

La conquista de las transnacionales

Estrategias empresarias y marcos regulatorios en los mercados agroalimentarios

**SILVIA GORENSTEIN /
RICARDO ORTIZ**

La incidencia del capital transnacional en la producción y distribución de alimentos se ha intensificado en América Latina y el Caribe. El poder de estas empresas se amplifica con continuas adquisiciones, fusiones, alianzas, contratos y acuerdos informales que buscan ampliar su capacidad de influencia y fortalecer sus posibilidades de expansión. Este proceso se ha combinado con la presencia creciente de las translatinas y con redefiniciones en los marcos que regulan la inversión extranjera directa y que limitan el ejercicio de las funciones de los Estados.

La transformación contemporánea de la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe está asociada a la tríada global alimento-forraje-combustible; esto es, a la convergencia de la producción de alimento humano y animal (forraje) con la generación de bioenergía. Mientras que el Cono Sur es un proveedor importante de la soja que sirve como

Silvia Gorenstein: es economista, especialista en planificación regional e investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) de Argentina, con base en el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur de la Universidad Nacional del Sur (IIESS-UNS). Es directora académica de la Maestría en Desarrollo y Gestión Territorial en la misma universidad. Ha investigado y publicado sobre transformaciones agroalimentarias y dinámicas territoriales.

Ricardo Ortiz: es licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires (UBA) y docente en la Facultad de Ciencias Sociales de esa universidad. Ha investigado y publicado sobre temáticas relacionadas con acuerdos de inversión y empresas transnacionales.

Palabras claves: agricultura, empresas transnacionales, regulaciones, translatinas, América Latina y el Caribe.

insumo para la producción de carne, también se han expandido otros «cultivos flexibles» o «comodines» –maíz, caña de azúcar y palma– con destino alimentario pero también utilizables como pienso o biocombustible.

La presencia del capital transnacional intensifica tendencias largamente instaladas en América Latina y el Caribe. Las transnacionales agroalimentarias desempeñan un papel clave en la dinámica de un proceso que incorpora diferentes territorios a las relaciones de producción y consumo globales. Con sus inversiones y a través de las modalidades organizativas que adoptan, conforman complejas estructuras (redes) y, actuando 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 en la región tres tendencias simultáneas: la entrada de nuevas firmas líderes mundiales, la expansión de las existentes y el accionar creciente de las empresas llamadas «translatinas».

■ La inversión extranjera directa (IED) y el crecimiento de las empresas translatinas

En los últimos 25 años, la inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe ha tenido comportamientos diferenciados: durante los años 90 hubo un fuerte incremento de la 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. En el primer lustro del siglo XXI, se verificó una caída del ingreso anual con una posterior recuperación y, a partir de 2006, un crecimiento con altibajos que llevó a duplicar los flujos anuales hasta 2014, cuando alcanzó los 160.000 millones de dólares¹.

Paralelamente, se produjo la aparición y el desarrollo de las empresas translatinas, que pasaron de representar 11,8% del total de ingresos de la IED entre 1996 y 2003, a 16% entre 2004 y 2013², acompañando el contexto de crecimiento

1. Comisión Económica para América Latina (Cepal): *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2014*, ONU, Santiago de Chile, 2015. La participación de los flujos de IED en el PIB regional se mantuvo constante entre 2% y 3%, debido al incremento de este.

2. Entre 1995 y 2003 el flujo promedio anual de IED de las translatinas estaba por debajo de los 10.000 millones de dólares; entre 2004 y 2009 tuvieron un piso de 17.000 millones de dólares y ascendieron hasta algo más de 40.000 millones de dólares, y posteriormente siguieron creciendo hasta oscilar entre los 30.000 y los 49.000 millones de dólares en la etapa 2010-2014. Cepal: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012*, Santiago de Chile, ONU, 2013; Cepal: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2014*, cit.; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*, ONU, Ginebra, 2015.

económico regional de la última década. Este proceso fue encabezado por los «campeones nacionales» latinoamericanos que, desde su posición de liderazgo, accedieron a los mercados de capitales y al financiamiento para ejecutar adquisiciones internacionales y *joint ventures*.

