

UN ANÁLISIS PRELIMINAR DE LAS TRANSFORMACIONES RECIENTES EN LA AGRICULTURA LATINOAMERICANA

Eduardo Gudynas¹

Presentación

El presente artículo está basado en una presentación ofrecida en el seminario "La agricultura latinoamericana frente a las negociaciones comerciales (OMC-bilaterales): movilización social y articulación internacional", convocado por el Grupo de Trabajo en Agricultura de la Alianza Social Continental y otras organizaciones en Rio de Janeiro (21-22 agosto 2008).

Introducción

La agricultura y ganadería en América Latina ha recuperado parte de su pasada importancia económica, al calor de los incrementos en los precios de los alimentos y un flujo exportador notable. En algunos países, los productos agroalimentarios se han convertido en las estrellas del crecimiento económico, y cierto optimismo se respira entre las agroindustrias.

El presente artículo ofrece una revisión de algunas ideas claves sobre estas transformaciones recientes en la agropecuaria latinoamericana. El análisis articula de forma heterodoxa la economía política y la ecología política de ese sector, y lo hace desde la perspectiva del desarrollo sostenible. En este artículo se postula que los cambios actuales en la agropecuaria no son apenas de grado o una profundización de viejas tendencias, sino que representan transformaciones radicales. Estas se basan en una expansión del nuevo capitalismo sobre los procesos y actores involucrados en la agropecuaria, generando una mercantilización todavía más profunda y la fragmentación de la producción. Este cambio opera esencialmente por la imposición y adopción de un cierto estilo de producción antes que por la propiedad de la tierra o de los medios de producción. Estos cambios tienen consecuencias muy diferentes entre los distintos actores sociales, y por sobre todas las cosas afecta negativamente a las comunidades campesinas y agricultores familiares, quienes corren serios riesgos.

En consecuencia, en este trabajo se abordan algunos puntos destacados en estas transformaciones, jerarquizados en referencia a las discusiones actuales entre varios movimientos sociales. Por lo tanto no pretende ser una revisión exhaustiva de toda esta temática, sino que es un aporte enfocado especialmente en las organizaciones de la sociedad civil.

1. La herencia de las reformas de mercado

Los balances de las reformas de mercado de inspiración neoliberal se desarrollaron esencialmente durante las décadas de 1980 y 1990. Muchos análisis sobre sus consecuencias han enfocado sobre todos situaciones y problemáticas urbanas, como la pobreza en las grandes ciudades, la proliferación de villas miseria, el deterioro de la salud pública. Pero es importante tener presente que esas reformas también impactaron fuertemente en el medio rural, e incluso es probable que allí tuvieron lugar efectos aún más graves. Estas generaron una serie de cambios que explican en parte la situación actual, y entre los cuales es necesario subrayar algunos de ellos (informaciones complementarias en Teubal, 2001; Gudynas, 2004; Delgado, 2008).

Un primer aspecto es esencialmente económico: tuvo lugar una liberalización económica en varias dimensiones. En el área comercial se redujeron las restricciones y condiciones del comercio exterior, se desmontaron protecciones arancelarias, en algunos casos se desmontaron los mecanismos de precios mínimos, y en otros los programas de créditos blandos y otras asistencias a los productores. Las políticas macroeconómicas se alteraron, incluyendo por ejemplo altas tasas de interés, tasas cambiarias desventajosas, etc., que se sumaron a medidas más amplias englobadas en los ajustes estructurales. En algunos países, los tratados de libre comercio (TLC) acentuaron esa liberalización (el ejemplo paradigmático es México bajo el TLCAN). La producción nacional, y los actores rurales, quedaron librados a su propia suerte, lo que reforzó ese sesgo economicista, y en especial favoreciendo a un sector agroempresarial orientado hacia la exportación.

Una segunda cuestión fue el debilitamiento de los mecanismos de asistencia social y apoyo a los productores rurales. Recordemos que para las perspectivas neoliberales más ortodoxas, la propia idea de justicia social desaparece. El gasto público agrícola por habitante rural ha caído en varios países (como Brasil, Argentina, México, Costa Rica, Perú, etc.), aunque recientemente aumentó en Chile, Panamá, Ecuador, Guatemala y Uruguay entre otros (CEPAL, 2007).

Un tercer cambio redujo la idea del desarrollo rural hasta llevarla al borde de la extinción. En efecto, el desarrollo rural, como conjunto de disciplinas vinculadas al desarrollo, y a su expresión en el medio rural, ha quedado en el olvido, pocas personas e instituciones parecen interesados en esas cuestiones, y se concibe que la producción rural es como cualquier otro proceso económico, que puede debe quedar en manos de un “gerenciamiento” empresarial. La problemática del desarrollo como una construcción política se ha vuelto raquítica, los esfuerzos de planificación y promoción son limitados y en muchos casos incluso criticados. Esto tiene variadas consecuencias: el cargo de ministro de agricultura, que décadas atrás estaba revestido de importancia ahora ha pasado a ser un puesto de menor jerarquía, las tareas de planificación del desarrollo rural han perdido relevancia, etc.

La herencia de estos procesos ha sido analizada por varios autores recientemente, y ha sido denunciada por muchas organizaciones sociales. Existen coincidencias en alertar sobre la persistencia de la pobreza rural, la persistencia de serios problemas en la tenencia y acceso a la tierra, y las enormes dificultades económicas de los pequeños y medianos productores rurales. Eso ha desembocado en una baja participación de la producción agropecuaria dentro de las economías nacionales. En efecto, la participación del Valor Agrario en el PBI, en promedio se ha mantenido entre 6,5% en 1990 y 6,0 % en 2000 (en el año 2005 fue del 6,3%) (CEPAL, 2007).

El nivel de los ingresos de la población rural es de bajo a bajísimo, y en muchos sitios se debe complementar con ingresos que se generan en tareas que no son agropecuarias. Pero a pesar de esa baja representación, los acontecimientos más recientes en los mercados globales y la agricultura latinoamericana, hacen que su importancia se elevara dramáticamente.

Esto ha tenido lugar por la expansión exportadora de muchos productos agropecuarios, su relevancia en las economías nacionales, así como por la organización de los actores sociales del medio rural, y un creciente número de conflictos y protestas enfrentando problemas como el acceso a la tierra, empobrecimiento o impactos sociales y ambientales.

2. Tensiones, claroscurros y transformaciones recientes

Considerando esos y otros aspectos de las reformas de mercado, se generaron las condiciones para cambios más radicales que están actualmente en marcha. Entre los cambios más importantes seguidamente se comentan algunos de ellos.

Nuevos paquetes tecnológicos

Avanza la difusión de una nueva agropecuaria de creciente tecnificación, manipulaciones mayores sobre la Naturaleza, y fuerte uso de la biotecnología. Esta nueva versión es presentada como “paquetes” tecnológicos, que entre sus características más conocidas se encuentran el uso de transgénicos, aplicación de nuevas estrategias de siembra (siembra directa, siembra de precisión, etc.), químicos de nueva generación, uso intensivo de conocimiento, apoyo en tecnologías de la información, etc.

