones financieras que invierten en los mercados agrícolas y que viabilizan, entre otros, el financiamiento de los mercados futuros.

2.2.4. Industria de alimentos y bebidas

En la industria de alimentos y bebidas ingresaron, durante los años 90, firmas extrarregionales—fundamentalmente europeas— que constituyeron *joint-ventures* con grandes empresas locales. Más recientemente, el otro gran movimiento que se desarrolla entre las ETA es el paso a la elaboración de productos diferenciados. En el caso brasileño, a partir de *joint-ventures*, adquisiciones e inversiones directas—particularmente en los sectores de bebidas, carnes y azúcar/alcohol— se elaboran alimentos de calidad nutricional y funcional en la búsqueda de otros segmentos de mercado (Wilkinson 2010)²³; Bimbo, de México, plantea el mismo proceso a partir de la mejora en el perfil nutricional de los productos (Bimbo 2012) o de la adecuación de los ingredientes para poder ingresar en nuevos mercados, como es el caso de China; JBS Friboi, por su parte, compró recientemente Cargill Porks, en Estados Unidos, a fin de ingresar en el mercado de los productos libres de antibióticos en ese país.

De este modo, las estrategias de ciertas empresas que operan en ALC combinan el desarrollo de nuevos productos—del grano de soja a la soja como ingrediente base de los nuevos jugos y lácteos, por ejemplo— con el acceso a mercados específicos (carnes con “marca”, alimentos funcionales, etc.) y, en muchos casos, el mantenimiento de liderazgos en sus mercados tradicionales. En las líneas de alimentos de mayor valor agregado, se orientan tanto hacia la exportación (como en

el caso de México y sus ventas a Estados Unidos o la producción de proteína animal por parte de subsidiarias brasileñas en Argentina) como hacia la provisión del mercado interno, como sucede en Brasil para responder a las demandas de los crecientes sectores medios urbanos.

Un aspecto importante a considerar, que fue mencionado en una sección anterior, es la presencia de grandes firmas translatinas orientadas a los nuevos mercados dentro y fuera de la región, particularmente a partir de mediados de la década de 2000, cuando se produjo el alza de los precios de los *commodities* agrícolas.

Las empresas que más han crecido en los últimos años son las que tienen su origen en Brasil y México. Las mayores translatinas brasileñas se han basado en ventajas competitivas naturales y en la existencia de un amplio mercado interno que opera como trampolín para la expansión en el exterior; de allí que la mayoría de estas firmas concentren la proporción más alta de sus actividades e inversiones en el propio territorio nacional, salvo en el caso de la industria cervecera. Un aspecto que explica en gran medida el crecimiento de las empresas de este país, ya mencionado, ha sido el apoyo financiero por parte del BNDES. Se destacan cuatro empresas agroindustriales especializadas en la producción y el procesamiento de carne: JBS Friboi, Marfrig, Minerva y BRF, que tuvieron una notable expansión a partir de 2005. Las dos primeras han hecho adquisiciones muy grandes en Estados Unidos y otros mercados que les han permitido convertirse en el primer y el

22. En 2007 Louis Dreyfus Commodities invirtió 65 millones de dólares para establecer Calyx Agro Ltc., un instrumento privado de inversión de capital de riesgo que compra, opera y vende tierras en América Latina; en 2010, Bunge creó un fondo destinado a atraer más de 100 millones de dólares en inversiones, con el fin de comprar tierra para producir azúcar y etanol en Brasil (Murphy y otros 2012).

23. En esta lógica, BRF Foods plantea para sus inversiones fuera de Brasil la estrategia de reducir la presencia de *commodities* en su mix de productos, fortaleciendo su peso en alimentos procesados con mayor valor agregado dirigidos a mercados específicos. Impulsa esta estrategia en Argentina y Emiratos Árabes Unidos (Fundação Dom Cabral 2015; <www.lanacion.com.ar/1843219-el-pais-sera-potencia-en-la-conversion-de-grano-en-proteina>).



cuarto productor mundial de carnes, respectivamente; en cambio, Minerva y BRF han limitado su expansión a los países vecinos (Argentina y Uruguay) (Cepal 2015).

En el caso de México, la integración de la economía nacional a la de sus vecinos del Norte a través del TLCAN, vigente desde 1994, empujó a muchas empresas hacia Estados Unidos a partir de una estrategia de proximidad o *near shoring* (UNCTAD 2013). En la última década también se ha dado un proceso de adquisición de empresas que operan en Estados Unidos por parte de firmas mexicanas, y la recompra de participaciones minoritarias en empresas mexicanas que estaban en manos de accionistas estadounidenses (por ejemplo, la adquisición de 20% de Maseca que estaba en manos de ADM). A diferencia de las firmas brasileñas, las mexicanas están menos diversificadas geográficamente y de ahí la importancia que para ellas tiene el mercado de ALC.

En la industria de bebidas, algunos segmentos de mercado están altamente concentrados. Por ejemplo, el de cervezas es liderado por dos firmas extrarregionales, SAB Miller y ABInBev. En 2012, la cuota de mercado de SAB Miller en Colombia, Ecuador y Perú era de 98%, 95% y 94%, respectivamente, y la de ABInBev de 69% en Brasil, 56% en México y 77% en Argentina. La concentración se agudizó en los últimos tres años cuando ABInBev adquirió algunas de las más grandes cerveceras en Brasil (Ambev), México (Grupo Modelo) y Argentina (Quilmes). Otra gran empresa trasnacional, Heineken, se asoció con la chilena CCU y controla 88% del mercado de esta bebida en Chile; recientemente ha impulsado inversiones *greenfield* en Colombia para disputar este mercado a SAB Miller (Cepal 2015).

La inversión de las empresas argentinas en el exterior disminuyó a lo largo de la última década. En los años 90 –particularmente en la segunda mitad de ese decenio– se desarrolló un flujo de inversiones hacia otros países de la región por parte de algunas de las firmas más importantes del sector, como Arcor y Molinos Río de la Plata, pero esa dinámica se estancó con posterioridad a la crisis económica de 2001-2002. El fuerte crecimiento

del PIB local que siguió a la crisis no implicó la recuperación de los flujos de formación de capital o de adquisición de activos en el extranjero, excepto en las mencionadas inversiones en tierras agrícolas por parte de las firmas Los Grobo y Cresud.

Otros dos casos recientes de importancia son los de Colombia y Perú. En el primero, el grupo alimentario Nutresa –cuya participación en algunos productos alcanza 80% del mercado interno– ha comprado empresas bien posicionadas en la región latinoamericana (por ejemplo, la chilena Lucchetti); también ha ingresado en el mercado estadounidense y en Malasia, en este último caso para la exportación de café colombiano²⁴. En Perú, por su parte, algunas de las principales empresas de alimentos y bebidas (Alicorp, Ajegroup y Gloria) han estado invirtiendo en países del Cono Sur (principalmente en Chile) y América Central, alentadas por el acceso al financiamiento²⁵.

2.2.5. Gran distribución minorista

En la medida en que los recursos productivos se coordinan dentro de un vasto espacio globalizado de producción y circulación, la organización de los puntos de venta minoristas de alimentos da lugar a múltiples áreas de localización coordinadas a escala mundial (las cadenas de *fast-food*²⁶ y los super- e hipermercados), donde se privilegia la prestación de los diversos servicios (comerciales, de transporte, de información, etc.) necesarios para acceder a los consumidores.

La especialización y centralización de las funciones de venta minorista –*the supermarket or retailing industry*– se traduce en el poder que ejerce la gran

24. En este caso ha creado franquicias internacionales a través de Promotora de Café Colombiano (Procafecol S.A.), extendida a ALC, Estados Unidos, Malasia, Kuwait y Corea.

25. En 2014 ocupó el tercer puesto en la lista de países de la región en cuanto al origen de las inversiones, detrás de Chile y México.

26. Las cadenas de comida rápida más grandes del mundo son McDonald's, Subway y Yum Brands (KFC, Taco Bell y Pizza Hut), de origen estadounidense, mientras que entre las empresas de servicios de comida destacan Compass (Reino Unido), Aramark (Estados Unidos) y Sodexo (Francia).



distribución minorista en tres planos fundamentales: la compra, la venta y la comunicación. Con el despliegue de diversas estrategias y formas contractuales, el control integrado de los grandes minoristas remite a las relaciones que establecen con los proveedores, en las cuales inciden, particularmente, las economías de escala —en términos de cantidades, tecnología, gestión comercial y de poder o prestigio de la firma y/o marca—, la diferenciación de productos y las ventajas de costos absolutos (Gorenstein 1998). Más recientemente, la transnacionalización de este sector introdujo otros cambios en la comercialización de alimentos, coordinando cadenas globales de abastecimiento en frutas, verduras, carnes y acuicultura bajo un esquema de funcionamiento reticular que impulsa el desplazamiento de los operadores tradicionales e, incluso, los grandes *traders*²⁷.