Ello se logró, en varios casos, mediante la adquisición de firmas que eran propiedad de empresas europeas y que actuaban en los mercados regionales, particularmente, en el de alimentos y bebidas y el comercio minorista. En las cadenas agroalimentarias³, las transnacionales y las translatinas han desplegado diversas estrategias que, en términos generales, profundizan la concentración, centralización y extranjerización del capital.

■ Producción agrícola y comercialización internacional

La expansión de las tierras destinadas a cultivos agroindustriales se basa tanto en la incorporación de nuevas superficies (no utilizadas previamente para tal fin), como en el desplazamiento de otras producciones o segmentos de la agricultura familiar orientados a los mercados locales. En este proceso se combina el crecimiento de los cultivos flexibles y la concentración, extranjerización y acaparamiento de tierras, entendido como el control extendido sobre grandes superficies y otros recursos, a través de diversos mecanismos que involucran el capital de gran escala nacional o internacional⁴. Así, hay capitales provenientes del Golfo Pérsico, China y Corea del Sur (en Argentina y Brasil); de Estados Unidos y países europeos (principalmente en Colombia, Perú y México); y de Japón (en Brasil, Colombia y Ecuador). Entre los capitales translatinos, los originarios de Argentina se orientan básicamente a los países del Mercosur; los de Brasil, a los países con los que comparte frontera, más Chile; y este último, a su vez, realizó adquisiciones de tierras destinadas a forestación y viñedos en Argentina, Brasil y Uruguay, más Colombia, Ecuador y Perú⁵.

Estas operaciones no siempre implican la transferencia de los títulos de propiedad de la tierra. Los *pools* de siembra –modalidad difundida desde Argentina

3. En general, integrada por la actividad primaria, la provisión de insumos (semillas, agroquímicos, maquinarias y equipos), comercialización, logística y transporte, industria de alimentos y bebidas, y gran distribución minorista.

4. Saturnino Borrás, 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.

5. *Ibíd.*; S. Borrás, Jennifer C. Franco, C. 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, Santiago de Chile, 2014.

y Uruguay– arriendan grandes superficies a terceros para producir en gran escala, centralizando aportes de capital y tecnología. Los ejemplos más relevantes son los de las argentinas Cresud y Los Grobo, que operan en Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil. En esta estrategia productiva, además, hay asociaciones de firmas locales con empresas o fondos extrarregionales, o 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 El Tejar, con sede en Londres, cultiva un millón de hectáreas de soja, maíz y algodón en Argentina, Brasil y Uruguay, y es solo propietario de 20% de sus tierras de cultivo y arrienda el resto⁶.

**Los *pools* de siembra
–modalidad difundida
desde Argentina y Uruguay–
arriendan grandes
superficies a terceros para
producir en gran escala ■**

Por su parte, el paquete tecnológico sobre el que se asienta el modelo de los cultivos flexibles está dominado por un pequeño grupo de corporaciones globales proveedoras de semillas, de agroquímicos y de fertilizantes. En tal sentido, las *big six* (Monsanto, Dupont, Dow, Basf, Syngenta y Bayer) han realizado importantes inversiones directas construyendo plantas de herbicidas, montando centros de servicios y adquiriendo empresas que contaban con redes nacionales de distribución que abarcan gran parte del territorio cultivable en América Latina y el Caribe. El proceso de concentración de estos mercados se sigue acentuando tanto por las ventas entre ellas de unidades de negocios como por las megafusiones entre corporaciones, y se explica por la fuerte complementariedad existente entre la demanda de semillas y la posibilidad de armar paquetes tecnológicos con otros productos de la marca, atándolos comercialmente.