La tendencia de estas estrategias es reforzar la intensificación de la “revolución verde”, y si bien hay aspectos positivos (por ejemplo, la “siembra directa” o de “cero laboreo”), se la presenta siempre como un “paquete”, donde no se pueden excluir sus aspectos negativos (por ejemplo, el uso de agroquímicos como el herbicida glifosato). Los paquetes están orientados en especial a la expansión de los monocultivos en la agricultura, y la ganadería intensiva (particularmente los llamados “feed lots”). Estos paquetes están diseñados para insertar productos en el mercado bajo mayores márgenes de rentabilidad, bajo esquemas de prácticas empresariales en el agro.

La transnacionalización

La transnacionalización de la agropecuaria se ha acentuado. Los “paquetes” descritos arriba, en su mayoría han sido desarrollados, son promovidos e implantados por empresas y corporaciones, generalmente transnacionales y en algunos casos por universidades y centros de investigación en los países industrializados. Las capacidades de investigación e innovación científico-técnica propia en América Latina se han deteriorado y juegan un papel menor, y por lo tanto los cambios en los modos productivos son muy dependientes de los paquetes promovidos por empresas extranjeras, donde las grandes corporaciones transnacionales juegan un papel predominante.

Entre las grandes empresas de América Latina, en los sectores agroindustria y alimentos se destacan diez compañías (cuadro 1), la mayor parte brasileñas, seguidas por algunas de México y Argentina, cuyas ventas totales superaron los 57.719 millones de dólares. El comercio exterior de los productos agroalimentarios está concentrado en grandes empresas, incluyendo transnacionales conocidas como Bunge & Born, ADM, Dreyfuss, Cargill, etc., que operan en varios casos desde subsidiarias en cada país, a las que se suman compañías latinas que están dando sus primeros pasos internacionales (como el grupo Maggi y JBS Friboi de Brasil). Asimismo, en el sector de distribución de alimentos es notoria la presencia de

grandes cadenas de supermercados, algunas son translatinas mientras otras son globales (ejemplos son WalMart, Carrefour, Ahold, etc.). Pero también existe una presencia dominante de este tipo de corporaciones en sectores como agroquímicos y semillas (Monsanto, Dow Chemical, Dupont, Syngenta, etc.), el procesamiento de alimentos (Nestle, Unilever, Pepsico, etc.). La concentración se refuerza además por las fusiones y adquisiciones mutuas entre las corporaciones.

La presencia de estas grandes corporaciones reduce la transparencia, genera actores con enorme poder de influencia y lobby frente a los gobiernos, construyen cadenas de valor que se estructura a escala global, y se apoyan tanto en los gobiernos de sus países de origen como en las instituciones de la gobernanza global (particularmente la Organización Mundial de Comercio).

Cuadro 1. Diez mayores empresas del sector Agroindustria y Alimentos en América Latina.

Empresa	País	Sector	Ventas 2007 Millones US\$	Posición ranking
Bunge Alimentos	Brasil	Agroindustria	8 780	41
JBS Friboi	Brasil	Agroindustria	7 984	50
Cargill Brasil	Brasil	Agroindustria	7 746	58
Nestlé	Brasil	Alimentos	7 045	60
Grupo Bimbo	México	Alimentos	6 622	67
Sadia	Brasil	Alimentos	4 868	91
Cargill Argentina	Argentina	Agroindustria	4 721	94
Perdigão	Brasil	Alimentos	3 744	119
Grupo Maseca	México	Alimentos	3 281	136
Grupo Bertin	Brasil	Agroindustria	2 924	155

Fuente: Basado en América Economía, “500 mayores empresas de América Latina”, julio 2008.

Los componentes simbólicos

Los cambios tecnológicos, y los “paquetes” de nueva generación están revestidos por símbolos de modernidad, exactitud científica, alta productividad, y éxito. Se los presenta como la frontera en la investigación científica, y como ejemplos de emprendimientos de punta que colocan a este sector entre los más modernos e innovadores dentro de América Latina (ejemplos de esto son los análisis de Pieretti, 2001 para la siembra directa, o Salvador, 2001 quien desenfadamente defiende los “beneficios ambientales” de los agroquímicos). Revestidos bajo este

halo de exactitud se insertan perfectamente en la viejas posturas latinoamericanas de progreso, y por lo tanto son defendidos como la herramientas más moderna para avanzar en el aprovechamiento de los recursos naturales.

Bajo este nuevo simbolismo, las modificaciones tecnológicas de nueva generación son muy difíciles de cuestionar. Las posturas críticas desencadenan fuertes resistencias, y se denuncia que constituyen posturas que atrasarían el progreso nacional, impedirían el crecimiento económico, o que reflejan un pensamiento esquemático que obligaría a regresar a una economía primitiva.

Acentuación exportadora y “super ciclo” de commodities

Los cambios en la agropecuaria latinoamericana se han acelerado al calor del actual “super ciclo” de commodities. Este se expresa en el sector agroalimentario por un aumento en los precios, un incremento de la producción, una demanda sostenida, y una duración estimada en el orden de por lo menos diez años (ver por ejemplo, el temprano análisis de Heap, 2005, desde el mundo corporativo). La demanda sostenida obedece a varios factores, pero en el caso de los grandes agroexportadores de América Latina, es importante el papel de nuevos en Asia, y en particular en China.

El alcance de este “super ciclo” es motivo de controversia, ya que si bien es innegable un aumento reciente de los precios, incluso alcanzando records en referencia a las décadas recientes, de todos modos en una evaluación de largo plazo, la tendencia sigue siendo una caída en los valores de los commodities agropecuarios. Pero el punto importante es que los precios actuales son más altos que en el pasado reciente, existe una demanda importante y los accesos a los mercados se han facilitado en muchos casos. Esto explica la expansión sustantiva que ha tenido la producción agropecuaria, donde los cultivos con crecimiento más dinámicos son liderados por las oleaginosas (CEPAL, 2007).

Este proceso desemboca en una acentuación exportadora notable. Los productos más dinámicos están orientados a la exportación extra-regional. El promedio de exportaciones agropecuarias en el total de exportaciones es de 16% en 2005 en América Latina. Pero hay situaciones muy diversas, ya que si bien varios países son conocidos por ser grandes productores agroalimentarios (por ejemplo, Brasil, Colombia o Argentina), un examen más atento revela algunas particularidades. Considerando la proporción de exportaciones agroalimentarias sobre el total de las ventas al exterior, el primer lugar lo ocupa Paraguay, donde el 50% de sus

exportaciones son agroalimentos; está seguido por Nicaragua (49,5 %) y Argentina (40 %) (para los años 2002-04; basado en FAO, 2007).

La soja es un ejemplo dramático de la nueva agropecuaria latinoamericana. La producción combinada del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), y Bolivia, sobrepasa los 116 millones tons, convirtiéndole en el mayor productor mundial. Brasil por si solo es el segundo productor mundial (22 millones has, y 60 millones ton), y Argentina el tercero (17 millones has, 48 millones ton). Paraguay posee el mayor porcentaje de su área agrícola dedicada a la soja, mientras que la mayor tasa de crecimiento del cultivo de observa en Uruguay (un 2 636% entre 2000 y 2007; Gudynas, 2008). Casi toda esta soja es exportada hacia otras regiones, especialmente la Unión Europea y China.