En el marco de estas tendencias generales, la gran distribución minorista en ALC ha experimentado cambios significativos de la mano de la IED. Desde principios de los años 90, en una secuencia que se consolida y expande hasta principios de la década siguiente, la entrada de firmas internacionales de la gran distribución minorista (Walmart, Casino, Carrefour, entre otras) coincide con las fusiones y la compra de firmas nacionales por parte de numerosas empresas transnacionales de la industria de la alimentación y las bebidas de capitales europeos y estadounidenses²⁸. En esos años se produjo una serie de liberalizaciones parciales o completas de la IED en el comercio minorista, en el marco de los programas de ajuste estructural y acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales, que en países como México, Brasil y Argentina²⁹ fueron parte del TLCAN y del Mercosur.

La rápida consolidación de la gran distribución minorista en la región —en convergencia con lo que ocurrió en Estados Unidos y Europa, donde los supermercados tienen una participación promedio de 75% y 80% de las ventas minoristas de alimentos— involucra dos procesos simultáneos: la adquisición de cadenas locales por capitales extranjeros y la absorción de las cadenas menores y los independientes por parte de las cadenas más grandes nacionales e internacionales (Reardon/Berdegúe

2008). Estos cambios no solo se producen en los centros metropolitanos sino que se difunden en forma generalizada en las estructuras comerciales de las diversas escalas urbanas.

Así, el alcance territorial de empresas como Walmart, Carrefour, Casino y Cencosud, entre las más importantes, les permite dominar el comercio y la distribución minorista de alimentos en los países donde se localizan. Ejercen el control de estas cadenas disputando el poder económico con las industrias de alimentos, aunque en este juego de poderes no todos los actores (industrias, proveedores de alimentos frescos, etc.) se ven afectados de la misma manera, dada la heterogeneidad tanto en términos de tamaño de firmas como de estructuras de mercado. Por su parte, la difusión y el alcance de los formatos del comercio minorista moderno, con sus condiciones de calidad, frecuencia y formas de entrega, permanencia en góndolas, pagos, etc., impulsan transformaciones en las cadenas de valor, afectando la viabilidad de los productores y proveedores tradicionales (Gorenstein 2005; Rama/Wilkinson 2008).

Por último, cabe resaltar que si bien las firmas de distribución y comercio minorista extrarregionales —como Walmart, Carrefour o el Grupo Casino— se concentran en la cúpula del conjunto de firmas dedicadas a esta fase, se encuentra aquí un número mayor de empresas originarias de la región; la primera es de capitales chilenos (Cencosud), y otras translatinas han seguido una lógica de transnacionalización a través de la compra de activos de terceros países, que fueron propiedad de grandes cadenas internacionales.

27. El ingreso de Walmart en China, por ejemplo, favorece las exportaciones estadounidenses de productos procesados y, al mismo tiempo, implica un operador diferente de la firma de comercialización externa.

28. Proceso motorizado, por un lado, por las fusiones y adquisiciones de firmas que operaban en los mercados nacionales y, por otro, por estrategias de reinversión de capital y ampliación de capacidad empresarial realizada por ETA ya instaladas en ellos.

29. En Argentina este proceso comienza unos años antes, con la entrada de la firma francesa Carrefour.



3. El accionar de las transnacionales agroalimentarias: escenarios de conflicto seleccionados

El crecimiento del modelo agroindustrial en ALC, asociado a la transnacionalización de los actores económicos más relevantes en cada una de las fases, no ha estado exento de conflictos, algunos de ellos particularmente graves. A continuación se analizan de manera general aquellos que atraviesan una o varias fases de la cadena agroalimentaria.

3.1. Tierra, semillas y medio ambiente

Las disputas por tierras están vinculadas a la suba del valor de las que se incorporan a la producción agroalimentaria. Tal como se ha señalado, esto ha sido resultado del aumento del precio de los *commodities*, de la incorporación de los instrumentos financieros a estas actividades y de las políticas públicas que, por acción u omisión, estimularon el modelo de agriculturización existente. Más recientemente, pasado el periodo de altos precios internacionales, la especulación con tierras agrícolas y rurales en general continúa, en el marco del sostenido crecimiento de los negocios inmobiliarios que rodea la lógica de financiarización de la actual etapa del capitalismo.

Los sectores sociales perjudicados han sido, principalmente, los pueblos originarios que están siendo expulsados de sus territorios. Se han documentado numerosos casos en la región y algunos de ellos fueron elevados a tribunales internacionales o nacionales, como lo ilustran el juicio ante la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (Inter-American Court of Human Rights, “Case of the Sawhoyamaya Indigenous Community v. Paraguay”), que ha ordenado al Estado paraguayo la restitución a la comunidad de las tierras ocupadas por el grupo suizo-alemán Liebig, y el conflicto entre la empresa Palmas del Ixcán –subsidiaria de la estadounidense Green Earth Fuels– y las comunidades indígenas que ocupan ancestralmente tierras en las cuales el Estado guatemalteco promueve la producción de aceite de palma. Ello ha derivado en denuncias por la falta de aplicación del Convenio 169 de la Organización Internacional del Tra-

bajo (OIT) por parte del Estado, por no efectuar la consulta previa a las comunidades³⁰. También es el caso del juicio iniciado por las comunidades originarias guaraní-kaiowá de Brasil, que fueron expulsadas temporalmente de sus tierras ancestrales por la transnacional Bunge –a través de su controlada Monteverde– para la producción de caña de azúcar. El proceso de reconocimiento territorial de estas comunidades avanzó y el Ministerio de Justicia brasileño delimitó el territorio comunitario, que incluye las explotaciones agrícolas de caña. Aunque las autoridades judiciales solicitaron a Bunge que dejara de comprar la materia prima a estas explotaciones no reconocidas por las comunidades indígenas, la multinacional no atendió los requerimientos y argumentó que seguirá ligada comercialmente a las explotaciones hasta el fin de los contratos comerciales (Oxfam 2013).

Con las semillas aparecen dos tipos de conflictos: aquellos asociados con la apropiación de la renta de innovación y los relacionados con la defensa de derechos ambientales y humanos. En el primero, el caso paradigmático es la soja y, sin duda, la trayectoria del conflicto que se produce en Argentina, el primer país después de Estados Unidos en introducir la tecnología transgénica³¹.

El marco normativo existente en este país cuando se produjo el lanzamiento comercial de las primeras variedades transgénicas, de la mano de la empresa Monsanto, preservaba los derechos de los obtentores vegetales, al tiempo que mantenía ciertas excepciones favorables a la investigación (derecho del fitomejorador) y al uso para resiembra de semillas de su propia cosecha por

30. De acuerdo con lo expuesto en la audiencia realizada el 22 de octubre de 2015 ante la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH), 156° periodo de sesiones (“Situación de derechos humanos de los pueblos indígenas en el contexto de las actividades de agroindustrias de palma aceitera en Guatemala”). Las comunidades denunciaron asimismo la violación de derechos fundamentales a la salud, al agua, a la vida y a un medio ambiente sano, y hechos de violencia y amenazas en su contra por parte de asalariados de las empresas. Ver <www.oas.org/es/cidh/prensa/comunicados/2015/120A.asp>.

31. Se siguen los estudios de Arza (2014) y Sztulwark/Braude (2010).



parte de los agricultores (derecho al uso propio). En este contexto, en marzo de 1996 se aprobó la comercialización de la soja RR en el mercado local sin que Monsanto patentara su transgén de resistencia al glifosato en el país³². La liberación representaba la posibilidad de expandir el negocio de su herbicida Round Up (glifosato) y, a su vez, la oportunidad de difundir la nueva tecnología en un reconocido exportador agrícola fuera de Estados Unidos, pese al ambiente mundial desfavorable a la utilización de los transgénicos³³. Las tensiones por la apropiación de la renta de innovación entre la empresa y el Estado nacional comenzaron casi una década más tarde cuando, por un lado, se planteó una creciente competencia con otros proveedores locales de glifosato, sumado a las importaciones chinas, y, por otro, se produjo un cambio de estrategia de la firma a escala global desde el negocio químico hacia la agrobiotecnología.