Otra característica destacada es la estructura oligopólica que opera en la comercialización internacional de los *commodities* agrícolas. Solo cuatro empresas –Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Dreyfus, habitualmente conocidas como «Grupo ABCD»– controlan el comercio mundial e integran la compra de materias primas, almacenamiento y transporte, lo cual incluye sitios portuarios en los territorios de origen. Estas grandes *traders* manejan más de 90% de la comercialización externa de Brasil, tras un proceso de reversión

6. Sophia Murphy, David Berch y Jennifer Clapp: *El lado oscuro del comercio mundial de cereales. El impacto de las cuatro grandes comercializadoras sobre la agricultura mundial*, Oxfam, Londres, 2012.

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 venta⁷. Este fenómeno también se manifiesta en Argentina, donde la participación de estas empresas en las exportaciones de granos y subproductos oleaginosos se profundizó tras las políticas desregulatorias y privatizadoras de la década de 1990.

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 la presencia global, asociando las estructuras de comercialización a fondos de inversión en tierras (como en los casos de Dreyfus, de los *pools* agrícolas argentinos Cresud y Los Grobo o de la producción forestal en Uruguay). También las *traders* desarrollan dinámicas de financiarización a través de distintos tipos de herramientas (consorcios sobre capital de riesgo, fondos de cobertura, fondos de pensión y fondos soberanos). Las cuatro compañías hegemónicas participan de estas actividades de dos maneras: por un lado, como propietarias de fondos de inversión y como firmas de gestión de activos, y por otro, como receptores de capitales de las instituciones financieras que invierten en los mercados agrícolas y que viabilizan, entre otros, el financiamiento de los mercados de futuros⁸.

■ Industria de alimentos y bebidas, gran distribución minorista

En los años 90 ingresaron firmas extrarregionales –fundamentalmente europeas– que constituyeron *joint ventures* con grandes empresas locales de la industria de alimentos y bebidas. Más recientemente, las transnacionales han intensificado procesos de asociación entre firmas, adquisiciones e inversiones directas con la finalidad de mantener el liderazgo en los mercados tradicionales y atender las nuevas demandas de productos diferenciados (carnes con «marca», alimentos funcionales, etc.) de los crecientes sectores medios urbanos.

Entre las primeras diez firmas de la industria de alimentos y bebidas en la región, se destacan las brasileñas y las mexicanas. De ellas, cuatro son empresas agroindustriales especializadas en la producción y procesamiento de carne: JBS Friboi, Marfrig, Minerva y BRF (las dos primeras, líderes de la producción mundial de carnes); también figura Bimbo, entre los productos panificados. En

7. Sérgio Sauer y Sergio Pereira Leite: «Agrarian Structure, Foreign Investment in Land, and Land Prices in Brazil» en *Journal of Peasant Studies* vol. 39, 2012; John Wilkinson: «Transformações e perspectivas dos agronegócios brasileiros» en *Revista Brasileira do Zootecnia* vol. 39, supl. especial, 2010.

8. S. Murphy, D. Berch y J. Clapp: ob. cit.

BASTA DE GASTOS SUPERFLUOS



Use el dinero disponible para pagar lo imprescindible:
alquiler, impuestos, luz, gas, cable y telefonía móvil.

SER FREGANO ES COOL & NICE

el caso brasileño, ha sido fundamental el rol del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES), que suscribió la emisión de títulos que realizó Marfrig para pagar la adquisición en EEUU de Keystone Foods y financió gran parte de las obligaciones de JBS Friboi –la empresa alimentaria más grande de la región–, para el cumplimiento de las garantías solicitadas para la compra de Pilgrim’s Pride⁹. En el caso de México, la integración de la economía mexicana con la de sus vecinos del norte a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) orientó inversiones de empresas de alimentos hacia EEUU, a partir de una estrategia de proximidad o *nearshoring*¹⁰. Desde Colombia, el grupo alimentario Nutresa compró empresas bien posicionadas en la región, entre otras, la chilena Lucchetti. En Perú, algunas de las principales empresas

**En la rama de bebidas
está altamente concentrado
el segmento de cervezas,
liderado por dos
firmas extrarregionales ■**

del sector (Alicorp, Ajegroup y Gloria) estuvieron invirtiendo en el Cono Sur (principalmente en Chile) y América Central, alentadas por el acceso al financiamiento.