El éxito de este tendencia desemboca en que algunos cultivos se convierten en los productos líderes en las exportaciones nacionales. Por ejemplo, en Brasil las exportaciones de soja alcanzaron los US\$ 11 400 millones en 2007, representando el 20% de las exportaciones agroindustriales totales. Exportaciones de este tipo a su vez se vuelven claves para asegurar la balanza comercial en varios países (notablemente Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay).

Este “super ciclo” de las commodities tiene una consecuencia clave en varios países Latinoamericanos: la vieja discusión sobre los precios de los productos agropecuarios pasa a ser suplantada por un debate sobre la apropiación de los excedentes, de los beneficios de esta bonanza comercial. Esto explica, por ejemplo, posturas comerciales nuevas en gobiernos como el de Brasil.

Los cambios en los precios de los productos básicos desencadenan otros dos problemas que deben ser tenidos en cuenta. Por un lado, el incremento en minerales y petróleo, hace que el precio de insumos agropecuarios claves, como combustibles y fertilizantes, aumenten. Por lo tanto, en algunos casos si bien la producción genera mayores ingresos, también los costos han aumentado notablemente y los márgenes de rentabilidad se estrechan. Por otro lado el aumento en el precio de los hidrocarburos hace que aumenten las presiones para dedicar los cultivos a biocombustibles, en lugar de obtener alimentos. Por lo tanto estos factores contribuyen a un aumento del precio de los alimentos, que en varios casos llegan a récords.

Mayor dependencia de la globalización

Esa acentuación en una agropecuaria exportadora se suma a otros factores que desembocan en una mayor dependencia de la globalización (sobre estos aspectos se pueden consultar, entre otros, a Teubal, 2001; Rodríguez, 2002; Cavalcante, 2003). En referencia a esta dimensión seguidamente se comentan algunos aspectos relevantes.

Aumenta el número de destinos comerciales pero buena parte de ellos son extra-Latinoamericanos. Por lo tanto, se refuerzan relaciones estrechas entre la producción local y nacional, con las condiciones y decisiones que se toman en otros continentes. Por ejemplo, la sequía en Australia afecta todo el comercio global en ganadería y lácteos; o las decisiones de cultivo de los agricultores en Estados Unidos tiene consecuencias sobre las intenciones de siembra de soja en el Cono Sur.

La crisis de las “hipotecas” en Estados Unidos, y la debacle financiera que le sigue, hace que una parte sustantiva del capital se mueva hacia los mercados de commodities. El “super ciclo” en estos productos contribuye a ese proceso. El ingreso de esos capitales, en algunos casos incluyendo fondos especulativos, hace que los precios aumenten todavía más. Pero de todos modos seguramente la tendencia a mediano plazo será de mayores oscilaciones, ya que muchos de esos capitales entrarán y saldrán de ese sector en cortos plazos, buscando rentabilidades inmediatas. Esto genera muchas incertidumbres y vaivenes en los precios, tal como se observa en los últimos meses (por ejemplo, los valores de cultivos como soja han tenido fluctuaciones enormes en períodos de meses).

Se han instalado en algunos países el uso de instrumentos financieros para el mercado agrolimentario. El caso más importante ha sido la creación y uso de los mercados de futuro en las bolsas regionales de Rosario (Argentina) y Sao Paulo (Brasil), y la aplicación de instrumentos financieros derivados (compras a futuro, seguros sobre el precio, etc.). Por lo tanto, las transacciones agroalimentarias se asemejan cada vez más a las típicas dinámicas de una bolsa de valores.

Las crisis repetidas, la débil legitimidad y falta de acuerdo en las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC), son un factor determinante en mantener un comercio global distorsionado. Las posturas permanecen muy diversificadas: por ejemplo, Estados Unidos, la Unión Europea y otras naciones mantienen su alto proteccionismo, países como Argentina o Uruguay, buscan la mayor liberalización posible, y finalmente, India, China, Venezuela, y otros, desean mantener medidas de salvaguarda para sus merca-

dos internos y sus agricultores. No existe consenso en reglas para el comercio global agroalimentario al menos en el marco de la OMC, y por lo tanto prevalecen las actuales distorsiones y tensiones en los mercados globales.

Se sigue acentuando la tendencia hacia la concentración del comercio agropecuario mundial, tanto de insumos como de productos, en unas pocas empresas transnacionalizadas, con mucho poder de acción político, junto al surgimiento de algunos grupos empresariales del sur que están dando sus primeros pasos en los negocios globales. Si bien este punto se comentó más arriba, aquí se debe agregar que se forman redes y cadenas a escala global articuladas alrededor de las corporaciones.

Todos estos factores, junto a otros de similar tipo, hacen que las condiciones globales tengan efectos determinantes sobre la marcha de la agropecuaria latinoamericana. Los cultivos más dinámicos están orientados hacia mercados extraregionales, y dependen de procesos e instituciones internacionales donde los márgenes de maniobra nacional sean muy acotados. Todas esas tendencias a su vez se articulan especialmente con los sectores agroindustriales, mientras que sus consecuencias marginan a los pequeños y medianos productores que quedan relegados a los mercados domésticos.

Crisis de los alimentos y soberanía alimentaria

Se ha desencadenado una crisis de los alimentos. Los recientes reportes indican aumentos del 72% en el precio promedio entre fines del 2006 a mediados del 2008 (SELA, 2008; ver además Rodríguez, 2008; von Braun, 2008). Esto se debe a muchas causas, y si bien algunas se comentan arriba, se debe agregar la persistencia de una estrategia donde se deriva parte de la producción hacia otros fines distintos de los alimentos, como son las raciones para animales y los agrocombustibles.

En el contexto del presente análisis es importante tener en cuenta varios aspectos. América Latina sigue enfrentando graves problemas alimentarios: los países que se encuentran en la peor situación son, en primer lugar, Haití, donde el 47% de la población es subnutrida. Completan la lista de las naciones más comprometidas Nicaragua (27%), República Dominicana (27%), Panamá (25%), y Guatemala y Bolivia (en los dos casos con 23%) (FAO, 2007). Es alarmante que en Guatemala y Panamá el nivel de subnutrición empeoró en los últimos años, mientras que en las demás naciones tuvieron lugar mejorías (algunas contundentes, como en Perú que bajó de un 42% subnutridos diez años atrás, a un 12%) (FAO, 2007). En esta problemática los factores que actúan son variados y escapan al

presente artículo, pero se debe recordar que las reformas de mercado y la liberalización comercial permitieron el ingreso de productos alimentarios importados a bajos precios, mientras desamparaba la agricultura nacional, y por lo tanto muchos países aumentaron su riesgos alimentarios.

La actual ola de aumento en el precio de los alimentos puede deteriorar la situación nutricional en esos países, mientras que en varios otros afectará sobre todo a los pobres urbanos. Se estima que estas alzas en los precios podrían sumar a 10 millones de personas a la pobreza e indigencia en América Latina (SELA, 2008). Esto ocurre por el aumento del precio en los alimentos tradicionales (como arroz, feijao, trigo, maíz, carne y leche) que se ha observado en muchos países latinoamericanos. Pero esto también ha permitido un resurgimiento del debate sobre la importancia de contar con una capacidad nacional en producir alimentos, y sobre las tensiones entre la agricultura exportadora versus aquella dedicada a la seguridad alimentaria. El debate sobre la “soberanía alimentaria” ha resurgido en muchos países.