Monsanto anunció que abandonaba su programa de investigación y desarrollo de soja en Argentina en 2004³⁴ e inició acciones legales en los países de destino de estas exportaciones que tenían la patente correspondiente (Holanda, Dinamarca, España e Inglaterra). Frente a esta nueva situación, el Estado argentino se presentó como tercero involucrado y en agosto de 2006 la Dirección General de Mercado Interior y Servicios de la Comisión Europea emitió el primer fallo contrario a las pretensiones de Monsanto, al que le sucederían luego sentencias similares de los tribunales de España e Inglaterra. Pese a ello, la empresa anunció que no introduciría en Argentina nuevos eventos para soja hasta que no se modificaran las condiciones que afectaban el cobro de regalías. Desde ese momento, sin embargo, los contenidos y alcances del conflicto experimentaron cambios, como lo ilustra el acuerdo que Monsanto logró con productores sojeros en 2012 para introducir otra nueva tecnología de soja (Intacta RR2 Pro). En este caso, un grupo de cooperativas elevó una denuncia a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia porque los productores que utilizaran la variedad de soja GM “Intacta” solo podrían comercializar su producción a través de tres *traders* autorizados por Monsanto, y se restringiría el uso de las semillas a algunas provincias

del territorio nacional. De este modo, y a través de esta variedad de semilla, la empresa determinó quiénes pueden comprar y acopiar el grano para asegurarse el cobro de las regalías por la patente. En cuanto a los conflictos ambientales³⁵, algunos de los más graves tienen que ver con la contaminación que se produce por la diseminación accidental de semillas transgénicas, en particular en zonas “libres de transgénicos”. En Oaxaca (México), tras un accidente ferroviario se vieron involucradas Monsanto y la química Bayer porque transportaban semillas transgénicas (maíz y algodón) y se contaminó una región en la que se utilizan cultivos originarios (Quist/Chapela 2001). Otro tipo de contaminación originada en la actividad de una empresa transnacional puede ejemplificarse con lo sucedido en Brasil, donde la química alemana BASF (junto con la angloholandesa Shell) poseía una fábrica de pesticidas que, según denuncias, ocasionó cáncer y otros problemas de salud a los trabajadores, como consecuencia de la contaminación del agua y la tierra debajo y alrededor de la planta. La empresa fue demandada y luego de un pleito que duró seis años, accedió a pagar seguros de salud e indemnizaciones a los trabajadores por un monto de más de 300 millones de dólares³⁶, reconociendo

32. La empresa Monsanto aplica dos modalidades de introducción de esta tecnología: o bien importa las semillas o inserta el transgén en una variedad bien adaptada a las condiciones locales.

33. Hay razones complementarias que explicarían esta situación y que se relacionan con la alianza empresarial inicial de la firma Monsanto para la difusión del paquete tecnológico en este país.

34. En cambio, la empresa firmaba acuerdos con productores agrícolas de Brasil y Paraguay para el pago de la tecnología por la soja RR26. También logró condiciones de apropiación de la renta de innovación en el caso del algodón argentino (Arza 2014).

35. Las regulaciones sobre bioseguridad establecen las pruebas que tienen que hacer las empresas cuando liberan en el medio ambiente un evento genéticamente modificado y, en tal sentido, inciden en los costos empresariales de la difusión del transgén. En el caso argentino, este marco regulatorio se redactó en el año 1996 a solicitud de las multinacionales ligadas al proceso.

36. El hecho fue masivamente difundido por medios de comunicación como *The Financial Times* o *The Wall Street Journal*, y por la propia Royal Dutch Shell en sus páginas web.



así su responsabilidad. Otro caso ilustrativo es el de la filial Brasil de la multinacional Cargill y su proyecto de terminal portuaria para exportación de soja en la localidad de Santarem, en el corazón del Amazonas; la autoridad ambiental brasileña (IBAMA) le solicitó una evaluación ambiental completa para autorizar el desarrollo, pero Cargill nunca la presentó. Ello derivó en una larga disputa entre el gobierno brasileño y la empresa, mientras el puerto operaba sin licencia. En 2007 el puerto fue cerrado mientras continuaba el conflicto. Si bien organizaciones territoriales como la Comisión Pastoral de Tierras y el Sindicato de Trabajadores Rurales continúan con la oposición al emprendimiento, el gobierno brasileño le otorgó en 2012 el permiso para operar.

3.2. Trabajo, consumidores y comunidades

Numerosos conflictos involucran las relaciones de las ETA con la fuerza laboral y otros actores sociales de los países o localidades en que se instalan. En primer lugar, en la fase de la gran distribución minorista, la afectación de los derechos laborales está ciertamente asociada a los requerimientos impuestos por las grandes cadenas internacionales en su proceso de inserción en los mercados latinoamericanos. En efecto, el proceso de transformación del supermercadismo, ya mencionado, impulsó profundos cambios en las características del trabajo asalariado, al incorporar nuevas prácticas laborales vinculadas con la flexibilización, la precarización y el incremento de las jornadas de trabajo semanales (Abal Medina 2014; Stecher y otros 2010; Beserra Cavalcanti 2014). Así, la ampliación de actividades y responsabilidades, la aparición de nuevas formas de contratación temporales y la extensión de los periodos “a prueba”, la tercerización³⁷ y el incremento de la jornada laboral diaria, a lo que se suma una mayor cantidad de días de trabajo a la semana³⁸, son características propias de las multinacionales que operan en el sector de la comercialización minorista (aunque no solo de las de este origen del capital).

El menor poder de negociación de los trabajadores es refrendado por nuevas políticas estatales que transforman las relaciones laborales a nivel macro y micro. Estos cambios promercado, sin

embargo, son superados en muchos casos por las propias firmas que transgreden los límites establecidos por las nuevas legislaciones e incumplen las reducidas normas de defensa de los derechos laborales vigentes. En este sentido, diversas instituciones públicas nacionales han apoyado denuncias por prácticas antisindicales y maltrato laboral, y en Chile y Brasil, entre otros países, se registran acciones contra Cencosud y Carrefour (en Brasil, también contra McDonald's)³⁹.

El avance y la consolidación de la gran distribución minorista que se produjo durante las últimas décadas son también expresión de los contenidos y alcances de otras políticas públicas que, por acción u omisión, promovieron o facilitaron el fenómeno. El sector minorista moderno es objeto de leyes de responsabilidad, normas sobre vencimiento de productos y otras regulaciones. Esta es una de las ventajas que los consumidores perciben en relación con el formato de venta minorista tradicional, e incluso las sanciones ocasionales a cadenas de supermercados que no cumplen las normas refuerzan la imagen que tienen de que al menos este segmento formal está siendo supervisado. Así, se conforma un escenario en el cual las prácticas del comercio minorista estructuradas a lo largo de décadas, con la presencia de pequeños comercios (formales e informales), van reduciendo su participación frente al poder de los grandes operadores del *retail*. Estos, que de forma paralela introducen importantes mo-

37. Contratación de trabajadores a través de empresas proveedoras de empleados, sin relación laboral directa con la firma en la cual realizan su trabajo.

38. No se respetan las ocho horas diarias de trabajo y se incorpora el día domingo a las jornadas laborales.

39. Por ejemplo, casos de cajas que no tienen permitido concurrir al baño en horario de trabajo o despidos injustificados de delegados sindicales protegidos por el derecho laboral. Ello derivó en ratificaciones de las denuncias o intervenciones de los poderes públicos nacionales, como el caso de la Comisión de Trabajo de la Cámara de Diputados de Chile por las acciones de Cencosud o la Audiencia Pública Internacional realizada el 20 de agosto de 2015 en el Comité de Derechos Humanos del Senado de Brasil respecto de las prácticas antilaborales y antisindicales de McDonald's (<www.12.senado.gov.br/radio/1/noticia/sindicalistas-brasileiros-e-estrangeiros-denunciam-condicoes-precarias-de-trabaho-na-rede-mcdonalds>).



dificaciones, van involucrando a proveedores de alimentos, ya que gran parte de las regulaciones que se aplican a la gran distribución minorista se trasladan a esos actores a través del poder de control que las primeras ejercen sobre los productos que se comercializan.

La aplicación de leyes de defensa de la competencia puede obstaculizar estrategias que son habituales en estructuras oligopólicas de este tipo, tal como se dio en Chile cuando la Fiscalía Nacional Económica (FNE) hizo una denuncia por colusión contra las cadenas Cencosud, Walmart y SMU ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia. La entidad solicitó las multas contempladas en la ley, es decir, cerca de 22 millones de dólares para cada cadena por haber acordado, a través de sus proveedores, la fijación de precios de la carne de pollo fresco en el periodo 2008-2011. En la acusación, la FNE planteó que las cadenas “adhirieron conscientemente a un esquema común que sustituyó los riesgos de la competencia por una cooperación práctica entre ellas” con el objetivo de “regularizar el mercado” y “evitar guerras de precios”⁴⁰. Desde otra perspectiva, pueden observarse disputas en las que se reconoce el rol clave y estratégico que la gran distribución minorista ejerce en las cadenas alimentarias. En Brasil, por ejemplo, se judicializó la denuncia de Greenpeace contra frigoríficos y haciendas por deforestación ilegal y desarrollo de producción ganadera en el estado amazónico, y ello involucró acuerdos con la asociación de supermercados que se comprometieron a no efectuar compras de ese origen⁴¹.

