

¿Cómo funcionan las empresas agrícolas en sistemas subdesarrollados?

HARVARD BUSINESS SCHOOL: MITO Y REALIDAD *

ERNEST FEDER

Los estudiosos de la agricultura que miran hacia el futuro han recomendado desde hace mucho la intensificación y la diversificación del uso de la tierra en sistemas agrícolas subdesarrollados, para aumentar la producción y la productividad de la tierra y del trabajo. Esto debe lograrse no por la extensión del área cultivable (el sistema tradicional), sino por el aumento de rendimientos, por el cultivo de productos de alto valor como fruta y verdura, y por la organización de operaciones pecuarias intensivas. La diversificación del uso de la tierra debe llevarse a cabo a nivel regional y nacional, y dentro de las empresas agrícolas.

Dada la estructura de propiedad de la tierra que ahora rige, deberá darse un cambio radical en la práctica del uso de la tierra —según los expertos— como resultado de amplias reformas agrarias. Las razones son obvias. La distribución desigual de la riqueza, los ingresos y el poder, desanima la mayor producción y el mejor trabajo, y hace que sea muy difícil alterar los patrones existentes de aprovechamiento de recursos; se puede señalar, en especial, el desuso o poco uso de la tierra y el trabajo, unido paradójicamente al sobreuso y la sobreexplotación (desperdicio) de los recursos (erosión, pérdida de fertilidad, salinización, deforestación, etcétera) que se da, por ejemplo, en los monocultivos. Las reformas deberán terminar con la descapitalización sistemática que resulta de la falta de inversión pública y privada, del bajo nivel tecnológico y adminis-

* Trabajo preparado para el seminario de investigación internacional sobre "La economía política del alimento", Tampere Peace Research Institute, Tampere (Finlandia), 9 a 11 de abril de 1976. La información empírica presentada aquí se basa en parte sobre mi libro *Strawberry Imperialism, An Enquiry into the Mechanisms of Dependency in Mexican Agriculture*, Institute of Social Studies, The Hague, feb. 1976 (en prensa).

trativo y de la transferencia continua del excedente de producción agrícola a otros sectores de la economía o a los países industriales. Por último, las reformas deberán terminar con la escasez de la provisión alimenticia para el consumo local y el aumento de la importación de alimentos para evitar el hambre.¹

No cabe duda de que estos expertos tienen razón. En los países en que se ha llevado a cabo una reforma agraria revolucionaria —Cuba, China, la RDA, etcétera— se han cambiado radicalmente el uso tradicional de los recursos, y en general con resultados asombrosos. De hecho, no es imposible que cambios significativos ocurran en breve en el mercado mundial, puesto que las agriculturas socialistas probablemente se conviertan en proveedores importantes para los países subdesarrollados que no realicen una reforma agraria radical.

Pero quién hubiera pensado, hace sólo diez años, que en los países subdesarrollados no socialistas empezaría una transformación del patrón tradicional del aprovechamiento de recursos, en términos de la intensificación y la diversificación del uso de la tierra, que tuvo como consecuencia exactamente lo contrario: un violento decaimiento de la situación de alimentos y recursos. Con la expansión mundial del capitalismo a las sociedades agrícolas subdesarrolladas, bajo la dirección y el control de los países industrializados y sus empresas transnacionales, podemos esperar que en poco tiempo se den condiciones alimenticias caóticas, se agoten los recursos agrícolas con una rapidez mucho mayor que el desperdicio de recursos de la agricultura tradicional, y un aumento geométrico de la pobreza y el desempleo rural y urbano: por lo tanto, la hambruna inevitable. Tal expansión del capitalismo, que se conoce con el nombre de “modernización”, representa un agravamiento de los sistemas agrícolas tradicionales con todos sus defectos y sus vicios, pero en un nivel mucho más complejo. La mayor transferencia de tecnología y de inversiones de los países industrializados produce un proceso de descapitalización en los países subdesarrollados, que sobrepasa en intensidad y en rapidez, todo lo que había sucedido antes en el mundo.

La empresa agrícola frente a la empresa agrícola

En los países industrializados, la expansión del capitalismo a la agricultura de los países subdesarrollados lleva el nombre de “empresa agrícola”. Esto representa la modernización de la agricultura de estilo capitalista por medio de la gran empresa. Por gran empresa se entiende no sólo la empresa transnacional que se ocupa directa o indirectamente de actividades agrícolas o de industrias y servicios relacionados con la agricultura, sino también la banca internacional (por ejemplo el Chase-Manhattan); la organización internacional de préstamo (World Bank, Inter

American Development Bank, Asian Development Bank); las fundaciones “filantrópicas” (Ford, Rockefeller, Volkswagen, etcétera) y los organismos de desarrollo nacional (ministerios de gobierno para el desarrollo, organizaciones religiosas, etcétera). Todos éstos están involucrados en la ayuda directa para la modernización o en la creación de la infra o superestructura necesarias para las actividades de las empresas transnacionales.

La gran empresa, y por lo tanto sus apóstoles, consideran la agricultura como un inmenso conglomerado de las empresas actuales o en potencia, en las que los capitalistas desempeñan la función más importante y en la que las personas —en especial los campesinos— no son individuos sino dientes anónimos de las ruedas gigantes de las empresas de negocios:

La empresa agrícola ha sido reconocida en poco tiempo como la empresa económicamente más importante en el mundo, que emplea a más del sesenta por ciento de la población mundial económicamente activa. De acuerdo con la definición a la que hemos llegado en el Harvard Business School, consiste de todos los que participan en el sistema alimenticio vertical, desde el inversionista hasta el granjero, el procesador, el distribuidor y hasta el consumidor individual.²

Agribusiness in Latin America, del que se ha tomado la cita anterior y en el que los términos “campesino” o “trabajador rural” no aparecen ni una sola vez, continúa de la siguiente manera:

La empresa agrícola implica los individuos y las organizaciones que tienen que ver con la producción, el procesamiento, el transporte, el almacenaje, el financiamiento, la reglamentación y el mercado de los proveedores mundiales de alimentos y fibra. En efecto, la empresa agrícola es un sistema “de la semilla al consumidor”, que se compone de una serie de actividades íntimamente relacionadas y que, en conjunto, permiten el flujo de la producción agrícola desde la granja hasta el mercado... La acción y las decisiones que se toman en un momento dado en el sistema afectan a todos los otros segmentos... *La naturaleza interactiva del sistema y la necesidad de una coordinación precisa son, en gran parte, el resultado de las características agrónomas únicas de la empresa agrícola.* (subrayado nuestro)

El autor sostiene que los hombres de negocios (y no los gobiernos) son los mejor capacitados para coordinar aquel sistema:

La premisa subyacente de este libro es que si se considera *la empresa agrícola desde el punto de vista del sistema de consumo*, los administradores públicos y privados estarán más capacitados para trabajar juntos en las tareas y los problemas interrelacionados de toda la estructura vertical, desde el proveedor del agricultor hasta el consumidor particular.

*Este libro se ocupa de la función que concierne a todos los aspectos del sistema y que los une: la administración. La administración efectiva es un factor crítico para lograr un sistema viable de alimento y fibra que, a su vez, es un determinante fundamental del crecimiento económico de los países en vías de desarrollo.*³ (subrayado nuestro).

Pero de estos párrafos no se desprende claramente lo que en realidad es la empresa agrícola. Parece más bien una nueva definición de la agricultura, con la terminología del Harvard Business School. Sin embargo, se destacan ciertos elementos. En primer lugar está el punto de vista del sistema de consumo, que es el mismo del hombre de negocios puro y tradicional. Es lo contrario de la planeación, que incluye el sector agrícola y otros, pero también el gubernamental: la distribución general de todos los recursos y los beneficios producidos entre los diversos sectores sobre una base económica en relación con las necesidades del grupo y de la colectividad. Si hay alguna "planeación" en el sistema de la empresa agrícola, se realiza a través de la "administración", sobre la base del sistema de consumo, para las personas que participan en el sistema. El punto de vista del sistema de consumo no significa necesariamente un sistema que se refiera sólo a un artículo, aunque esto pueda entenderse en la definición de la empresa agrícola hecha por sí misma. Puede incluir y, de hecho, incluye por lo general una serie de artículos de consumo que pueden ser competitivos o complementarios. Una empresa puede tratar con fresas, melones, cebollas, cítricos, ganadería y otros productos. La tendencia de la empresa agrícola es de diversificar el sistema de consumo, para formar un conjunto de artículos de consumo, a medida que crece la empresa. Esto tiene como resultado alguna diversificación de la agricultura subdesarrollada. Pero se trata de una diversificación *sui generis*, no en beneficio de los productores o del país, sino en beneficio de la empresa agrícola, ya que las ganancias (o las pérdidas) en un artículo de consumo pueden equilibrarse con las ganancias (o pérdidas) de otro. De tal manera, los riesgos del negocio de un artículo pueden trasladarse a los productores o intermediarios subdesarrollados. (Ver también más adelante).

En segundo lugar, la empresa agrícola se apoya en la estructura social, tal como existe en los países subdesarrollados. Esto está implícito. Pero el lector del libro de 340 páginas, del que se han tomado las citas, o de cualquier otro estudio sobre este asunto, no se puede dar una idea de la sociedad agrícola en la que se inserta el nuevo sistema ni tampoco de las fuerzas favorables o contrarias al desarrollo. Puede sospecharse que los expertos en empresas agrícolas lo consideran irrelevante. Lo que importa es que la administración monopoliza el capital y la técnica y los transfiere a los diversos actuantes de nivel más bajo del sistema en los países subdesarrollados, principalmente por el bien de la misma empresa agrícola: ésta se interesa en la sociedad rural en la que funcio-

na sólo en la medida en que emplea algunos de sus componentes que le resulten útiles y necesarios. Si hay "desarrollo" como consecuencia de la operación de la empresa agrícola, es una de las funciones del éxito de las actividades de las empresas. El bienestar de las empresas condiciona el bienestar de las sociedades agrícolas subdesarrolladas: un esquema de "goteo" a nivel mundial.⁴

Ya sabíamos todo esto desde antes por el estudio del funcionamiento de las empresas capitalistas en la agricultura. Lo único nuevo es el vocabulario.

Lo que es fundamental, aunque no esté claramente expresado, es que la empresa agrícola se dirige hacia la integración vertical y horizontal (o ambas) de las actividades agrícolas (producción, procesamiento, mercado y exportación), bajo el control de una sola empresa o de una combinación del menor número posible de empresas interrelacionadas. Un elemento característico es el hecho de que las plantas de procesamiento o ensamblaje extienden el crédito y otros ingresos dondequiera que sea posible a los productores, sobre el entendimiento con contrato de que los productores enviarán sus productos a los prestamistas/proveedores bajo formas predeterminadas de venta. Sin embargo, las empresas pueden aumentar su provisión mediante la compra directa de otros productores, asegurando su propio financiamiento, o mediante sus propias operaciones productivas. Los contratos de producción son esenciales para las plantas de procesamiento o ensamblaje.⁵ Garantizan una provisión abundante con el mínimo de riesgos; éstos, a su vez, se transfieren a los productores o a los intermediarios locales, ya que su poder para tomar decisiones con respecto a la producción y al mercado se reduce a un mínimo absoluto, a medida que las empresas agrícolas adquieren —por lo menos localmente— una posición de monopolio en el sistema de consumo.⁶ Esto ha sido esquematizado en un lenguaje inocente de "lobo con piel de oveja" de la siguiente manera:

Además de crear empleos rurales, las empresas agrícolas pueden *sugerir* un modo de *coordinación* para tener menos objeciones por parte del gobierno y de la industria local y posiblemente para ser más provechosas que las empresas locales. *El medio de coordinación* ... lleva el nombre de contrato de producción, por el cual un agricultor accede a plantar, cultivar y cosechar siembras determinadas y enviarlas al procesador con quien hace el contrato. Mientras *se conserva la autonomía del agricultor*, el contrato le proporciona el acceso a la ayuda tecnológica, administrativa y de mercado... La coordinación por medio de contratos es efectiva con *agricultores relativamente pequeños* y en países pequeños en vías de desarrollo, en los que se recomiendan las estrategias agrícolas unimodales más bien que la agricultura bimodal de corporaciones y agricultores de subsistencia... la coordinación por medio de contratos es un procedimiento usual de adquisición de las empresas manufactureras, que desde hace tiempo han preferido

depender de los proveedores que conseguir sus propios ingresos necesarios... El problema de los *proveedores en desarrollo*, más allá de las fronteras nacionales, es más complejo. En un principio, las empresas internacionales elegían el modo de coordinación —más conocido pero cada vez más resentido— mediante la integración vertical. Pero en la medida en que los países en vías de desarrollo aumentaron su propio poder político y económico, precipitaron el uso más amplio de los métodos de coordinación por contrato, tales como licencias, contratos administrativos, franquicia y contratos de producción.⁷ (subrayado nuestro).

El hecho de que tales aseveraciones son engañosas se advertirá más adelante, pero el asunto también se analiza en la nota a pie de página.⁸

Una visión más completa de la empresa agrícola

“Empresa agrícola” es un nombre impropio, y debe preguntarse si los economistas estudiosos de la empresa agrícola entienden bien la naturaleza y las implicaciones de ese tipo de empresa. La modernización de la agricultura subdesarrollada se caracteriza por la toma del mando y el control sobre las diversas actividades agrícolas en los sectores de consumo agrícola “modernizados” específicos —negocios de alimentos en particular o negocios que han surgido de otras actividades—, en los que el sistema de contratos de producción puede ser sólo uno de los elementos. En el sentido más amplio, las empresas logran el control, mediante transferencias combinadas en gran escala de capital y tecnología a la agricultura y a las industrias o servicios relacionados con ella. En tal proceso, los productores, capitalistas e intermediarios locales son “asaltados” y controlados en la producción y el mercado de artículos de consumo y en todos los servicios correspondientes, al igual que en la obtención de inversión. Las diversas empresas transnacionales trabajan hacia un solo objetivo: lograr que las sociedades agrícolas subdesarrolladas dependan de los países industrializados y de sus empresas transnacionales, y ejercer control monopolizador sobre el hombre y el producto.⁹ Por lo tanto, es ingenuo sostener, como lo hace un economista del Harvard Business School, que

Las empresas internacionales, extranjeras por definición, tienen más probabilidades de ser innovadoras. La educación de su administración (sic) está en el mismo nivel que la de los países altamente desarrollados, y su acceso a recursos financieros corporativos puede resultar en tasas de interés más bajas. Mediante la investigación corporativa generan innovaciones, y mediante contactos en todo el mundo

las difunden. Un estudio reciente de corporaciones transnacionales revela que el flujo de tecnología es casi exclusivamente unidireccional: de los países industrializados a aquéllos que están en vías de desarrollo.¹⁰

Esta explicación oculta tanto la razón como el objetivo de las acciones de las empresas transnacionales. Es evidente que la empresa agrícola es más que la simple difusión de innovaciones. Las transferencias de capital y tecnología se precipitan, por una parte, porque el capital industrial busca nuevas salidas de inversión en los países subdesarrollados y encuentra oportunidades muy redituables en su agricultura. Por otra parte, los países subdesarrollados buscan aquel capital (o se les impone), porque con su estructura agraria pasada de moda son incapaces de satisfacer las necesidades de la alimentación local, y se les hace creer que la modernización de estilo capitalista los sacará del círculo vicioso de baja producción e importación de alimento, y porque los capitalistas subdesarrollados que contribuyen con las inversiones del extranjero en general participan de las recompensas que ofrecen las nuevas actividades comerciales. La mayor repatriación de ganancias sobre inversiones en el extranjero requiere el máximo control sobre las empresas comerciales en el extranjero.

Sin embargo, el objetivo de las transferencias de capital y tecnología es tanto económico como político. Trataré primero los aspectos económicos y me referiré en breve a las implicaciones políticas al final de este estudio.

El libro antes mencionado, *Agribusiness in Latin America*, es una colección de estudios de casos particulares de los países centroamericanos, también conocidos como "*banana republics*", porque pocas decisiones se toman allí sin la aprobación previa de los hombres de negocios de los Estados Unidos. Este libro explica en parte lo que significa la empresa agrícola en un sentido más amplio. Presentaré el resumen de uno de los estudios particulares; otros se presentan en el Cuadro 1.

Pollitos S.A. (Chicks Inc.). Ésta es una empresa de cría de pollos en el país centroamericano de "Taragua";¹¹ su propietario es un tal Álvarez, quien "empezó el negocio de cría de pollos poco después de su graduación de la University of Florida, donde obtuvo la maestría en avicultura (Poultry Science)". Su primer problema fue que "no tenía capital para empezar el negocio". Conseguiría un préstamo bancario de \$ 3000 (presumiblemente dólares) y "un exportador de Florida me vendió 3000 pollos ponederos que costaban \$0.42 cada uno, con seis meses para pagarlos. También compré alimento para los pollos durante los primeros seis meses porque el proveedor me lo vendió a crédito... El proveedor dijo que sería imposible que yo produjera alimento para pollos de la misma calidad que la de su gran compañía internacional a \$3 por quintal. Pero sí lo logré.¹²... La oficina de Florida me vendió los pollos con los que empecé mi granja de huevos.