En la rama de bebidas está altamente concentrado el segmento de cervezas, liderado por dos firmas extrarregionales, SAB Miller y AB InBev, que adquirieron importantes firmas locales en Brasil (Ambev), México (Grupo Modelo) y Argentina (Quilmes). Otra gran empresa transnacional, Heineken, se asoció con la chilena ccu y controla el mercado de la cerveza en Chile y recientemente ha impulsado inversiones *greenfield* en Colombia para competir con SAB Miller¹¹.

Por otra parte, se observa una extendida y profunda consolidación de la gran distribución minorista a partir de la penetración de transnacionales extrarregionales como Walmart, Carrefour o el Grupo Casino, sumada al accionar de un número importante de translatinas, tanto la más grande del sector (Cencosud, de Chile) como otras, que han realizado adquisiciones en terceros países. Las ventas de alimentos en los súper e hipermercados localizados en la región se acercan a la participación promedio –entre 75% y 80%– que se da en EEUU y Europa¹². Asimismo, con el despliegue de diversas estrategias y for-

9. Cepal: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2013*, ONU, Santiago de Chile, 2014.

10. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, ONU, Ginebra, 2013.

11. Cepal: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2014*, cit.

12. Thomas Reardon y Julio Berdegué: «El papel del comercio minorista en la transformación de los sistemas agroalimentarios. Implicancias para las políticas de desarrollo» en *Debates y Temas Rurales* N° 10, 2008.

mas contractuales, han impulsado transformaciones en las cadenas de valor, afectando la viabilidad de los productores y proveedores tradicionales. En particular, el control integrado de los grandes minoristas remite a las relaciones que establecen con los proveedores (condiciones de calidad, frecuencia y formas de entrega, permanencia en góndolas, pagos, etc.), en las cuales inciden, específicamente, las economías de escala –en términos de cantidades, tecnología, gestión comercial y de poder o prestigio de la firma o marca–, la diferenciación de productos y las ventajas de costos absolutos¹³. 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 las grandes *traders*¹⁴.

■ Transnacionales agroalimentarias y poderes regulatorios

Desde los años 90, el nuevo marco regulador internacional introdujo cambios en el ejercicio de las funciones de los Estados nacionales e impuso límites a su capacidad regulatoria tras el objetivo de establecer «un buen clima de inversiones». 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 la mayor liberalización de los flujos de inversión mundial (productivas o financieras), aplicando mecanismos que garantizan el cumplimiento de las condiciones establecidas en los contratos y las ganancias de las empresas inversoras.

El sistema regulador busca controlar así la dimensión institucional del mercado mundial de alimentos a través de las exigencias de eliminar trabas al comercio internacional, que comenzó con la Ronda Uruguay (1986-1994) y siguió con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Ronda de Doha. Ello no ha resuelto, sin embargo, dos de los aspectos más importantes que hacen al funcionamiento de este mercado: los subsidios a la producción

13. S. Gorenstein: «Sector agroalimentario: las relaciones industria/gran distribución» en *Desarrollo Económico* vol. 38 N° 149, 4-6/1998; J. Wilkinson: «Transformações e perspectivas dos agronegócios brasileiros», cit.; Ruth Rama y J. 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*, FAO, Roma, 2008.

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

agrícola por parte de los países centrales y la concentración del manejo del comercio de granos y semillas en manos de los grandes *traders* internacionales¹⁵. 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, mantenimiento y ampliación de mercados¹⁶.

Paralelamente, se ha ido conformando un Régimen Internacional de Acuerdos de Inversiones, asociado a diversos instrumentos –tratados bilaterales de inversiones (TBI), acuerdos multilaterales de inversiones– y a los acuerdos de comercio y arancelarios –tratados de libre comercio, Mercado Común del Sur (Mercosur), por ejemplo–. Ellos se conectan a un sistema de solución de controversias (ISDS, por sus siglas en inglés) 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 OMC, Tribunal de la Cámara de Comercio Internacional, entre otros), de los cuales los que han tenido más relevancia en relación con las inversiones extranjeras en la región son los TBI y el CIADI.