Otra faceta de las disputas en torno de la provisión de alimentos, en la que se combina el derecho del consumidor, la seguridad y los valores del medio ambiente, lo ilustra el caso del etiquetado de los productos con contenido transgénico en Brasil. El conflicto entre el gobierno, la Comisión Técnica Nacional de Bioseguridad (CTNBio) y sectores de la industria, por un lado, y las ONG, por otro, duró más de una década⁴². El punto de vista de las organizaciones civiles (especialmente Greenpeace) a favor del etiquetado fue confrontado por el gobierno, la CTNBio y la industria, que a partir del principio de “equivalencia sustancial” —por el

cual la soja transgénica tendría similar nivel de seguridad que la soja convencional— argumentaban que el etiquetado era una mera cuestión política y no de seguridad. La disputa se zanjó según esta posición, con lo cual los productos con transgénicos no tienen un rótulo diferencial en este país.

Una dimensión importante que también debe ser abordada con relación a los escenarios de conflictos es la de los derechos humanos. En este sentido, los ejes afectados son los derechos básicos establecidos en las Declaraciones de Derechos Humanos a escala internacional (por ejemplo, en la Declaración Universal de 1948) y hemisférico (la Convención Americana de Derechos Humanos).

En cuanto al primer grupo de derechos, en al menos dos casos se ha logrado llevar ante organismos de justicia extranacionales a las empresas responsables de violar los derechos a la vida, la libertad y la integridad personal de ciudadanos colombianos. La estadounidense Chiquita Brands fue querrelada internacionalmente por financiar a un grupo paramilitar (las Autodefensas Unidas de Colombia) responsable de asesinatos, desapariciones forzadas de personas, delitos de lesa humanidad y crímenes de guerra en Colombia entre 1997 y 2003. La empresa fue condenada por la justicia de Estados Unidos a pagar 25 millones de dólares a familiares y víctimas de los crímenes en 2007⁴³. Otro caso resonante es el que afecta a la multinacional Nestlé, que fue querrelada ante tribunales suizos por la muerte del dirigente sindical

40. <www.pulso.cl/noticia/empresa--mercado/empresa/2016/01/11-77063-9-fne-presenta-requerimiento-por-colusion-contra-cencosud-walmart-y-smu.shtml>.

41. <www.clarin.com/rural/Supermercados-Brasil-carne-de-foresta-Amazonia_0_890911101.html>.

42. Para las empresas, este rótulo o etiqueta ejerce influencia sobre las decisiones del consumidor. Para los ambientalistas, la posibilidad de establecer una mejor regulación constituye también un espacio de lucha simbólico (Lenzi 2010).

43. Las Autodefensas Unidas de Colombia habían sido oficialmente designadas por el gobierno estadounidense como “organización terrorista extranjera” en 2001. En la página web del Departamento de Justicia de Estados Unidos, <www.justice.gov/archive/opa/pr/2007/March/07_nsd_161.html>, se encuentra el fallo judicial.



Luciano Romero, empleado de Cicolac, subsidiaria de Nestlé en Colombia. Romero fue asesinado por grupos paramilitares luego de que la empresa en la que trabajaba lo identificara falsamente como guerrillero. El caso de Romero también forma parte de una demanda ante la Corte Penal Internacional de La Haya por persecución sistemática de sindicalistas en Colombia.

Otro conflicto también relacionado con violaciones a derechos humanos en Colombia involucra a la empresa Bavaria, filial de la transnacional cervecera SAB Miller, acusada por la no observancia de la legislación laboral, al impedir el ejercicio de los derechos de asociación sindical y efectuar despidos de trabajadores sindicalizados. De acuerdo con el sindicato de la rama de alimentos y bebidas en Colombia (Sinatrainal), la misma situación ha afectado a trabajadores de la filial de Coca Cola en el país. Ello derivó en que tanto la Central Unitaria de Trabajadores de Colombia como el Sinatrainal hicieran presentaciones ante el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas y en que el Alto Comisionado para los Derechos Humanos solicitara al gobierno colombiano respuesta por afectaciones a los derechos de libertad de reunión y asociación pacíficas y protección respecto de las ejecuciones extrajudiciales, sumarias o arbitrarias, ya que además en Colombia se efectúan sistemáticamente amenazas a sindicalistas y asesinatos. En los tres casos (Chiquita, Nestlé y Bavaria), no fue el Estado nacional quien tomó las denuncias, sino que las disputas enfrentaron a organizaciones sindicales o familiares de las víctimas con las empresas que financiaron a los paramilitares o indujeron los crímenes⁴⁴.

Una situación relativamente diferente, ya que en este caso el Estado brasileño promovió la investigación de los hechos de violencia, se vincula con la disputa territorial existente entre la multinacional Syngenta y trabajadores rurales sin tierra en el estado de Paraná. El gobernador del estado había expropiado un campo experimental de la empresa para entregar a los integrantes del Movimiento Sin Tierra (MST) y Vía Campesina, quienes lo estaban ocupando cuando ingresó un grupo armado de agentes de seguridad contratados por Syngenta y disparó contra ellos, asesinando a un

trabajador rural e hiriendo a otros cinco (Kaleck/Saage-Maaß 2008).

Otros dos procesos relacionados con el acaparamiento de tierras y la expulsión de una comunidad indígena se han dado en Paraguay e involucran a propietarios alemanes no residentes en ese país. En este caso se combinaron exigencias que remiten a tribunales internacionales (que se analizan en la sección siguiente) y que ejercieron presión suficiente para que el gobierno local intercediera a favor del inversor extranjero. En uno de los procesos, se trató de la ocupación, durante una década, de una propiedad de 1.000 hectáreas por parte de 120 familias campesinas, que solicitaron luego la aplicación de la Ley de Reforma Agraria y fueron desalojadas en forma violenta por las fuerzas policiales, aunque posteriormente en los tribunales locales se pudo alcanzar un acuerdo para que algunas permanecieran en el lugar (caso Palmital).

En el otro, la comunidad indígena Sawhoyamaya, integrada por 100 familias que habían sido expulsadas tiempo atrás de su territorio, decidió ocupar nuevamente las tierras que tradicionalmente habían usufructuado y que habían pasado a manos de un terrateniente alemán. Las autoridades locales no impulsaron la expropiación de las tierras, ya que temían que se iniciara una causa basada en tratados bilaterales internacionales, luego de que protestara la Embajada alemana. Finalmente, el caso solo se saldó cuando la Corte Interamericana de Derechos Humanos confirmó el reclamo comunitario, rechazando la posición gubernamental de que la inversión alemana estaba por encima del derecho indígena al territorio (TNI 2014).

4. Transnacionales agroalimentarias y poderes regulatorios: Estados, tribunales internacionales y otras instituciones

El proceso de transnacionalización de las economías de los países de ALC estuvo asociado con

44. Al respecto, puede consultarse la comunicación realizada el 11 de diciembre de 2014 por parte del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos al Estado colombiano (Ref.: UA-Col. 11/2014).



la búsqueda, por parte de los países emisores de IED, de mecanismos que garantizaran el cumplimiento de las condiciones establecidas en los contratos y las ganancias de las empresas inversoras. Dicho proceso se enmarca, históricamente, en los cambios desarrollados a escala global respecto del modelo capitalista vigente, cuya crisis de mediados de los años 70 y 80 se intentó resolver mediante una mayor liberalización de los flujos de inversión mundial (productivos o financieros) y del comercio⁴⁵.

La etapa contemporánea de transnacionalización del sistema agroalimentario de ALC se combina con los avances en la construcción de un marco jurídico que refuerza las condiciones de un espacio global para las operaciones y ganancias de las empresas transnacionales. Como señala Saskia Sassen (2006), se trata de un tipo de “ensamblaje especializado” que está contribuyendo a una nueva territorialidad del capital y que, en esencia, produce un espacio operativo parcialmente insertado en componentes de sistemas jurídicos nacionales desnacionalizados por nuevos tipos de herramientas normativas, como los derechos de propiedad intelectual y los principios de contabilidad estandarizados (angloamericanos).