Después de varias discusiones con estos exportadores, formamos un negocio de incubación a partes iguales en Taragua. Mis nuevos socios no se interesaban en invertir en la granja, sino sólo en la incubadora, por lo que conservé mi granja y vendía los huevos a la incubadora.¹³ Importamos equipo de incubación por el valor de \$20,000 que tenía una capacidad de empollar 200,000 huevos fértiles al mes". La empresa creció. "En 1968 hubo un gran surgimiento de empresas incubadoras en los países vecinos..." "El resultado de todo esto fue que todo el mundo corría de un lado al otro casi regalando sus pollos; vendían a crédito como locos..." "En 1969, el otro gran productor de huevo en Taragua instaló su propia incubadora"... "En 1969 hubo un exceso de huevo en el mercado de Taragua, que resultó en que se desplomaron los precios... Debido a la dificultad de la situación, mis socios estadounidenses decidieron vender sus acciones del negocio de incubación; yo accedí a comprarlas." Al buscar ventas, Álvarez encontró que "de los 30 granjeros a quien visité... 27 de ellos sencillamente no tenían el dinero para comprar los pollos. Estaban en quiebra." Pero ahora está pensando en comprar otro molino de grano más grande "y eso representaría otra inversión considerable".¹⁴

CUADRO 1

| <i>País</i> | <i>Tipo de negocio</i> | <i>Nombre de compañía</i> | <i>Comentarios</i> |
|--------------|--------------------------|---------------------------------|---|
| Costa-dura * | Procesamiento avícola | Avícola SA (Poultry Inc.) | González es ingeniero de profesión. Comenzó su negocio como un pasatiempo. Ahora compra cada viernes 7500 pollos a una compañía de los Estados Unidos que "parece esforzarse especialmente para proveer a Avícola con pollos de calidad. 32 mujeres se encargan de matarlos; sus salarios equivalen a 8½ centavos (US) "por pollo matado y preparado". Cuando se matan muchos pollos, se necesitan dos turnos de trabajo. "Era posible pero difícil conseguir más mujeres para el segundo turno. Por esta razón pensamos que era conveniente instalar un matadero moderno donde se pudiera mecanizar el proceso." Los supermercados representaban el 20% de las ventas de Avícola. Por consiguiente, González visitó la Poultry Equipment Inc., una compañía en la Florida que producía el equipo para el procesamiento mecanizado de pollos. Durante su visita el gerente de ventas le mostró a González el funcionamiento de un sistema de matanza con una capacidad de procesamiento de 600 pollos por hora. González se asombró de la eficiencia de tal sistema y pensó que esto significaría un adelanto para su compañía. El sistema debía introducirse con la subsiguiente división del trabajo y algún aumento de empleados. El equipo de matanza, que incluía una cámara de refrigeración, costó alrededor de US \$122,000 (pre- |

cio especial por promoción de nuevo modelo). El equipo tenía la ventaja de que podía ser fácilmente aumentado. Con la inversión de sólo US \$24,000 podía conseguirse todo el equipo necesario para aumentar la capacidad a 1200 pollos por hora, y sólo necesitarían 12 empleados más. El estudio de este caso concluye allí, dejando al lector con la duda de si el equipo en realidad se compró o no. Dado que el Banco de Desarrollo de Costadura había ofrecido un préstamo, puede suponerse que el trato se llevó a cabo.

| | | | |
|------------|------------------------|--------|--|
| Sanduras * | Planta em- pacadora | Empaca | Compañía que expota carne de res, en especial a los Estados Unidos. Empaca vende su carne a diez importadores mayoristas de los EU. quienes, a su vez, venden al mayoreo y al menudeo. |
|------------|------------------------|--------|--|

| | | | |
|----------|------------------------------------|-----------------------------|--|
| Turbia * | Planta em- pacadora de carne | Carnes S.A. (Meats Inc.) | Juan Pasos, que se graduó recientemente de la Escuela Centroamericana de Administración, es el gerente general. La empresa exporta carne fresca y congelada a los Estados Unidos y a Puerto Rico. Está planeando instalar un sistema de alimento para 10,000 cabezas de ganado. La inversión calculada por un grupo de consultores ganaderos argentinos y por el Banco Nacional Agrícola es de US \$160,000. Maquinaria y equipo para molino de grano: US \$400,000. El estudio de este caso concluye sin precisar si los planes se llevaron a cabo. |
|----------|------------------------------------|-----------------------------|--|

| | | | |
|----------|------------------------------------|-------|--|
| Turbia * | Planta em- pacadora de carne | Igosa | Planta empacadora de carne más moderna de la región y una de las mejor diseñadas del mundo entero; existe desde 1971. Los almacenes refrigerados para carne sin hueso tienen capacidad para 700,000 lbs. Costo total: US \$1.4 millones. Exporta en especial a los Estados Unidos, pero tiene problemas de cuota de importación. Oferta de Israel para comprar "cuartos delanteros" y otros artículos empacados en bolsas de polietileno. El resultado de los planes no está especificado. |
|----------|------------------------------------|-------|--|

| | | | |
|-----------|------------------------|---|--|
| Nicaragua | Producción de arroz | — | Promoción del Banco Nacional de Nicaragua para la producción de consumo nacional de arroz. Durante los primeros años de la década de 1960, un pequeño grupo de granjeros comenzó a sembrar arroz |
|-----------|------------------------|---|--|

* Nombres de países ficticios en el libro.

con técnicas modernas de irrigación y mecanización. Las nuevas granjas se enfrentaron con varias dificultades al adaptar la tecnología de la producción de arroz en los Estados Unidos, pero después el Banco se convenció de que este tipo de plantación de arroz podría realizarse con éxito. Se planeó aumentar con mucho el área de producción de arroz irrigada y mecanizada. El Ministerio de Agricultura, con la ayuda de la Louisiana State University, planeó instalar un centro experimental de arroz en 1967, utilizando entre otras variedades las del IRRI (Filipinas, Rockefeller-Ford Foundation). La inversión considerada para el primer año incluye 2 tractores, 2 gradas, pala mecánica reversible, niveladora, segadora, remolque, que sumaban US \$76,000; para el segundo año: tractor, niveladora, segadora, por un total de US \$51,000 (las dos cantidades incluyen también el equipo de irrigación). Otras inversiones incluyen fertilizantes, insecticidas, herbicidas, etcétera.