Los países de América Latina y el Caribe fueron llevados ante el Tribunal del CIADI por supuestos incumplimientos de las cláusulas de los TBI en 161 casos, 28% del total de los reclamos globales existentes en este tribunal¹⁷. Las causas relacionadas con el agronegocio y la producción de alimentos no son las más numerosas (el principal sector involucrado en los tribunales del CIADI es el de servicios). Los países que han tenido que afrontar más asiduamente este tipo de causas son México (cinco demandas) y Venezuela (cuatro demandas, principalmente por expropiaciones o nacionalizaciones). La mayoría de ellas cuestionan decisiones soberanas de los Estados nacionales:

15. El fracaso de la Ronda de Doha expuesto en la última reunión de ministros de la OMC (diciembre de 2015) puso en evidencia la falta de consenso mundial para atender las necesidades de los países en desarrollo y, al mismo tiempo, mostró que la estrategia seguida por los países centrales se ha basado en el impulso a los acuerdos de libre comercio regionales –el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), entre EEUU y la Unión Europea, y el renovado interés para reactivar la firma del acuerdo UE-Mercosur– en detrimento de los acuerdos multilaterales.

16. Manuel Delgado Cabeza: «El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica» en *Revista de Economía Crítica* N° 10, segundo semestre de 2010.

17. De las naciones de la región, solo Brasil, Cuba y México no adhirieron al Convenio CIADI o no reconocen su jurisdicción en los tratados de inversión que llevan adelante. V. UNCTAD: *Recent Development in Investor-State Dispute Settlement –ISDS–*, ONU, Ginebra, 2014. Por otra parte, Bolivia, Ecuador y Venezuela denunciaron este convenio y salieron de él en los años 2007, 2009 y 2012, respectivamente.

creación de impuestos, orientaciones de política económica, ambiental o de salud. Así, por ejemplo, los casos que involucran a México refieren al 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 denominado jarabe de maíz de alta fructuosa (HFCS, por sus siglas en inglés). Frente a ello, Cargill alegó que se violaba el capítulo 11 del TLCAN, lo que resultó en una condena al Estado mexicano a pagar los supuestos daños a la multinacional estadounidense. Tras el fallo, otras firmas (Corn Products International y ADM) también demandarían a México.

A escala global, se han creado 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 que tendía a la protección de estas a nivel internacional (por ejemplo, las relacionadas con las semillas). Utilizando otros instrumentos, Monsanto inició acciones legales en los países de destino de las exportaciones de soja argentinas que tenían la patente correspondiente (Holanda, Dinamarca, España y Gran Bretaña). Frente a esta nueva situación, el Estado argentino se presentó como tercera parte involucrada 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 y Gran Bretaña. 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. Esta situación ha comenzado a cambiar tras acuerdos entre privados tanto en soja como en la semilla transgénica de algodón¹⁸. En suma, las acciones y resoluciones del marco regulador internacional revisten fundamental importancia al considerar las relaciones de poder establecidas entre las empresas transnacionales y los países receptores de IED. Ello se combina con la redefinición de los sistemas jurídicos nacionales de la región que han incorporado instrumentos

Monsanto anunció que no introduciría en Argentina nuevos eventos para soja hasta que no se modificaran las condiciones que afectaban el cobro de regalías ■

18. Valeria Arza: «Modernización tecnológica en transgénicos como estrategia de negociación política de multinacionales» en *Realidad Económica* N° 288, 12/2014; Sebastián Sztulwark 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.

normativos con diversas cláusulas favorables a las empresas transnacionales, entre otras, las de Trato Nacional, Nación más Favorecida, Protección de las Inversiones Previas, Estabilización y de Jurisdicción de Tribunales Internacionales¹⁹.