El sistema regulador busca controlar la dimensión institucional del mercado mundial de alimentos a través de las exigencias de eliminar trabas al comercio internacional, que comienza con la Ronda Uruguay (1986-1994), sin resolver dos aspectos claves que hacen a su funcionamiento: los subsidios a la producción agrícola por parte de los países centrales, pese a ciertos cambios recientes tras la Ronda de Doha que más adelante se mencionan, y la concentración del manejo del comercio de granos y semillas por parte de las grandes *traders* internacionales y las *big six*. En los últimos años, a su vez, se avanzó hacia la privatización de los mecanismos que establecen las especificaciones y normas sobre productos y procesos agroalimentarios en manos de entes corporativos. Esta posibilidad y capacidad para decidir sobre atributos, prácticas y manejos requeridos en la producción y distribución de alimentos actúa así como un instrumento estratégico para la creación, el mantenimiento y la ampliación de mercados (Delgado Cabeza 2010)⁴⁶.

Otro aspecto relevante de este proceso se asocia a la creciente necesidad de biocombustible, particularmente en la Unión Europea, en el marco de las restricciones para la producción de los cultivos requeridos (oleaginosos) en su propio territorio. El crecimiento de las inversiones para la producción de biocombustibles en ALC tiene bastante que ver con este fenómeno, ya que las políticas en materia de biocombustibles han dado lugar a la creación de un mercado cada vez más globalizado y en el que la agricultura de los países en desarrollo cubre una cuota importante (HLPE 2013).

En este contexto se fue conformando rápidamente el Régimen Internacional de Acuerdos de Inversiones, que incluye diversos instrumentos derivados del tipo de acuerdos a los que se refieren: bilaterales (tratados bilaterales de inversión) o multilaterales (acuerdos multilaterales de inversiones), a los que se suman los acuerdos comerciales regionales –tratados de libre comercio, Mercosur, por ejemplo– y los arancelarios. Ellos se conectan a un sistema de solución de controversias que incluye la conformación de diversos tribunales (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones –Ciadi– del Banco Mundial, Órgano de Solución de Disputas de la Organización Mundial del Comercio –OMC–, Tribunal de la Cámara de Comercio Internacional, entre otros), de los cuales los que han tenido mayor relevancia en relación con las inversiones extranjeras en ALC son los tratados bilaterales de inversiones y el Ciadi (Ortiz 2006). Así, se conforma un marco institucional regulador internacional cuyas acciones y resoluciones revisten fundamental importancia al considerar las relaciones de poder establecidas entre las empresas transnacionales y los países receptores de IED.

45. Ello fue consecuencia, también, del triunfo del modelo neoliberal anglosajón liberalizador frente al modelo de posguerra escandinavo (Anderson 2003).

46. La presión de grupos como Monsanto en la confección de agendas políticas de la Organización Mundial del Comercio, o la creación de *lobbies* a favor de los transgénicos (ligada a Bill Gates), entre otros ejemplos, ilustran otras formas del poder que ejercen las grandes corporaciones.



Si en la etapa previa a los años 80 los Estados nacionales tuvieron un peso relativo importante en sus vínculos con las multinacionales, desde los años 90 el nuevo marco regulador internacional introdujo cambios en el ejercicio de sus funciones e impuso límites a su capacidad regulatoria tras el objetivo de establecer un buen clima de inversiones. Cabe subrayar que este sistema no significa una desregulación de mercados en los que las partes –naciones y empresas– son iguales y cuentan con las mismas capacidades para intervenir, sino que se ha tratado de una rerregulación de las relaciones de poder entre Estados y firmas transnacionales, coincidente con el mencionado proceso que acompañó la oleada de inversiones externas del periodo en ALC. Las naciones de la región fueron aprobando, a través de sus parlamentos, los instrumentos normativos que promovieron las inversiones externas al incorporar diversas cláusulas favorables a las empresas transnacionales, entre otras:

- *Trato nacional*: los inversores extranjeros gozan de un trato similar a los inversores locales. Esto implica que cualquier trato diferenciado por el origen del inversor puede ser considerado como una actitud discriminatoria y genera la posibilidad de que el inversor extranjero reclame ante tribunales internacionales por los hipotéticos daños que pudiera sufrir.
 - *Nación más favorecida*: asegura al inversor la posibilidad de utilizar las condiciones fijadas por otros tratados que pudieran ser más favorables a sus intereses.
 - *Protección de las inversiones previas*: la protección de las inversiones que incorporan estos tratados incluyen las inversiones realizadas con anterioridad a su entrada en vigencia, y así se extienden las normas favorecedoras a todas las inversiones externas, independientemente de cuándo se hayan efectuado.
 - *Estabilización*: se garantiza a las inversiones externas la continuidad de las condiciones de inversión al margen de los cambios legislativos, con lo cual se cristaliza la relación eventualmente establecida entre la nación parte y el inversor, lo que favorece a este último.
- *Tribunales supranacionales*: se legitima una instancia supranacional para la defensa de los intereses de los inversores externos en relación con actos de gobierno vinculados con las inversiones. Incluso en los casos en que en una primera instancia se prevé que se pueda recurrir a tribunales competentes del país en el cual está asentada la inversión externa, se permite el acceso a un tribunal internacional si el tribunal local no decidió sobre el fondo de la controversia luego de un periodo breve, o si aun existiendo esa decisión del tribunal la controversia subsiste entre las partes.

Bajo este nuevo esquema regulatorio, las naciones de ALC han sido llevadas ante el Tribunal Internacional del Ciadi por supuestos incumplimientos de las cláusulas de los tratados bilaterales de inversión en 161 casos, 28% del total de los reclamos globales existentes en este tribunal (UNCTAD 2014). Argentina y Venezuela representan más de la mitad de estas presentaciones⁴⁷, muchas de ellas relacionadas con la aplicación de medidas de política económica soberanas y, en algunos casos, en el marco de graves crisis político-institucionales. Las causas relacionadas con el agronegocio y la producción de alimentos no son las más numerosas –el sector servicios es el principal involucrado en los tribunales del Ciadi–, si bien permiten ilustrar el rol de estas instancias reguladoras frente a los países y a las ETA. Por ejemplo, los casos que involucran a México y su intento por proteger a los pequeños productores locales de azúcar a través de la creación de impuestos a la importación de gaseosas y otras bebidas que contenían un tipo de endulzante (HFCS) por parte de Cargill. Esta empresa inició una causa ante los tribunales internacionales alegando que se violaba el capítulo 11 del TLCAN y el tribunal protegió a Cargill, condenando al Estado mexicano a pagar los daños a la multinacional estadounidense. Luego de ello, otra compañía del mismo origen (Corn Products International) demandó a México por la misma causa (INI 2015) y también lo hizo ADM⁴⁸.

47. De las naciones de la región, solo Brasil, Cuba y México no reconocen la jurisdicción del Ciadi.

48. Respecto de los casos ante tribunales internacionales, consultar la base de datos online de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés).



Los países que más han tenido que afrontar este tipo de causas son México (cinco demandas) y Venezuela (cuatro demandas, principalmente por expropiaciones o nacionalizaciones). La mayoría de ellas se basan en decisiones soberanas de los Estados nacionales (creación de impuestos, orientaciones de política económica, ambiental o de salud), argumento que sustentaron Bolivia, Ecuador y Venezuela al denunciar los tratados bilaterales de inversión y renunciar a la jurisdicción del Ciadi en 2007, 2009 y 2012, respectivamente⁴⁹.

El fracaso de la Ronda de Doha expuesto en la última Reunión de Ministros de la OMC (Nairobi, diciembre de 2015) pone en evidencia, por un lado, la falta de consenso mundial para atender las necesidades de los países en desarrollo —ya que los países ricos mantendrán esquemas de subsidios al sector agrícola— y, por otro, que la estrategia seguida por los países centrales se ha basado en el impulso a los acuerdos de libre comercio regionales (Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica —TPP, por sus siglas en inglés—; Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión —TTIP, por sus siglas en inglés— entre Estados Unidos y la Unión Europea; y el renovado interés para reactivar la firma del acuerdo Unión Europea-Mercosur). Estos tratados refuerzan el peso de las grandes corporaciones multinacionales al incluir cláusulas de defensa de los inversores extranjeros y la cesión de la resolución de disputas a tribunales internacionales.

Asimismo, es importante resaltar las disputas entre ETA y Estados nacionales que se enmarcan en el cumplimiento de regulaciones fiscales y/o normativas de comercio exterior. En Argentina, por ejemplo, la justicia inició investigaciones a las firmas multinacionales Bunge y Cargill por realizar triangulaciones de sus exportaciones a fin de evitar el pago de impuestos por 400 millones de dólares; las cerealeras, por su parte, también utilizan los acuerdos internacionales para evitar doble tributación (por lo cual Molinos Río de la Plata fue acusada de evadir alrededor de 75 millones de dólares), y realizan operaciones de exportación ilegales, por las cuales la justicia argentina investiga a Cargill,

Bunge, LDC Argentina y la mencionada Molinos Río de la Plata, que operan sus propias terminales portuarias (González/Marchini/Miceli 2014).