Aunque este caso y los otros que se resumen en el Cuadro 1 deben demostrar los milagros que la empresa agrícola apila sobre la agricultura subdesarrollada, sin darse cuenta presentan una causa para alarmarse. Si los casos son típicos, 1) Los empresarios agrícolas locales han sido entrenados en los Estados Unidos, o se basan en valores norteamericanos en lo que se refiere a la manera de manejar los negocios y al uso de recursos. 2) Las inversiones provienen de los Estados Unidos o de otro país industrializado y son considerables. Una vez que una actividad empresarial ha comenzado con éxito, aumenta la presión para que extienda su rendimiento de tal manera que se realizan gastos grandes en forma caótica. Esto lleva a una "conducta errática" en el mercado local, en términos de exceso de producción y desplome de precios, especialmente si la empresa extranjera se orienta hacia la exportación y depende de la demanda del mercado exterior. 3) Si se transfiere el capital, un inversionista extranjero puede retirarse y dejar que las consecuencias del mercado errático sean sobrellevadas por el empresario local. Esto indica que la conducta errática del mercado en la agricultura subdesarrollada tiene relativamente poca importancia para los proveedores de tecnología y capital extranjeros: para la primera, porque ya se les ha pagado la tecnología, y porque no hay ningún riesgo, ya que los fondos para ello se originan en agencias de préstamo locales; para el segundo, porque pueden retirarse cuando las condiciones de mercado son desfavorables. La empresa agrícola es un buen negocio aunque localmente el asunto no esté tan bien. 4) El proveedor extranjero de tecnología y capital es móvil, mientras que el empresario local está inmovilizado. 5) Las presiones hacia la automatización están presentes constantemente, y la creación de empleos tiene aún menos importancia para los capitalistas e innovadores extranjeros que si invirtieran "en casa" en lugar de en las economías subdesarrolladas con exceso de mano de obra. La creación de empleos de transferencias de capital y tecnología es menos importante que la repatriación de las ganancias. Así, la afirmación citada anteriormente acerca de que

la empresa agrícola intenta unir las necesidades del país en vías de desarrollo con los intereses de la empresa¹⁵ es “inoperante” en la medida en que equipara las necesidades del capitalista particular y las del país en vías de desarrollo.

Transferencias de capital y movilización de recursos locales

La modernización de la agricultura subdesarrollada implica la transferencia del capital extranjero a la agricultura y a las industrias y servicios relacionados con ella. Los capitalistas son las corporaciones transnacionales, bancos transnacionales o agencias de préstamo internacionales, y otros. Las corporaciones transnacionales pueden ser empresas muy grandes —por ejemplo, una empresa gigante de conservas de alimentos con ventas globales en muchos países de distintos continentes, que obtenga hasta varios billones de dólares al año, a través de subsidiarias, empresas conjuntas o empresas que operen bajo acuerdos de licencias— o empresas medianas que operen sólo en algunos países con ventas que no excedan de varios cientos de millones de dólares. La mayor parte de los estudios se han ocupado únicamente del primer tipo de empresa. Las transnacionales medianas en general están ligadas a las empresas gigantes.

Las transferencias de capital se dan dentro de la misma agricultura y tienen como resultado el control de la tierra. El control es directo si el capital se invierte en tierra cultivable: por medio de la compra o por concesiones sobre un área agrícola, ya sea con fines de agricultura u otros. Tales transferencias de capital tradicionalmente se habían llevado a cabo en los sectores de cultivo; sin embargo, ahora se dan en una escala inmensa, por ejemplo en empresas ganaderas o en el sector de productos alimenticios de primera necesidad, y pueden obtener hasta varios cientos de millones de dólares al año.¹⁶ El control es indirecto, pero no por ello es menos efectivo, cuando se renta la tierra o cuando se opera por contrato mediante el sistema de contratos de producción. En este caso, el capital extranjero se transfiere a través de arriendos o crédito. Un caso menos definido es aquél en que una agencia internacional de préstamo o alguna fundación “filantrópica” presta el capital para proyectos de desarrollo. No puede negarse que esto da a las agencias un control remoto mediante el control sobre la ejecución y realización del proyecto. Todas estas transferencias forman parte, más o menos, de la naturaleza de las inversiones fijas.

Una vez que el capital extranjero ha sido invertido en la agricultura, hay casi el 100% de probabilidades de que lo seguirán las transferencias a las industrias agrícolas y todo tipo de servicios correspondientes. Tales transferencias sobrepasan a las primeras por un amplio margen. Las inversiones requeridas en general estarán al día, serán costosas y sobre-

pasarán las necesidades (es decir, con gran capacidad desperdiciada); el funcionamiento del sistema capitalista requiere una cantidad insólita (desde el punto de vista social) de servicios innecesarios (por ejemplo, publicidad, servicios legales, etcétera). Estas inversiones son necesarias para controlar no sólo la producción sino también la distribución. Son mecanismos necesarios para repatriar las ganancias, de manera franca o disimulada, al centro de operaciones de las empresas transnacionales. *Las transferencias del capital a industrias y servicios relacionados con la agricultura permiten que las corporaciones transnacionales obtengan una medida de control más completa sobre todas las actividades agrícolas a todos los niveles.* Puede suponerse que el capital que se transfiere a la agricultura y a las industrias y servicios correspondientes proviene en general de la misma fuente o de fuentes estrechamente ligadas.