Los factores vinculados a la globalización, el superciclo de commodities, la acentuación de la agricultura para la exportación, y la caída de los productos internos, genera enormes tensiones con las demandas nacionales (y regionales) de alimentos, y su potencial impacto social. Comparando los problemas de nutrición contra las exportaciones de agroalimentos, resulta impactante encontrar que cinco países tienen un alto nivel de agroexportaciones pero también sufren de una importante subnutrición. Este es caso de Bolivia, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay. Esto es un ejemplo de la aguda disociación en la agropecuaria, ya que la tendencia exportadora prevalece netamente sobre las necesidades alimentarias nacionales. Esta es otra de las consecuencias de una agricultura insertada en cadenas de producción globales.

Tabla 2. Comparación de la Subnutrición Alimentaria contra las Agroexportaciones.

		Exportaciones de Agroalimentos (% en el total exportado)			
		Menores (0 a 24 %)		Mayores (más 25 %)	
Subnutridos (% de la población total)	Bajo (menos de 10 %)	Chile Costa Rica México		Argentina Ecuador	Brasil Uruguay
	Alto (más 10 %)	Colombia Haití Perú Rep. Dominicana	El Salvador Jamaica Panamá Venezuela	Bolivia Honduras Paraguay	Guatemala Nicaragua

Fuente: Elaborado por el autor en base a datos de FAO, 2007.

Mercantilización de la producción rural

Ha tenido lugar una fuerte mercantilización de la producción en amplios sectores. En muchos casos, diferentes fases de la producción se tercerizan a otras personas o empresas, las que se ofrecen como vendedoras de “servicios” agropecuarios (por ejemplo, se contrata una empresa para sembrar, otra compañía realiza las fumigaciones, otra está encargada de la cosecha, etc.). Por lo tanto, el propietario de los predios abandona el control y ejecución directa sobre muchas de estas tareas. En el pasado, la agropecuaria se orientaba a producir mercancías, mientras que en esta nueva estructuración, ésta se ha fragmentado en componentes y funciones que a su vez se comportan como mercancías transables. Se generan entonces mercados asociados donde se ofrecen servicios para tareas tan diversas como laboreo de la tierra, polinización de plantas, fumigaciones y fertilización, logística de venta de cosechas, etc. Por momentos, esta fragmentación simula un cierto tipo de fordismo rural, donde los “operarios” especializados en una tarea la repiten de predio en predio, pero a la vez se intercalan otros componentes, tales como sistemas de logística para acceder a los insumos en muy corto tiempo, procesos de cultivo en gran escala, incluso en diferentes países, pero que pueden ser seguidos desde un solo lugar en tiempo real, y con agroindustrias que operan “just in time”.

En varios casos se da un paso más, y se alquila el predio o se realizan convenios a riesgo compartido sobre las cosechas (tanto mediado en dinero, como basado en porcentajes sobre las cosechas). Especialmente en el Cono Sur, se cede el control total de un predio a un “gerente” o “administrador”, el que a su vez puede representar a una empresa, fondo de inversión o consorcio. Estos nuevos actores manejan de unos pocos a centenares de predios. El “gerente” reemplaza al “hacendado”, “agricultor” o al “chacarero”, quien ya no controla la marcha diaria de su tierra; los MBA suplantando a los agricultores. Los criterios de comportamiento en estos nuevos administradores se hacen sobre todo bajo un sentido económico. La tradición familiar se pierde, y muchos hijos abandonan el campo y no desean regresar; en algunas zonas la población rural envejece. Diversos aspectos de la agropecuaria, que van desde sus aportes ambientales a cuestiones culturales, quedan opacadas o desaparecen bajo este énfasis mercantil.

Estos nuevos “gerentes” rurales pueden alcanzar enormes dimensiones. Uno de los mejores ejemplos es el grupo empresarial argentino “Los Grobo”. Su CEO, Gustavo Grobocopatel, es nombrado por la prensa como el “rey de la soja”, ya que controla más de 170 000 has (120 000 en Argentina, y el resto en Paraguay y Uruguay), produciendo 2 millones tons de soja, con ingresos de US\$ 450 millones (*Clarín*, Buenos Aires, Julio 20, 2008). Pero Grobocopatel se presenta a sí mismo como un “sin tierra”, ya que la mayor parte de esa superficie no le es propia sino que es rentada o controlada bajo diferentes tipos de acuerdos. Otro gigante argentino de este tipo es la compañía MSU que maneja 121 000 has, distribuida en cuatro países, 50 % dedicada a la soja, y que en su mayor parte también es arrendada o gestionada. Es muy interesante notar que MSU se presenta a sí misma como una empresa de gestión en agricultura y logística (*Fortuna*, Buenos Aires, Enero 5, 2008).

En muchos casos, estos nuevos administradores y gestores agropecuarios son meros intermediarios o extensiones operativas de corporaciones como Cargill, o Bunge & Born. En efecto, algunas corporaciones tienen programas que, por ejemplo, adelantan dinero sobre cosechas futuras, o brindan créditos para la compra de los insumos que producen a cambio de tomar las cosechas. Bajo ese tipo de herramientas, las corporaciones expanden su presencia vertical a lo largo de todo el proceso productivo. Por lo tanto, la acción de estos administradores y gestores agropecuarios no contradice la transnacionalización corporativa, sino que la refuerza en la práctica, pero incluso en un plano simbólico ya que la racionalidad empresarial, las valoraciones de costo / beneficio y la flexibilidad para lograr maximizar la renta, se cueñan dentro del quehacer cotidiano de los productores.

Esta tendencia está muy avanzada en los países del Cono Sur (incluyendo el sur y centro de Brasil), pero existen sectores similares en Perú, Ecuador, Colombia, México y algunos países centroamericanos, vinculados a agroindustrias exportadoras.

Algunos productores han aumentado sus ingresos, pero los márgenes de rentabilidad son muy estrechos, ya que también se incrementaron los costos de insumos y transporte. Bajo esas condiciones pueden verse obligados a entrar en estos esquemas de cesión del control de sus predios. Entretanto, los nuevos administradores que logran sumar bajo su control superficies mayores, generan economías de escala, logran comprar insumos con precios más ventajosos al manejar mayores volúmenes, comparten maquinaria entre varios predios, etc. Los predios pequeños o incluso aquellos en manos de productores individuales enfrentan riesgos mayores y menores márgenes de rentabilidad frente a los vaivenes económicos actuales. Asimismo, como una de las consecuencias de la herencia de las reformas de mercado fue el desmantelamiento de los mecanismos de protección a esos productores o de precios sostenidos, éstos ya no cuentan con muchas opciones alternativas en caso de problemas, y por lo tanto caen en la venta de sus predios o la cesión de su gestión.