Para finalizar, se señalan cuatro aspectos a modo de síntesis.

En primer lugar, la convergencia de la producción de alimento humano y animal con la generación de bioenergía introduce diversas fuerzas de cambio en el sistema agroalimentario de ALC, acompañadas por una mayor centralización y concentración del capital transnacionalizado y un creciente accionar de las empresas translatinas.

En segundo lugar, la difusión de los nuevos “paquetes tecnológicos” (semillas, herbicidas, fertilizantes) se traduce en la expansión de los cultivos flexibles (soja, maíz, caña de azúcar y palma), proceso estrechamente vinculado a la extranjerización y el acaparamiento de tierras, mientras que las modalidades organizativas difundidas en el agro (como los *pools* de siembra) se traducen en un incremento del porcentaje de la producción de estos cultivos en manos extranjeras, sin que ello implique necesariamente la transferencia de la propiedad del suelo. Estas dinámicas profundizan el patrón de especialización basado en *commodities*, al tiempo que han desatado buena parte de las tensiones y conflictos existentes por el uso de los recursos (tierra y agua) y la afectación de ecosistemas y comunidades originarias que se registran en el continente.

En tercer lugar, el marco regulatorio internacional apunta a una mayor liberalización de los flujos de inversión mundial (sean productivos o financieros) y del comercio agrícola y de alimentos y recrea las condiciones para minimizar el riesgo empresarial y garantizar sus ganancias. Se producen así cambios que limitan el ejercicio de las

49. A escala global, se han desarrollado otros sistemas de solución de controversias como, por ejemplo el de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), que posee un Centro de Arbitraje y Mediación. Asimismo, su Comité Permanente sobre el Derecho de Patentes promovió un Tratado sobre el Derecho de Patentes, tendiente a la protección de las patentes a escala internacional (por ejemplo, aquellas referidas a semillas).



funciones regulatorias de los Estados nacionales, lo que configura un sistema mucho más poroso en el que las disputas con las firmas transnacionales se zanján en tribunales internacionales.

Cuarto, y último, en todas las fases de las cadenas agroalimentarias que operan en el continente se observa una creciente incidencia del sector financiero, que se suma a las estrategias empresariales de proximidad, expansión de mercado y control a través de las patentes que desarrollan las ETA.

Bibliografía

- Abal Medina, Paula: *Ser sólo un número más. Trabajadores jóvenes, grandes empresas, activismos sindicales en la Argentina actual*, Biblos, Buenos Aires, 2014.
- Anderson, Perry: “Neoliberalismo: un balance provisorio” en Emir Sader y Pablo Gentili (comps.): *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, 2003.
- Arza, Valeria: “Modernización tecnológica en transgénicos como estrategia de negociación política de multinacionales” en *Realidad Económica* N° 288, 12/2014.
- Beserra Cavalcanti, Herodes: “Intensificação do trabalho nos supermercados Extra e Pão de Açúcar”, en *Pegada* vol. 15 N° 1, 2014.
- Bimbo: “Construyendo juntos el liderazgo global. Informe anual integrado 2011”, disponible en <www.grupobimbo.com/informe/Bimbo-Informe-Anual-2011/descargas/Grupo-Bimbo-Informe-Anual-Integrado-2011.pdf>.
- Borras, Saturnino, Jennifer C. Franco, Cristóbal Kay y Max Spoor: “El acaparamiento de tierras en América Latina y el Caribe: análisis desde una perspectiva internacional amplia” en Fernando Soto Baquero y Sergio Gómez (eds.): *Reflexiones sobre la concentración y extranjerización de la tierra en América Latina y el Caribe*, FAO, s./l., 2014.
- Borras, Saturnino, Cristóbal Kay, Sergio Gómez y John Wilkinson: “Acaparamiento de tierras y acumulación capitalista: aspectos clave en América Latina” en *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 38, primer semestre de 2013.
- Cepal: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2005*, ONU, Santiago de Chile, 2006.
- Cepal: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2006*, ONU, Santiago de Chile, 2007.
- Cepal: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*, ONU, Santiago de Chile, 2011.
- Cepal: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2013*, ONU, Santiago de Chile, 2014.
- Cepal: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2014*, ONU, Santiago de Chile, 2015.
- Delgado Cabeza, Manuel: “El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica” en *Revista de Economía Crítica* N° 10, segundo semestre de 2010.
- Deloitte: «América Latina sin fronteras. Cómo las empresas latinoamericanas se convierten en líderes globales», Deloitte Development LLC, 2014, disponible en <www2.deloitte.com/mx/es/pages/strategy/articles/la-sinfronteras.html>.
- ETC Group: «El carro delante del caballo. Semillas, suelos y campesinos: ¿Quién controla los insumos agrícolas? Informe 2013», Cuaderno N° 111, septiembre de 2013, disponible en <www.etcgroup.org>.
- ETC Group: «Brasil ataca la moratoria internacional sobre las semillas Terminator», boletín de prensa, 2015a, disponible en <www.etcgroup.org>.
- ETC Group: «Las mega-fusiones en el sector global de insumos agrícolas: Amenazas a la seguridad y la resiliencia alimentarias», 2015b, disponible en <www.etcgroup.org>.
- Friedman, Harriet y Philip McMichael: “Agriculture and the State System” en *Sociologia Ruralis* vol. XXIX N° 2, 1989.
- García, Ana S.: “La internacionalización de empresas brasileñas: consensos y conflictos” en Juan Hernández Zubizarreta, Mikel de la Fuente Lavín, Andrea de Vicente Arias y Koldo Irurzun Ugalde (eds.): *Empresas transnacionales en América Latina. Análisis y propuestas del movimiento social y sindical*, Hegoa-UPV / OMAL, Bilbao-Madrid, 2013.
- Gómez, Florencia, Sofía Villegas, Julio Villarino, Fernando Rinaldi, Miriana Andrés, Guadalupe Alegre, Emiliana Gordo, Beatriz Avella y Selva Otal: *Registro*