Los inversionistas extranjeros también transfieren capital de operación. La cantidad total de capital de operación extranjero —para mantener la producción agrícola, el procesamiento, los intermediarios y la distribución— en general es mucho mayor que el capital fijo, dependiendo de la mercancía. Por ejemplo, el capital de operación para mantener una industria de fruta o verdura con mucha mano de obra puede exceder el capital fijo en una cantidad considerablemente mayor que en el caso de una empresa ganadera. Mientras que la inversión fija es un requisito para el control del sistema de consumo en su totalidad, el capital de operación es un requisito para el control de los procesos productivos. Esto se advierte más claramente en el caso del sistema de contrato de producción. El crédito y otras inversiones proporcionados por una planta procesadora o por un concesionario es el mecanismo por el cual éste manipula el trabajo y la actuación de los sembradores tan rigurosamente como en la agricultura tradicional un hacendado o administrador controlaba a los arrendatarios, medieros o peones por medio de anticipos en efectivo o tiendas de raya. Lo mismo sucede respecto del capital de operación proporcionado por los capitalistas extranjeros a plantas procesadoras o a concesionarios.

Citamos anteriormente a un autor que afirma que el sistema de contrato de producción “conserva la autonomía del agricultor” en las sociedades agrícolas subdesarrolladas. Para comprender por qué ésta es una mala interpretación, es necesario conocer la naturaleza de los contratos que se ofrece a los agricultores. Puede haber cierta variación en los términos de los contratos, según el tipo de mercancía de que se trate —un criterio importante para esto es la corruptibilidad del artículo— y en relación con la cantidad de tierra incluida en el contrato para cada agricultor. Pero en casi todos los casos, los contratos son unilaterales respecto de la habilidad del procesador/comprador para violar los términos a su voluntad. Un contrato unilateral es un contrato en el que la mayor parte (o todas) de las obligaciones corresponden a los agricultores y muy pocas (o ninguna) a los procesadores/compradores; está redactado de manera

incompleta o vaga. Un caso típico puede ser el de un contrato en que el agricultor está obligado a enviar su producción bajo condiciones determinadas *después* unilateralmente por el comprador, y en el que la obligación por parte del procesador/comprador de aceptar la producción según términos predeterminados no existe.¹⁷ Esto resulta en que el procesador/comprador puede aceptar o rechazar la producción del agricultor a voluntad, o bien imponer penas en términos de precio o de descuentos según calidad. Y esto se debe, a su vez, a la falta de asociaciones de agricultores, cuya organización las plantas procesadoras sistemáticamente intentan evitar; a la falta de un apoyo adecuado por parte del gobierno local para los agricultores, en especial los más pequeños; y a la falta de habilidad de los agricultores para controlar el peso, la calidad y los precios. Cuando una planta procesadora le extiende crédito a un agricultor, puede durar el mismo tiempo que el contrato hasta que el préstamo haya sido pagado o casi completamente pagado. Una vez que está seguro del pago, el comprador se siente libre de la obligación de aceptar más producción bajo condiciones "acordadas" y tratará de conseguir la producción al precio más bajo posible, mediante todo tipo de "trucos". La pena impuesta al productor varía en intensidad de acuerdo con las condiciones del mercado. Si hay exceso de un artículo, el comprador puede rechazar la producción en su totalidad, o puede ponerle una pena al agricultor aún *antes* de que haya terminado de pagar su préstamo.

Una cuestión muy importante es en qué medida la modernización de agriculturas subdesarrolladas, iniciada por las transferencias de capital extranjero fijo y de operación, engendra la movilización del capital local para el apoyo y el impulso de nuevas empresas. Es un hecho conocido que el capital extranjero moviliza el capital local para minimizar sus propias inversiones y llevar al máximo el número de empresas comerciales en el extranjero. Pero la movilización de los recursos locales no da como resultado la transferencia del control y de las decisiones a los capitalistas locales. Por lo tanto, es pertinente preguntarse si la movilización de los recursos locales se da bajo condiciones parecidas y en la misma medida en distintos sistemas de consumo o, dentro de un mismo sistema, en sus distintas fases. Quiero adelantar la hipótesis de que bajo ciertas condiciones, los capitalistas extranjeros prefieren atraer el mínimo posible de capital local para mantener el mayor control posible.

Comenzaré con un ejemplo que quizá no sea excepcional.

En la industria mexicana de la fresa —la industria exportadora de fruta más grande de México— tanto el capital fijo como el de operación es proporcionado en su mayor parte por capitalistas de los Estados Unidos.¹⁸ El capital fijo se da, por ejemplo, en inversiones en las plantas procesadoras (frigoríficas). El crédito de producción que se otorga a los productores de fresa se canaliza a través de corredores/capitalistas/industriales de los Estados Unidos, propietarios o accionistas de las plantas frigoríficas, que utilizan sus propios recursos proporcionados por los

bancos norteamericanos.¹⁹ El capital de operación es proporcionado a las plantas frigoríficas de la misma manera, independientemente de quién sea el propietario. El crédito de producción liga a los agricultores con los procesadores; el capital de operación para las plantas frigoríficas cumple una función similar frente a los corredores. Al principio, los fondos se originaban casi exclusivamente en corredores/industriales de los Estados Unidos. Esto se debía a que los bancos mexicanos se cuidaban de una siembra de lujo con muchos riesgos que dependía completamente del mercado norteamericano (el 98 ó 99% de la exportación se dirigía a los Estados Unidos y Canadá, mientras el resto se consumía localmente o se desperdiciaba).²⁰ O también se debía a que los capitalistas de los Estados Unidos sistemáticamente trataban de evitar que los prestamistas locales entraran en el negocio. Sospecho que este último fue el factor más importante. Permitía que los capitalistas norteamericanos controlaran por completo la producción y la distribución, incluyendo la exportación y la repatriación de las ganancias. Más adelante, el capital local se incorporaba cuando se veía que la industria era redituable, pero en especial como inversiones de capital fijo.²¹ A pesar de que la industria de la fresa ha funcionado durante casi quince años, el capital de operación aún proviene principalmente de fuentes norteamericanas, tanto para agricultores como para plantas frigoríficas, y aun para las plantas cuyos propietarios son mexicanos ya que todas dependen de corredores y del mercado de los Estados Unidos.²² En 1974, la Federación Nacional de Agricultores de Fruta y Verdura se quejó de que