Por lo tanto, la mercantilización agropecuaria golpea fuertemente a ciertos actores: agricultores familiares, pequeños y medianos productores, campesinos y comunidades indígenas que se dedican a la agricultura. Alguno de ellos subsisten acoplándose a cadenas de valor exitosas (por ejemplo en carne vacuna y lácteos, circuitos de comercio justo o productos orgánicos), pero la mayor parte tiene márgenes de rentabilidad muy estrechos. Algunos viven la paradoja de manejar mayores sumas de dinero, debido al alto precio de sus cosechas, pero a la vez los costos también aumentaron mucho, y ante cualquier fluctuación, o pérdida de productividad por problemas climáticos o sanitarios, caen en deudas. Los empresarios en problemas o endeudados son una de las presas favoritas para los nuevos gestores externos. Por ejemplo, Erali Maggi Scheffer, es un empresario brasileño que se especializa en cazar esos agricultores endeudados, para proponerles acuerdos donde les ofrece dinero para poder continuar sus actividades pero toma el control de sus predios y de sus cosechas. En 2007, siguiendo ese procedimiento, este empresario mantenía acuerdos con productores que ocupaban un total de 50 000 has en el centro de Brasil (*Dinheiro Rural*, Sao Paulo, Febrero 2007).

Propiedad de la tierra y control de los procesos agropecuarios

La profundización de la mercantilización de la producción, y en particular el papel de los gerentes que toman el control sobre los predios, debe ser analizada desde una perspectiva complementaria. Como se describió arriba, estos “gerentes” pueden administrar enormes superficies bajo diferentes tipos de convenios con sus dueños; no son propietarios pero en los hechos tienen el control sobre los procesos productivos (deciden qué se planta, cómo se planta, la comercialización, etc.). Estos convenios se hacen en grandes escalas geográficas, incluso pueden cubrir varios países, y con ellos se reduce el riesgo productivo, climático, y económico; además generan una economía de escala que les brinda mejores opciones para comprar insumos y vender la cosecha. El caso extremo son los llamados “pool de siembra” que se difunden en el Cono Sur.

Bajo este proceso tiene lugar una “concentración” que si bien no radica en la propiedad de la tierra, pero sin duda la gestión de la producción queda en menos manos. Además ocurre una extranjerización de la producción de muy variado tipo, incluyendo empresarios o compañías de empresas latinoamericanas, como de corporaciones transnacionales. Entre los casos más conflictivos se encuentra la presencia de grandes agricultores o empresarios brasileños operando en Paraguay y Bolivia. La acción de las corporaciones y de los intermediarios comerciales contribuyen a fijar ciertas reglas en los procesos productivos; éstas son reforzadas por la OMC. Por lo tanto, más allá de quién sea el dueño de la tierra, los productores quedan atrapados en un único tipo de agricultura, y una única opción productiva.

Durante mucho tiempo se ha enfatizado el problema de la propiedad sobre la tierra, y por lo tanto no se ha dado la misma atención estos “controles” sobre los procesos productivos. Enfrentamos ahora una situación donde enfrentamos una red de condiciones y condiciones sobre el uso productivo, la comercialización y hasta sobre cómo entender el desarrollo rural. Este control y condicionamiento de la producción, una vez más, golpea agudamente a los productores pequeños y familiares. Por lo tanto se generan fuertes condicionantes sobre qué cultivar y cómo hacerlo; muchos aspectos indicados arriba, que van desde el nuevo simbolismo de éxito de los monocultivos basados en transgénicos a la fuerte demanda internacional, hace que se difunda este tipo de producción. Por lo tanto la agenda de los debates ya no puede quedar restringida a la persistente problemática de la tenencia y propiedad de la tierra, sino que debe incorporar como se estructuran y condicionan las estrategias de desarrollo rural.

Creciente impacto ambiental y social

La nueva agropecuaria tiene altos impactos sociales y ambientales sobre los que existe una abundante bibliografía, reportes gubernamentales y denuncias desde la sociedad civil, y que por lo tanto no se repiten en el presente artículo. Sin embargo es necesario tener presente que la marcha actual de la agropecuaria genera nuevos avances sobre áreas naturales, desencadena impactos negativos en la biodiversidad y altas tasas de deforestación. Paralelamente, la intensificación agropecuaria implica un aumento en el uso de agroquímicos, desencadenando mayores problemas en contaminación especialmente en suelos y aguas. Asimismo, avanza la degradación de suelos, incluyendo compactación y erosión.

En la dimensión social, esta nueva agricultura no ha solucionado los problemas de pobreza rural ni en el acceso a la tierra, desencadena procesos de concentración que marginan a los pequeños agricultores y campesinos, y mantiene un clima de alta conflictividad en muchas regiones (por ejemplo en comunidades campesinas peruanas, grupos mapuches del sur de Chile, o alrededor de los “sin tierra” en Brasil). Entre los habitantes rurales, casi un 60% de ellos son pobres, una proporción mucho más alta que en el medio urbano; y más del 30% son indigentes, lo que corresponde a casi 40 millones de personas (valores para 2005; CEPAL, 2007). Este problema golpea especialmente a comunidades campesinas, grupos indígenas y afrodescendientes, así como a los niños. Las opciones de “salida” que ofrece la nueva agricultura son escasas. Por ejemplo, el sueño de una agricultura mecanizada de gran escala que contribuyera a generar empleo rural es insostenible. Considerando el caso de Brasil, se encuentra que en el cultivo de soja se ocupan 2 personas / año / 100 has, la caña de azúcar 10 y en el café 49; Noronha et al., 2006).

Es importante recordar que se repiten denuncias, en algunos casos se generan conflictos sociales de diferente escala, y que a pesar de estas cuestiones, parecería que los gobiernos pasan a considerar estos problemas como efectos indeseables pero inevitables de las estrategias de desarrollo que defienden. Los efectos negativos mayores desembocan en excluir y marginar a pequeños y medianos agricultores, que corren el riesgo de quedar como grupos testimoniales, marginalizados, y atados a mercados locales o nacionales, o algunos nichos exportadores protegidos.

En el contexto de la presente revisión se desea subrayar que casi todos los gobiernos, buena parte de la academia y los sectores empresariales, aceptan estos graves impactos ambientales y sociales, y los consideran inevitables. Aluden a que representan los “costos” de la modernización del campo, y que es necesario adap-

tarse al crecimiento económico que allí se vive. Se abusa de las imágenes de agricultores exitosos que controlan sus tractores automáticamente por medio de computadores con conexiones inalámbricas, mientras se esconde la persistencia de la indigencia rural. Asimismo, la pretensión de generar un balance entre los usos productivos y la conservación de la Naturaleza en América Latina se han roto definitivamente, y presenciamos una renovada carga contra las grandes áreas silvestres remanentes en el continente, para incorporarlas compulsivamente a la producción. El caso más claro es el ingreso a la Amazonia y la implantación de la Iniciativa en Infraestructura Regional de Suramérica (IIRSA), para tender las vías de transporte que permitirán insertarlas en el comercio global.

Integración regional

Los procesos de integración regional y acuerdos entre los países de América Latina se han multiplicado en las últimas décadas. Pero a pesar de esa tendencia, sus efectos en reorientar la agropecuaria han sido muy limitados, no se han establecido coordinaciones sustantivas en las estrategias productivas ni en las negociaciones comerciales.