- Nacional de Tierras Rurales. Una política registral para la soberanía territorial*, Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Buenos Aires, 2015, disponible en <www.infojus.gov.ar>.
- González, Adrián, Jorge Marchini y Felisa Miceli: «Elusión fiscal de las industrias extractivas en América Latina. Elaboración de estudios de caso. Argentina: la situación del complejo sojero», *Latindadd*, 2014, disponible en <www.latindadd.org/wp-content/uploads/2015/02/ESTUDIOS_.pdf>.
- Gorenstein, Silvia: “Sector agroalimentario: las relaciones industria/gran distribución” en *Desarrollo Económico* vol. 38 N° 149, 4-6/1998.
- Gorenstein, Silvia: “Nueva institucionalidad y proyección local tras la privatización portuaria argentina. Los casos de Bahía Blanca y Rosario” en *EURE* vol. XXXI N° 92, 2005.
- Gutman, Graciela, Pablo Lavarello y Julia Cajal Grossi: “Biotecnología y alimentación. Estrategias de las empresas transnacionales de ingredientes alimentarios” en Roberto Bisang et al. (comps.): *Biotecnología y desarrollo. Un modelo para armar en Argentina*, Prometeo / UNGS / UNQ / CEUR, Buenos Aires, 2006.
- GRAIN: “Brasil y los nuevos emporios azucareros” en *GRAIN: Emporios del azúcar. La inminente invasión de la caña transgénica*, 2009, disponible en <www.grain.org>.
- HLPE: *Los biocombustibles y la seguridad alimentaria. Un informe del Grupo de Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial*, CSA / HLPE, Roma, 2013.
- Howard, Philip: “Visualizing Consolidation in the Global Seed Industry: 1996-2008” en *Sustainability* vol. 1 N° 4, 2009, disponible en <www.mdpi.com/2071-1050/1/4/1266/htm>.
- Kaleck, Wolfgang y Miriam Saage-Maaß: *Empresas transnacionales ante los tribunales. Sobre la amenaza a los derechos humanos causada por empresas europeas en América Latina*, Documentos sobre la Democracia 4, Fundación Heinrich Böll, 2008.
- Lenzi, Cristiano Luis: “A rotulagem como precaução: a liberação da soja RR e a regulação dos transgênicos no Brasil” en *Estudos Sociedade e Agricultura* vol. 18 N° 1, 2010.
- McMichael, Philip: “A Food Regime Analysis of the ‘World Food Crisis’” en *Agriculture and Human Values* N° 26, 2009.
- Murphy, Sophía, David Berch y Jennifer Clapp: «El lado oscuro del comercio mundial de cereales. El impacto de las cuatro grandes comercializadoras sobre la agricultura mundial», informe de investigación, Oxfam, Londres, 2012.
- Ortiz, Ricardo: “Los tratados bilaterales de inversión y las demandas en el Ciadi: la experiencia argentina a comienzos del siglo XXI”, informe, Foro Ciudadano de Participación por la Justicia y los Derechos Humanos (FOCO), Buenos Aires, 2006.
- Oxfam: “La fiebre del azúcar. Los derechos sobre la tierra y las cadenas de suministro de las mayores empresas de alimentación y bebidas”, nota informativa, 2/10/2013, disponible en <www.oxfam.org/>.
- Quist, David e Ignacio H. Chapela: “Transgenic DNA Introgressed into Traditional Maize Landraces in Oaxaca, Mexico” en *Nature* N° 414, 11/2001, pp. 541-543.
- Rama, Ruth y John Wilkinson: “Foreign Direct Investment and Agri-Food Value Chains in Developing Countries: A Review of the Main Issues” en *FAO: Commodity Market Review 2007-2008*, Roma, 2008.
- Reardon, Thomas y Julio Berdegú: “El papel del comercio minorista en la transformación de los sistemas agroalimentarios. Implicancias para las políticas de desarrollo”, *Debates y Temas Rurales* N° 10, RIMISP, Santiago de Chile, 2008.
- Riveros Serrato, Hernando y Juan Manuel Gámez: “Tendencias de los mercados agroalimentarios, diferenciación por segmentos y principales actores” en Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA): *Desarrollo de los agronegocios en América Latina y el Caribe. Conceptos, instrumentos, proyectos de cooperación técnica*, IICA, San José de Costa Rica, 2014.
- Ruiz Acosta, Miguel A.: “La crisis agroalimentaria mundial y el acaparamiento de tierras a principios del siglo XXI”, trabajo presentado en el Foro Dinámica Mundial del Acaparamiento de Tierras, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 9 de junio de 2011.
- Sassen, Saskia: “Hacia una proliferación de ensamblajes especializados de territorio, autoridad y derechos” en *Cuadernos del CENDES* año 23 N° 62, 5-8/2006.
- Sauer, Sergio y Sergio Pereira Leite: “Agrarian Structure, Foreign Investment in Land, and Land Prices in Brazil” en *Journal of Peasant Studies* vol. 39 N° 3-4, 2012, pp. 873-898, sobre la base de INCRA, mayo de 2010, disponible en <http://dx.doi.org/10.1080/03066150.2012.686492>.
- Soto Baquero, Fernando y Sergio Gómez (eds.): *Reflexiones sobre la concentración y extranjerización de la tierra en América Latina y el Caribe*, FAO, s./l., 2013.



Stecher, Antonio, Lorena Godoy y Juan Pablo Toro: “Condiciones y experiencias de trabajo en la sala de venta de un supermercado. Explorando los procesos de flexibilización laboral en el sector del *retail* en Chile” en *Polis* vol. 9 N° 27, 12/2010, disponible en <<http://polis.revues.org/1037>>.

Sztulwark, Sebastián y Hernán Braude: “La adopción de semillas transgénicas en Argentina. Un análisis desde la perspectiva de la renta de innovación” en *Desarrollo Económico* vol. 50 N° 198, 7-9/2010.

Transnational Institute (TNI): “Licensed to Grab. How International Investment Rules Undermine Agrarian Justice”, informe, TNI, enero de 2015, disponible en <www.tni.org>.

UNCTAD: *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, ONU, Ginebra, 2011.

UNCTAD: *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, ONU, Ginebra, 2013.

UNCTAD: “Recent Development in Investor-State Dispute Settlement (ISDS)”, IIA Issue Note N° 1/2014, disponible en <www.unctad.org/diae>.

UNCTAD: *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*, ONU, Nueva York-Ginebra, 2015.

Wilkinson, John: “Transformações e perspectivas dos agronegócios brasileiros” en *Revista Brasileira de Zootecnia* v. 39 (supl. especial), 7/2010, pp. 26-34.

WWF: *El crecimiento de la soja: impactos y soluciones*, WWF International, Gland, 2014.

Anexo

Principales empresas agroalimentarias (*trading* y comercio internacional) que operan en ALC —según facturación en 2013, en millones de dólares estadounidenses—

Nro. orden	Empresa	País	Actividad	Ventas 2013	Origen del capital
1	Cargill	Brasil	Comercio internacional, acopio, transporte, logística	10.593,80	EEUU
2	Copersucar	Brasil	Comercialización de azúcar y etanol, logística	10.244,80	Brasil
3	Louis Dreyfus Commodities	Brasil	Comercio internacional, acopio, transporte, logística	5.961,30	Suiza
4	ADM do Brasil	Brasil	Comercio internacional, acopio, transporte, logística	4.856,00	EEUU
5	Cargill*	Argentina	Comercio internacional, acopio, transporte, logística	3.719,80	EEUU
6	Louis Dreyfus*	Argentina	Comercio internacional, acopio, transporte, logística	3.372,30	Suiza
7	Bunge Argentina*	Argentina	Comercio internacional, acopio, transporte, logística	2.449,70	EEUU
8	Agricultores Federados Argentinos*	Argentina	Comercio internacional, acopio, transporte, logística	1.428,30	Argentina

* Facturación estimada.

Fuente: elaboración propia sobre la base del *ranking* de 500 empresas latinoamericanas de *AméricaEconomía*, Cepal e información de las empresas.



Principales empresas agroalimentarias (insumos) que operan en ALC –según facturación en 2013, en millones de dólares estadounidenses–

Nro. orden	Empresa	País	Actividad	Ventas 2013	Origen del capital
1	BASF	Brasil	Química/Farmacía	3.333,50	Alemania
2	Bayer	Brasil	Química/Farmacía	2.895,20	Alemania
3	Syngenta*	Brasil	Semillas	2.715,00	Suiza
4	Mosaic*	Brasil	Química/Farmacía	2.385,20	EEUU
5	Heringer Fertilizantes	Brasil	Química/Farmacía	2.317,00	Brasil/EEUU
6	SQM	Chile	Potasio para fertilizantes agrícolas y minería	2.203,10	Chile/Canadá/EEUU
7	Syngenta Agro	México	Semillas	2.134,80	Suiza
8	DuPont	Brasil	Química/Farmacía	1.991,70	EEUU
9	Nidera Sementes	Brasil	Semillas	1.830,10	Holanda
10	Nidera*	Argentina	Semillas	1.809,00	Holanda
11	Grupo Dow*	Argentina	Petroquímica/Química	1.744,30	EEUU
12	BASF Mexicana	México	Química/Farmacía	1.350,60	Alemania
13	Bayer de México*	México	Química/Farmacía	1.303,20	Alemania

* Facturación estimada.

Fuente: elaboración propia sobre la base del ranking de 500 empresas latinoamericanas de *AméricaEconomía*, Cepal e información de las empresas.



**Principales empresas agroalimentarias (producción primaria) que operan en ALC
–según facturación en 2013, en millones de dólares estadounidenses–**

Nro. orden	Empresa	País	Actividad	Ventas 2013	Origen del capital
1	Grupo Votorantim	Brasil	Forestal y citrícola, entre otros	11.214,90	Brasil
2	Tereos	Brasil	Procesamiento de azúcar, cereales, etanol	3.793,80	Francia
3	Amaggi	Brasil	Productor de soja, maíz, algodón, semillas	3.666,80	Brasil
4	Coamo	Brasil	Cooperativa agroindustrial (soja, café, trigo); producción, acopio y comercio internacional	3.320,90	Brasil
5	Souza Cruz	Brasil	Tabaco y derivados	2.683,90	Reino Unido
6	Biosev	Brasil	Procesamiento de azúcar; producción de etanol	2.061,90	Suiza
7	C. Vale	Brasil	Cooperativa avícola	1.756,10	Brasil
8	Grupo Algar	Brasil	Holdings agropecuario (siembra y comercialización de soja y maíz; crianza de ganado) y telecomunicaciones	1.646,40	Brasil
9	Philip Morris de México	México	Tabaco y derivados	1.522,90	EEUU

Fuente: elaboración propia sobre la base del *ranking* de 500 empresas latinoamericanas de *AméricaEconomía*, Cepal e información de las empresas.