alrededor de 15 empresas distribuidoras [corredores de los Estados Unidos] administran la mayor parte de la producción de jitomate, fresa, melones y otras verduras

y pidieron que los organismos de crédito mexicanos intervinieran con más fuerza para

poner un alto a la dependencia económica que es el resultado del crédito norteamericano.²³

Morrissy, el autor ya citado de *Agricultural Modernization Through Production Contracting*, confirma que en México

En la actualidad, muy poco de este dinero [crédito de bancos mexicanos otorgado a la agricultura] puede llegar al cultivo de fruta y verdura, en especial para el mercado de productos frescos, porque los banqueros lo consideran demasiado riesgoso. También hay dinero del gobierno canalizado en la agricultura, pero hay pocos préstamos para quienes cultivan verduras procesables. Los agricultores para el mercado de

verdura fresca consiguen la mayor parte de sus fondos como adelantos por parte de sus distribuidores en los Estados Unidos, y los agricultores para procesamiento consiguen adelantos de los procesadores con quienes tienen un contrato...²⁴

Para comprender por qué los capitalistas de los Estados Unidos siguen utilizando sus propios recursos en lugar de los locales, es necesario recordar que la transferencia de capital y tecnología son mecanismos importantes para establecer y perpetuar la dependencia de la agricultura subdesarrollada de los países industrializados y sus corporaciones transnacionales. Pero no son los únicos. Los capitalistas norteamericanos también controlan los canales de distribución (incluyendo la exportación), tienen el acceso casi exclusivo a la información de mercado, y tienen relaciones comerciales muy estrechas y estables (a veces incluso personales) con el mercado en los Estados Unidos y otros países. En conjunto, estos monopolios forman grandes obstáculos para que los capitalistas locales entren en la industria en igualdad de circunstancias, o incluso en cualesquiera condiciones en tratos con los capitalistas norteamericanos. Debe suponerse, por lo tanto, que los inversionistas norteamericanos utilizan la menor cantidad posible de su propio capital o lo reponen gradualmente con los recursos locales, cuando está de acuerdo con el ejercicio del mayor control posible sobre alguna o todas las fases de sus actividades en el extranjero y la máxima repatriación de ganancias, dado que la gama de posibilidades disponibles de ejercer el control es muy amplia. Más bien utilizan su propio capital y no el local si esto ofrece la mejor garantía de establecer y mantener el mayor control, y disminuyen tal esfuerzo sólo cuando el conjunto de los medios a su disposición es suficiente para que la entrada del capital local no sea un peligro para el control total.

En el caso de la industria mexicana de la fresa, hay ciertas peculiaridades que hacen parecer conveniente que los capitalistas norteamericanos sigan utilizando su propio capital. Al contrario de muchos otros países subdesarrollados, México dispone de suficiente capital para organizar su propia industria de la fresa, si lo quisiera, y para exportar el producto a otros mercados independientemente de los corredores de los Estados Unidos. No cabe duda de que tal posibilidad motiva a los capitalistas norteamericanos para que eviten la entrada de recursos mexicanos.²⁵ Lo mismo podría decirse respecto de otros sistemas de consumo de otras frutas y verduras que están ahora en manos de los norteamericanos. Así, el "mayor control posible" sobre una empresa comercial en el extranjero incluye la necesidad de eliminar las empresas nacionales que sean posible competencia, y si es necesario mediante el empleo continuo de capital extranjero, a pesar de la gran variedad de mecanismos que pueden asegurar a los inversionistas extranjeros su dominio sobre la producción y la distribución en un determinado sistema de consumo.

Los límites de la transferencia de tecnología

Es evidente en las citas anteriores sobre los estudios de la empresa agrícola, y en otras que presentaré más adelante, que las empresas transnacionales que se ocupan de negocios alimenticios o agrícolas son capaces de transferir la mejor tecnología a las agriculturas subdesarrolladas. Una cuestión de gran importancia es la siguiente: dado que la empresa agrícola tiene acceso a la mejor y más moderna tecnología, ¿cuánta transfiere? ¿Toda o sólo una parte? Si es una parte, ¿por qué y para qué? Bajo las relaciones de dependencia que existen entre los países subdesarrollados y los industrializados con sus transnacionales, es inconcebible que pueda lograrse la modernización de la agricultura sin la transferencia de tecnología de éstos a aquéllos. Cuanto más intensivo sea el programa de modernización, más amplias y variadas serán las transferencias.