Existen algunos antecedentes que se deben recordar. En la Comunidad Andina, el Acuerdo de Cartagena contempla el sector, y se ha aprobado un Programa Andino de Desarrollo Rural y Competitividad Agrícola, pero los intentos de una política común no fructificaron. En el MERCOSUR opera un grupo de negociaciones específicos en esa materia (Subgrupo 8 en la estructura de ese bloque), y una reunión especializada en agricultura familiar. Asimismo, a partir de los encuentros de ministros de agricultura se creó el Consejo Agropecuario del Sur. En el Sistema de Integración Centro Americano, existe un Consejo Agropecuario Centroamericano, donde se reúnen ministros y viceministros. Asimismo, en los acuerdos de libre comercio se ha abordado la temática agropecuaria. En el TLCAN la institucionalidad está reducida a los acuerdos bilaterales de México para productos agrícolas firmados separadamente con Estados Unidos y Canadá (véase por ejemplo Mella y Mercado, 2006 por una evaluación). Los tratados más recientes, como el acordado con Chile, con países centroamericanos y República Dominicana (CAFTA-RD), y con Perú y Colombia, reproducen los aspectos de liberalización y asimetría que aparecen en el TLCAN, desmontando las acciones internas posibles, y por lo tanto limitando seriamente cualquier coordinación con los países vecinos (véase por ejemplo Garay et al., 2006 para el caso colombiano).

Evaluando esta situación se observa que en ningún caso se han logrado “políticas comunes” agropecuarias entre países latinoamericanos, y en la mayor parte de los casos ni siquiera existen coordinaciones. En la práctica, las naciones compiten unas contra otras en más o menos los mismos rubros (por ejemplo, café, banano y caña de azúcar entre los países tropicales, o soja, carne y lácteos en las naciones australes).

Por lo tanto, las posturas en política internacional, así como en política comercial, reproducen y refuerzan las diferencias entre los diferentes países. La integración regional no ha logrado reducir las asimetrías en estos aspectos. Tampoco es permitido coordinar políticas comerciales a nivel global, tal como atestiguan las disputas entre varios grandes exportadores con la posición de Brasil en la recientemente fracasada reunión ministerial de la OMC en Suiza (julio 2008).

De todos modos hay una incipiente transnacionalización de empresas agropecuarias. El caso más notable es la expansión de compañías agropecuarias de Brasil en Bolivia, Paraguay, Uruguay y Argentina; así como a escala global (la compra de Swift y otros frigoríficos por JBS Friboi es el caso más importante). Esto genera un comercio intra-firma de nuevo tipo, que no necesariamente corresponde a una verdadera integración, sino a una articulación llevada adelante por las propias empresas.

La constitución de profundos cambios

Los contrastes, tensiones y problemas indicados en las secciones anteriores demuestran que se están desarrollando profundos cambios en la agropecuaria latinoamericana. Existe un cierto consenso sobre la mayor parte de estos cambios, pero su calificación puede ser dividida entre dos grandes corrientes. Muchos analistas consideran los cambios actuales como una acentuación de los viejos problemas, especialmente como herencia de las reformas neoliberales de mercado, y por lo tanto se enfrentaría un problema de grados. En el presente artículo, en cambio, se defiende la tesis que estamos en presencia de un proceso mucho más profundo, y por lo tanto está más allá de cambios de grado, y en realidad son cambios sustanciales o radicales.

Sin duda que las reformas de mercado, de base neoliberal, han jugado un papel clave en la situación actual. Pero muchos cambios han adquirido una dinámica propia, a pesar de que supuestamente esas reformas se han detenido años atrás en varios países, y en especial en aquellos bajo gobiernos progresistas. Asimismo, las condiciones globales actuales son diferentes, y hay novedades en los actores socia-

les y sus manifestaciones (que se describen más abajo). Por lo tanto, los resultados emergentes son mucho más agudos.

3. El contexto político actual

A partir de estos puntos es necesario considerar algunos aspectos de la situación actual. Una primera pregunta debe considerar si los actuales gobiernos, y los partidos políticos que los sostienen, mantienen la marcha de estas transformaciones, o se observan intentos de reforma. Especialmente es importante observar si los nuevos gobiernos de izquierda o progresistas, están generando nuevos abordajes a estas cuestiones.

La respuesta a esta cuestión es compleja. En muchos casos, los actuales gobiernos y sus bases políticas, mantienen las ideas esenciales que se arrastran desde las reformas de mercado (por ejemplo, en Chile, México, Perú y Colombia). En otros casos, los nuevos gobiernos de izquierda no han logrado establecer una estrategia agropecuaria o un desarrollo rural alternativo, y han profundizado el modelo exportador y basado en “paquetes” tecnológicos (son los casos de Argentina y Brasil). Hay situaciones donde se han anunciado cambios sustanciales, pero las medidas concretas vuelven a caer en el mismo (como sucede en Ecuador), o bien no se logran medidas efectivas de cambio, y persiste la dependencia comercial (observado en Bolivia y Venezuela).

Se pueden considerar algunos casos particularmente relevantes. En el caso de Argentina, la administración de Néstor Kirchner mantuvo, alentó y promovió una nueva agricultura. A pesar que en el reciente conflicto que el nuevo gobierno de Cristina Fernández de Kirchner mantuvo con asociaciones rurales, se pasó a cuestionar duramente la “sojización” del campo, un examen de la dinámica del sector indica que durante la gestión de Néstor Kirchner tuvo lugar el mayor aumento de la producción sojera: creció de un poco más de 31 millones de toneladas, en 2003/04, a más de 47 millones ton en 2006/07 (un incremento de casi el 50%) (Gudynas, 2008). Ese monocultivo fue activamente promovido ya que el aumento en sus exportaciones permitía mayores recaudaciones del gobierno a partir de un impuesto sobre las exportaciones.

En Brasil, se mantiene un esquema de ayuda y asistencias a la agroindustria, tanto por medio de créditos blancos (administrados por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social – BNDES), como por asistencia indirecta en obras de infraestructura y transporte (muchas de ellas incluidas en el reciente Programa de Aceleración del Crecimiento – PAC).

Los gobiernos de izquierda también muestran muchas dificultades en generar medidas realmente alternativas para enfrentar estas tensiones. Por ejemplo, en Ecuador, el presidente Rafael Correa presentó en 2008 su “mandato agrícola”, que consiste en un paquete de asistencia para la agricultura y los alimentos por un total de US\$ 415 millones, pero lastimosamente casi el 70% está destinado a subsidiar agroquímicos (US\$ 287 millones). Ese tipo de asistencia termina en manos de las empresas transnacionales de agroquímicos y refuerza la dependencia de las estrategias de la revolución verde, que es justamente una de las causas básicas de la crisis actual de la agricultura campesina.

En Argentina, como consecuencia de las crecientes tensiones y conflictos con varias asociaciones de productores rurales, el gobierno presentó algunos mecanismos supuestamente orientados a favorecer a los agricultores. Se implantaron compensaciones para devolver a esos agricultores parte de los impuestos a las exportaciones. Pero el examen de la aplicación de esa medida muestra que el valor total de ese fondo es modesto, y que además aproximadamente un 70% se destinó a la agroindustria (concentrado en unas pocas empresas), y apenas un 30% realmente alcanzó a los agricultores.