■ Palabras finales

La convergencia de la producción de alimento humano y animal con la generación de bioenergía desarrolló diversas fuerzas de cambio en el sistema agroalimentario de América Latina y el Caribe, acompañadas por una mayor centralización y concentración del capital transnacionalizado y un creciente accionar de las empresas translatinas. La difusión de los nuevos «paquetes tecnológicos» (semillas, herbicidas, fertilizantes) se tradujo 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) muestran un incremento del porcentaje de la producción de estos cultivos en manos de extranjeros, 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 los conflictos por el uso de los recursos (tierra y agua), la afectación de ecosistemas y la expulsión de las comunidades originarias registrados en el continente.

Asimismo, las evidencias en la industria de alimentos muestran el ascendente económico de algunas grandes empresas brasileñas y mexicanas, posicionadas como jugadoras importantes no solo a escala regional sino también global. A la inversa, en otras ramas, como la elaboración de cerveza, solo dos firmas extrarregionales controlan más de dos tercios de la producción en una gran cantidad de países de América Latina y el Caribe. La consolidación de la gran distribución minorista en la región involucra dos procesos simultáneos: la adquisición de cadenas locales por capitales extranjeros y las absorciones de cadenas menores e independientes por las más grandes firmas minoristas (nacionales e internacionales)²⁰. Estos fenómenos no solo se producen en los centros metropolitanos, sino que se difunden en forma generalizada en las estructuras comerciales de los centros urbanos de diversos tamaños.

19. R. Ortiz: *Los tratados bilaterales de inversión y las demandas en el CIADI: la experiencia argentina a comienzos del siglo XXI*, FOCO, Buenos Aires, 2006.

20. T. Reardon y J. Berdegúe: «El papel del comercio minorista en la transformación de los sistemas agroalimentarios», cit.

En este contexto de cambios, el marco regulador internacional apunta a una mayor liberalización de los flujos de inversión mundial (sean estos productivos o financieros) y del comercio agrícola y de alimentos recreando condiciones para minimizar el riesgo empresarial y garantizar sus ganancias. Ello limita el ejercicio de las funciones regulatorias de los Estados y configura así un sistema mucho más poroso en el que las disputas con las firmas transnacionales se zanján en tribunales internacionales. Una última cuestión a subrayar es la que refiere a la 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 empresas transnacionales. ☐

El Cotidiano

REVISTA DE LA REALIDAD MEXICANA

Marzo-Abril de 2016

México, DF

Nº 196

A 20 AÑOS DE LOS ACUERDOS DE SAN ANDRÉS LARRÁINZAR

ARTÍCULOS. San Andrés: 20 años después, **Luis Hernández Navarro**. Crisis, nuevos rasgos y retos del conflicto armado interno, **Miguel Álvarez Gándara**. 20 años después, las causas del zapatismo siguen vigentes, **Jaime Martínez Veloz**. Los Acuerdos de San Andrés Sakamch'en: entre la razón de Estado y la razón de Pueblo, **Magdalena Gómez**. A 20 años de la firma de los Acuerdos de San Andrés, **Gilberto López Rivas**. San Andrés Larráinzar: 20 años, **Julio Moguel**. A 20 años de los Acuerdos de San Andrés. Pongamos en libertad a la ley, **Ramón vera Herrera**. Los Acuerdos de San Andrés, proceso constituyente y reconstitución de los pueblos indígenas, **Francisco López Bárcenas**. Derechos humanos para la paz: a 20 años de los Acuerdos de San Andrés, **Pablo Romo Cedano**. Resurrección de la conciencia, **Samuel Ruiz García**. Los retenes militares en Chiapas: planteamientos de una percepción social, **Miguel Ángel Zebadúa Carboney**.

El Cotidiano es una publicación de la Universidad Autónoma Metropolitana. Av. San Pablo 180, Edif. K-011, Col. Reynosa Tamaulipas, C.P. 02200, México, DF. Tel. 53 18 93 36. Apartado Postal 32-031, México, 06031, DF. Correo electrónico: <cotid@correo.azc.uam.mx>.