**Principales empresas agroalimentarias (comercio y distribución) que operan en ALC
–según facturación en 2013, en millones de dólares estadounidenses–**

Nro. orden	Empresa	País	Actividad	Ventas 2013	Origen del capital
1	Walmart México	México	Comercio	32.494,00	EEUU
2	GPA Grupo Pão de Açúcar CBD	Brasil	Comercio	24.634,60	Francia
3	Cencosud Chile	Chile	Comercio	19.743,90	Chile
4	Carrefour Brasil	Brasil	Comercio	14.519,20	Francia
5	Walmart Brasil	Brasil	Comercio	12.156,40	EEUU
6	Organización Soriana	México	Comercio	8.032,50	México
7	Oxxo (FEMSA Comercio)	México	Comercio	7.462,60	México
8	Sam's Club*	México	Comercio	7.228,40	EEUU
9	Walmart Chile	Chile	Comercio	6.051,30	EEUU
10	Grupo Chedraui	México	Comercio	5.072,00	México
11	Atacadão	Brasil	Comercio	5.007,00	Francia
12	Almacenes Éxito	Colombia	Comercio	4.918,70	Francia
13	Carrefour Argentina	Argentina	Comercio	4.033,40	Francia
14	Cencosud Brasil*	Brasil	Comercio	4.007,50	Chile
15	Hipermercados Líder*	Chile	Comercio	3.868,60	EEUU
16	Arcos Dorados	Argentina	Comercio	3.859,90	EEUU
17	Grupo Sanborns	México	Comercio minorista y otros	3.096,40	México
18	Makro	Brasil	Comercio	2.932,10	Holanda
19	Costco México	México	Comercio	2.894,50	México
20	Jumbo Retail Argentina*	Argentina	Comercio	2.854,90	Chile
21	Assai (CBD)	Brasil	Comercio	2.673,90	Francia
22	Supermercados Jumbo	Chile	Comercio	2.516,10	Chile
23	Supermercados Santa Isabel*	Chile	Comercio	2.295,20	Chile
24	Supermercados La Favorita	Ecuador	Comercio	2.104,40	Ecuador
25	Cencosud Colombia	Colombia	Comercio	1.995,60	Chile
26	Dia Brasil	Brasil	Comercio	1.984,70	España
27	InRetail Perú Corp. y Sub.	Perú	Comercio	1.905,60	Perú
28	Supermercados Guanabara	Brasil	Comercio	1.902,30	Brasil
29	Coto*	Argentina	Comercio	1.855,00	Argentina
30	McDonald's*	Brasil	Comercio	1.842,00	EEUU
31	Grupo Wong (Cencosud)	Perú	Comercio	1.700,60	Chile
32	Walmart Argentina	Argentina	Comercio	1.651,50	EEUU
33	Grupo Palacio de Hierro	México	Comercio	1.635,70	México
34	Hipermercados Metro (Cencosud Retail Perú)	Perú	Comercio	1.498,70	Chile
35	Grupo Gigante	México	Comercio	1.464,80	México
36	Condor Super Center	Brasil	Comercio	1.362,10	Brasil
37	Irmãos Muffato & Cía.	Brasil	Comercio	1.328,20	Brasil

* Facturación estimada.

Fuente: elaboración propia sobre la base del ranking de 500 empresas latinoamericanas de *AméricaEconomía*, Cepal e información de las empresas.



**Principales empresas agroalimentarias (alimentos y bebidas) que operan en ALC
–según facturación en 2013, en millones de dólares estadounidenses–**

Nro. orden	Empresa	País	Actividad	Ventas 2013	Origen del capital
1	JBS-Friboi	Brasil	Alimentos	39.658,00	Brasil
2	FEMSA	México	Bebidas/Licores	19.725,70	México
3	Ambev	Brasil	Bebidas/Licores	14.851,60	Bélgica/Reino Unido
4	Bunge Alimentos	Brasil	Alimentos	14.145,80	EEUU
5	Grupo Bimbo	México	Alimentos	13.451,40	México
6	BFR Foods	Brasil	Alimentos	13.028,70	Brasil
7	Coca-Cola FEMSA	México	Bebidas/Licores	11.923,60	México
8	Coca-Cola (1)	Brasil	Bebidas/Licores	11.430,00	EEUU
9	Marfrig	Brasil	Alimentos	8.007,20	Brasil
10	Grupo Modelo	México	Bebidas/Licores	6.771,70	Bélgica/Reino Unido
11	Unilever do Brasil	Brasil	Alimentos y otros	6.531,20	Reino Unido/ Holanda
12	Nestlé (1)	Brasil	Alimentos	5.766,50	Suiza
13	CRBS Indústria de Refrigerantes	Brasil	Bebidas/Licores	5.336,80	Bélgica/Reino Unido
14	Cervecería Cuauhtémoc-Heineken	México	Bebidas/Licores	5.237,20	Holanda/México
15	Arca Continental	México	Bebidas/Licores	4.616,30	México/EEUU
16	Pepsico de México	México	Bebidas/Licores	4.238,90	EEUU
17	Gruma	México	Alimentos	4.135,20	México
18	Sigma	México	Alimentos	3.744,10	México
19	Grupo Industrial Lala	México	Alimentos	3.298,30	México
20	Nestlé de México	México	Alimentos	3.179,00	Suiza
21	Molinos Río de la Plata	Argentina	Alimentos	3.135,30	Argentina
22	Grupo Nutresa	Colombia	Alimentos	3.067,20	Colombia
23	Industrias Bachoco	México	Alimentos	3.035,00	México
24	Embotelladora Andina	Chile	Bebidas/Licores	2.905,30	Chile
25	Grupo Xignux	México	Alimentos (carne)/Industria eléctrica/Infraestructura	2.808,50	México
26	Arcor	Argentina	Alimentos	2.649,00	Argentina
27	Cultiba	México	Bebidas/Licores	2.556,70	México
28	Aceitera General Deheza	Argentina	Alimentos	2.503,20	Argentina
29	Agrosuper*	Chile	Alimentos	2.468,80	Chile
30	Mínerva	Brasil	Alimentos	2.329,30	Brasil
31	CCU	Chile	Bebidas/Licores	2.285,80	Chile/Holanda
32	Aurora Alimentos	Brasil	Alimentos	2.190,40	Brasil
33	Alicorp	Perú	Alimentos	2.083,70	Perú
34	SuKarne	México	Alimentos	2.021,00	México
35	Holding Alimentario del Perú	Perú	Alimentos	2.017,10	Perú



Nro. orden	Empresa	País	Actividad	Ventas 2013	Origen del capital
36	M. Dias Branco	Brasil	Alimentos	1.840,50	Brasil
37	Pepsi-Cola Brasil	Brasil	Bebidas/Licores	1.830,00	EEUU
38	AJE Group*	Perú	Bebidas/Licores	1.745,00	Perú
39	Grupo Brasil Kirin	Brasil	Bebidas/Licores	1.685,20	Japón
40	Vicentín*	Argentina	Alimentos	1.625,60	Argentina
41	Camil	Brasil	Alimentos	1.584,80	Brasil
42	Unilever de Argentina	Argentina	Alimentos y otros	1.512,60	Reino Unido/Holanda
43	Cervecería y Maltería Quilmes*	Argentina	Bebidas/Licores	1.483,10	Bélgica/Reino Unido
44	Danone	México	Alimentos	1.407,20	Francia
45	Mastellone Hnos.*	Argentina	Alimentos	1.372,10	Argentina
46	Caramuru	Brasil	Alimentos	1.299,20	Brasil
47	UCP Backus & Johnston	Perú	Bebidas/Licores	1.267,50	Reino Unido
48	Grupo Industrial Maseca	México	Alimentos	1.256,10	México

* Facturación estimada.

Fuente: elaboración propia sobre la base del ranking de 500 empresas latinoamericanas de *AméricaEconomía*, Cepal e información de las empresas.



Autora

Silvia Gorenstein

Economista. Es investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) de Argentina. Este análisis fue elaborado con la colaboración de Ricardo Ortiz, sociólogo y docente de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires (UBA).

Pie de imprenta

Nueva Sociedad | Fundación Friedrich Ebert
Defensa 1111, 1° A | C1065AAU
Ciudad de Buenos Aires | Argentina
Tel./Fax: +5411 4361-4108 / 4361-4871
www.nuso.org

Responsable

Caroline De Gineste
Coordinadora del proyecto sobre
Agricultura y Alimentos
<cdegineste@nuso.org>

Nueva Sociedad

Revista latinoamericana de ciencias sociales abierta a las corrientes de pensamiento progresista, que aboga por el desarrollo de la democracia política, económica y social en América Latina y el Caribe. Se publica en forma bimestral desde 1972 y actualmente tiene sede en Buenos Aires, Argentina. NUEVA SOCIEDAD es un proyecto de la Fundación Friedrich Ebert.

Se prohíbe el uso comercial de los medios publicados por la Fundación Friedrich Ebert (FES) sin un consentimiento escrito de la FES.

Las opiniones expresadas en esta publicación no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de la Fundación Friedrich Ebert.