Existen algunos ejemplos alternativos. Por ejemplo, en Bolivia opera un circuito comercial regional preferencial de soja no transgénica, producida por campesinos, y que es comprada a condiciones más ventajosas por Venezuela. Pero la problemática de la propiedad rural persiste, y genera interpretaciones controvertidas (e.g. Ormachea Saavedra, 2007). En Brasil se aplican medidas de asistencia a los agricultores familiares desde el Ministerio de Desarrollo Agrario, aunque su volumen es mucho menor al disponible para la agroindustria. En Uruguay se anuncia una regulación más estricta sobre los ciclos de cultivo agrícola para detener el deterioro que originan los monocultivos de soja.

Pero en general, lo que se observa es que muchos gobiernos hacen poco y nada en este terreno, y otros se esfuerzan en medidas de compensación o asistencia focalizadas (tal como ocurre en Chile, Brasil o Uruguay). Bajo esta perspectiva se mantiene la estrategia que favorece la estrategia agropecuaria convencional, se promueven las exportaciones, y con parte de esos ingresos se mantienen algunos programas para reducir los impactos negativos que esa misma estrategia genera. Esas estrategias no permiten cambios radicales en los estilos de desarrollo rural, y termina convirtiendo a los ministerios de agricultura en una mezcla de agencia de promoción de exportaciones y programas de asistencia social para los sectores pobres del campo.

4. Nuevos y viejos conflictos, nuevos y viejos actores

En la nueva situación se manifiestan no sólo nuevos actores rurales, sino que viejos actores rurales que se expresan tanto bajo formas convencionales como nuevas. El ejemplo más evidente de estos cambios es la larga crisis que enfrentó a productores rurales, tanto grandes, como medios y pequeños, conservadores y progresistas, contra el gobierno de C. Kirchner en Argentina. La disputa se desencadenó a inicios de 2008 por un nuevo aumento en el impuesto a las exportaciones de granos (retenciones), que en el caso de la soja fue elevado al 44,1 % (véase Barsky y Dávila, 2008, por más detalles). Rápidamente surgieron protestas, se suspendió la comercialización de granos, y se conformó una alianza de amplio espectro que iba desde la Sociedad Rural de Argentina, asociaciones de ganaderos y agricultores, a la Federación Agraria Argentina, junto a grupos de “autoconvocados”.

En el caso argentino, durante ese conflicto desde el gobierno y actores cercanos a éstos (incluyendo no pocos académicos), se utilizaron etiquetas tales como “oligarquía rural”, mientras que desde las tiendas contrarias se los identificaba como un nuevo movimiento popular de resistencia. Esos análisis someros no se han detenido adecuadamente en analizar la confluencia de actores muy diversos en esa protesta, desde las grandes asociaciones de hacendados, como los medianos y pequeños productores, desde el viejo “patriciado” de cuño aristocrático a asociaciones locales de agricultores familiares vinculados con la izquierda. Las diferencias ideológicas e históricas entre estos grupos no eran ocultadas, pero en palabras del presidente de la Federación Agraria Argentina “estamos juntos no por amor, sino por el espanto” ante las medidas del gobierno. Asimismo, pocos han reparado en que buena parte de las organizaciones campesinas más pequeñas se mantuvieron al margen de esa disputa. Las prácticas en esa disputa también muestran novedades, en tanto reproducen las acciones y estéticas de los movimientos populares de resistencia al neoliberalismo de fines de la década de 1990. Así se cae en cacerolazos y bloqueos de caminos, pero que son defendidos ahora por actores muy diversificados, que van desde grandes hacendados a pequeños agricultores.

Esto ilustra articulaciones sociales de nuevo tipo, muchas de ellas inimaginables poco tiempo atrás, las que constituyen otro atributo de estos cambios radicales. Pero también existe un cambio notable en la naturaleza de las demandas y la disputa: la protesta reside en especial en las proporciones de apropiación del excedente económico que genera la nueva agricultura de exportación. En efecto, esa disputa no apuntaba al modelo de sojización en sí mismo, no cuestionaba el “pa-

quete” tecnológico de soja transgénica y herbicidas, sino que reclamaba una reducción en las retenciones. Solamente algunos actores sumaron reclamos sobre otros aspectos, tales como la situación de la ganadería (aunque de nuevo, era para volver a habilitar las exportaciones, o sea, se demandaba retornar a los circuitos globales). Esto representa otro aspecto de los cambios radicales actuales ya que responde a una profunda transformación ideológica sobre la naturaleza de la producción agropecuaria.

5. Algunos nuevos desafíos bajo la coyuntura actual

Los cambios radicales que se describieron más arriba generan algunos nuevos desafíos en el seno de los movimientos sociales. Es posible examinar algunos de ellos, como resultado de un ejercicio preliminar.

Por un lado existe una creciente transnacionalización y homogenización de la producción agropecuaria, que se globaliza, y que genera un optimismo en muchos actores por sumarse al “super ciclo” de las commodities. Como consecuencia la vieja discusión sobre los precios de los productos agropecuarios pasa a ser suplantada por un debate sobre la apropiación de los excedentes, de los beneficios de esta bonanza comercial. Esto explica, por ejemplo, posturas comerciales nuevas en gobiernos como el de Brasil (que acepta el costo social y ambiental de la expansión agroindustrial, en tanto espera tomar parte de sus beneficios económicos para financiar sus programas compensatorios focalizados). Pero eso también explica, al menos en parte, algunos conflictos rurales donde los actores disputan cómo aumentar su tajada en esos excedentes, pero no discuten la estructura de los procesos productivos. Esto genera enormes desafíos para las organizaciones ciudadanas comprometidas con cambios radicales, que van desde superar la creencia en esos supuestos beneficios hasta abordar con rigurosidad el escudo de innovación científica que cubre todo el sector. En otras palabras, no basta denunciar la presencia de empresas transnacionales o usar metáforas genéricas sobre el capitalismo global, y son necesarios argumentos no sólo críticos sino fundamentados que pongan en evidencia las limitaciones de las pretensiones científico técnicas y los reales costos sociales, económicos y ambientales de estas estrategias.

El número de personas involucradas en los temas rurales es bajo al compararse con los habitantes urbanos; la proporción de población rural representa el 22% del total en 2005 (CEPAL, 2007). Por lo tanto, la agenda de los temas rurales siempre corre el riesgo de quedar en segundo o tercer plano, tal como ha sucedido en muchos casos. Pero por otro lado, los actores rurales están muy organizados (como por ejemplo en organizaciones de terratenientes, agroindustriales, confede-

raciones campesinas o asociaciones de agricultores familiares). Esto determina que esos actores alcanzan un mayor peso político en algunos países. Finalmente, algunos sectores revisten una importancia crítica por varios motivos (históricos, sociales, políticos, etc., tales como el campesinado empobrecido) y por lo tanto no pueden ser desatendidos.

A pesar de esto, lastimosamente la mayor parte de los gobiernos redobla su apoyo a las estrategias convencionales asumiendo como inevitables la persistencia de bolsones de pobreza y marginación. Las organizaciones sociales, por lo tanto, no deberían discutir únicamente sobre las medidas compensatorias empleadas por esos gobiernos (como por ejemplo, programas de crédito, apoyo a la pequeña empresa rural, asistencia social, etc.), sino que es indispensable abordar en profundidad la propia naturaleza de esa estrategia de desarrollo, evitando la complacencia en manejar sus impactos únicamente por medidas de compensación cada vez más parecidas a la caridad.

De todos modos, estos actores sociales se están organizando bajo nuevos agrupamientos donde las viejas categorías son de dudosa utilidad. Este hecho genera tensiones y necesidades de revisión de las estrategias bajo las cuales las redes de la sociedad civil reclutan nuevos integrantes, se organizan y llevan adelante sus campañas.

En el caso de las relaciones con los llamados “gobiernos progresistas”, ya no es suficiente persistir en relaciones basadas en las viejas simpatías o antipatías políticas. Algunos de los ejemplos de más arriba indican que incluso en la nueva izquierda de esos gobiernos existen muchas limitaciones en sus propuestas agropecuarias, y se repite la creencia en maximizar la producción y la exportación para sostener el crecimiento económico. Es más, algunos gobiernos consideran que ha llegado el momento por muchos años esperado de sacar la mayor ventaja posible a las condiciones internacionales del comercio, sin advertir que al acentuar ese estilo de desarrollo rural se acentúan muchos problemas sociales y ambientales. Es necesario entonces recuperar la autonomía de los movimientos sociales, en particular en el seno de algunos viejos movimientos (como el sindicalismo), para poder volver a evaluar desapasionadamente a los gobiernos actuales, y hacerlo desde una perspectiva comprometida con la justicia social y ambiental.

Asimismo, la agropecuaria actual desempeña un papel clave en las economías nacionales, y en varios países las exportaciones generan aportes económicos muy importantes, mientras que la crisis en los precios de los alimentos hizo volver a recordar su relevancia interna. Este es otro factor que redobla la importancia de estos temas. Las organizaciones de la sociedad civil necesitan reflexionar sobre la

estructuración económica de la agropecuaria bajo nuevas miradas. Por ejemplo, en el caso de la transnacionalización está claro el papel negativo de las viejas y conocidas empresas transnacionales, pero los efectos de las compañías translatinas son similares, o incluso peores en algunos sectores, y no puede sostenerse una mirada benévola simplemente por el hecho que su casa matriz esté en un país latinoamericano. En particular se requiere una reflexión de mayor profundidad sobre el papel de las compañías mexicanas y brasileñas.

Finalmente, los procesos ilustrados en esta revisión dejan en claro que una vez más los pequeños productores y los campesinos quedan marginados y olvidados. Muchos apoyos financieros en realidad terminan en el sector agroindustrial, mientras que las medidas sociales compensatorias apenas logran paliar los efectos negativos de estos procesos. Si continúan estas tendencias se corre el riesgo de la desaparición de buena parte de la agricultura familiar, mientras que la agricultura campesina quedará atrapada en la pobreza y la subsistencia, dependiente de las oportunidades de algunos mercados locales o de la caridad social. Debemos reconocer que esta problemática es todavía más grave que en el pasado, y no enfrentamos problemas coyunturales o de grado, sino que se están desarrollando cambios que son sustanciales y radicales. Por ello las medidas parciales y aisladas son insuficientes; ya no es posible abordar en forma aislada las políticas comerciales, o los programas de asistencia social. Es necesario volver a discutir sobre el desarrollo en general, y sobre el desarrollo rural en particular, para generar cambios y alternativas más profundas y abarcadoras, bajo nuevas miradas, y que además deberán ser radicales.

Referencias bibliográfica

- BARSKY, O. Y M. DÁVILA (2008) La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentina. Sudamericana, Buenos Aires.
- CAVALCANTE, D. (2003) Globalización y agricultura: las nuevas necesidades de acumulación capitalista en el sector agrícola, pp 207-221, En: "Globalización, agricultura y pobreza" (F. Houtart, comp.). AbyaYala, Quito.
- CEPAL (2007) Indicadores para el seguimiento del Plan Agro 2015. Actualización 2007. CEPAL, Santiago de Chile.
- DELGADO, N.G. (2008) Política econômica, neoliberalismo e agricultura, pp 199-237, En: "Mundo Rural Brasileiro. Ensaio interdisciplinares" (L.F. de Carvalho C., G. Flexor y R. Santos, comps.). Mauad X y EDUR, Rio de Janeiro.
- FAO (2007) El estado mundial de la agricultura y la alimentación. FAO, Roma.
- GARAY, L.J., F. BARBIERI E I.M. CARDONA (2006) La negociación agropecuaria en el TLC – alcances y consecuencias. Planeta Paz, Bogotá.
- GUDYNAS, E. (2004) La perspectiva neoliberal y el énfasis mercantil en las nuevas estrategias agropecuarias, pp 9-20, En: Análisis de las políticas neoliberales y sus implicancias en la agricultura campesina andina" (F. Delgado, E. Serrano y M. Gracia A., comps.). AGRUCO, Cochabamba.
- _____ (2008) The new bonfire of vanities: soybean cultivation and globalization in South America. Development, en prensa.
- HEAP, A. (2005) China - The Engine of a Commodities Super Cycle. Smith Barney, Citigroup Global Markets.
- MELLA, J.M. Y A. MERCADO (2006) La economía agropecuaria mexicana y el TLCAN. Comercio Exterior, México, 56(3): 181-193.
- NOROÑA, S., L. ORTIZ Y S. SCHLESINGER (2006) Agronegocio e biocombustíveis: uma mistura explosiva. Núcleo Amigos da Terra, Rio de Janeiro.
- ORMACHEA SAAVEDRA, E. (2007) ¿Revolución agraria o consolidación de la vía terrateniente? CEDLA, Coyuntura No 16, La Paz.
- PIERETTI, R.A. (2001) Direct seed cropping in Argentina: economic, agronomic and sustainability benefits, pp 179-200, En: "Globalization and the rural environment" (O.T. Solbrig, R. Paarlberg y F. di Castri, comps.). D. Rockefeller Center Latin America, Harvard University Press, Cambridge.
- RODRÍGUEZ, A.G. (2008) Análisis exploratorio de la evolución de los mercados mundiales de materias primas agrícolas y de los precios de los alimentos. CEPAL, Santiago de Chile.
- SALVADOR, C. (2001) The environmentally positive aspects of the agrochemical industry in Argentina, pp 200-215, En: "Globalization and the rural environment" (O.T. Solbrig, R. Paarlberg y F. di Castri, comps.). D. Rockefeller Center Latin America, Harvard University Press, Cambridge.
- SELA (2008) El alza de los precios de los alimentos. Una respuesta de SELA. SP/RRAN-SALC/DT No 2 – 08, SELA, Caracas.

TEUBAL, M. (2001) Globalización y nueva ruralidad en América Latina, pp 45-65, En: “¿Una nueva ruralidad en América Latina?” (N. Giarraca, comp.). CLACSO, Buenos Aires.

TEUBAL, M. Y J. RODRÍGUEZ (2002) *Agro y alimentos en la globalización. Una perspectiva crítica*. La Colmena, Buenos Aires.

VON BRAUN, J. (2008) Rising food prices. What should be done? IFPRI, Policy Brief, Abril 2008, Washington.