Al igual que las transferencias de capital, las transferencias de tecnología se dan en todos los niveles: en la agricultura y en las industrias y servicios relacionados con la agricultura. Pero parece ser que no existe una única transferencia de tecnología. El uso de una tecnología extranjera atrae —por su propia lógica— la transferencia de otras tecnologías. Es por esta razón que he hablado, en ocasiones anteriores, del *paquete tecnológico en serie* exigido por la modernización de la agricultura subdesarrollada al estilo capitalista.²⁶ De tal manera, una industria modernizada se hace dependiente de la tecnología extranjera en todas sus fases.²⁷ Incluso puede afirmarse que las transferencias de capital y de tecnología están íntimamente relacionadas. Por ello, es posible hablar de un *paquete de capital y tecnología en serie* como característica de la modernización de agriculturas subdesarrolladas, guiadas por inversionistas extranjeros. Es precisamente el asalto combinado de capital y tecnología lo que compone el control de los países industrializados *a través de* sus corporaciones transnacionales y de otros organismos que fortalecen la infra y la superestructura de las actividades de las transnacionales para que sean tan efectivas y difundidas. La conclusión parece ser que los sectores agrícolas modernizados de los países subdesarrollados no son sino extensiones (aunque sean extensiones *sui generis*) de la agricultura de los países industrializados, que son enclaves modernos no muy distintos de las plantaciones tradicionales, pero en un nivel mucho más complejo y elaborado.

¿Qué tecnología transfieren en realidad las corporaciones transnacionales de su costal de técnicas actualizadas e innovaciones? Es probable que no se pueda proporcionar una única respuesta. Ésta puede diferir a) según el artículo de consumo, b) si se trata de la agricultura en sí o de las industrias y los servicios relacionados con ella, c) si se trata de agriculturas que apenas empiezan a modernizarse o de las que ya están dominadas por inversionistas extranjeros, d) según el tipo de mercados correspondientes (nacional vs. exportación), etcétera. Pero es posible encontrar ciertas proposiciones generales.

Examinaremos otra vez los argumentos de los apóstoles de la empresa agrícola y limitaremos el análisis a la integración vertical mediante contratos de producción, que es un mecanismo de primera clase para difundir innovaciones por parte de empresas agrícolas internacionales a los productores e intermediarios subdesarrollados. Se hará hincapié, una vez más, en el sector de fruta y verdura, aunque puede decirse como hipótesis que las condiciones en otros sistemas de consumo —ganadería, tabaco, arroz, etcétera— no son muy diferentes. ¿Reflejan la realidad esos argumentos?

Antes de examinar sus argumentos, debo aclarar que no me refiero aquí a la discusión estéril sobre la tecnología compleja frente a la intermedia. No hay *transferencia* de la tecnología intermedia en el sentido de tecnología adaptada a las condiciones del subdesarrollo (“sencilla”, “que ahorre menos mano de obra”, “fácil de componer”, “pequeña”, “menos costosa” o como se pueda definir). Bajo las condiciones actuales, las transferencias de tecnología a la agricultura subdesarrollada se llevan a cabo precisamente en sectores destinados y adaptados para la aceptación y el uso de todos los tipos de técnicas y equipo más moderno y complejo; si no, no se llevan a cabo. Las transferencias son dirigidas por la meta de ganancias de las empresas productoras o distribuidoras. La modernización se da en especial en el sector de grandes terratenientes que resulte apropiado para todas las transferencias, en términos del tamaño de la empresa, la calidad de la tierra, el acceso al agua, el acceso monopolizado de capital (crédito), beneficio en lo que se refir a subsidios públicos o semipúblicos y la habilidad para conseguir mano de obra. Cuando se trata de pequeñas granjas, como en el sistema de contratos de producción, la cuestión no está entre tecnología avanzada o intermedia, sino en la función de la tecnología como mecanismo para eliminar a los pequeños productores, ya que los obliga a adaptarse, como grupo, a la nueva tecnología. En otras palabras, se trata de lo siguiente: la transferencia de tecnología discriminada entre los productores; los innovadores no discriminan entre niveles de complejidad de la tecnología, aunque deciden si transfieren técnicas buenas o malas o una gama parcial o total de posibilidades técnicas.

El libro revelador de Morrissy, ya citado,²⁸ que se refiere en especial a México y Centroamérica aunque se podría aplicar con la misma validez a otros países subdesarrollados, trata el asunto de las funciones de las empresas agrícolas internacionales respecto de la transferencia de gastos y de tecnología.²⁹ Su marco de referencia es la acción de las plantas procesadoras.

Comienza con el análisis de la tecnología centrada en el capital frente a la centrada en la mano de obra en las plantas procesadoras de alimentos que, como se sabe, están menos centradas en el capital que otras plantas manufactureras; luego intenta justificar la necesidad de tales plantas para

remplazar la tecnología con mano de obra, sobre bases económicas o no económicas:

En la medida en que se impulsa a la industria de alimentos procesados para crear empleos, surge la paradoja de si usar o no la tecnología que ahorra mano de obra. *Aunque están disponibles, los métodos centrados en mano de obra pueden sacrificar la calidad por la economía.* En primer lugar, la precaución por razones de higiene requiere el menor contacto directo posible con el producto... Finalmente, las técnicas de trabajo manual no permiten una calidad uniforme de producción; las máquinas no pueden tomar decisiones de manera espontánea, pero su producción es constantemente uniforme. Un estudio de las Naciones Unidas recomienda:

"...Las operaciones de procesamiento de alimentos centradas en mano de obra son decididamente más caras que las operaciones altamente mecanizadas. En las que están centradas en mano de obra, la calidad y la higiene del producto sufren..." *A la vez que las plantas procesadoras, que prefieren la tecnología que ahorra mano de obra, crean menos empleos* [esto presumiblemente quiere decir: empleos de manufactura en las plantas procesadoras], *evitan los riesgos de daños a la reputación de la compañía o del país.* También estimulan empleos en el trabajo agrícola o en los canales del mercado.

Lo que a veces pasan por alto quienes proponen las tecnologías centradas en la mano de obra es que ni los granjeros en lo individual ni los países en conjunto quieren *cosechar las ganancias de una ventaja relativa y dudosa que se especializa en mano de obra no capacitada* [sic]. México, el país más desarrollado mencionado en este estudio, tiene muchas disparidades en la productividad de su mano de obra agrícola... A México le gustaría cerrar esa brecha, presumiblemente al aumentar la productividad de los pequeños productores y no al nivelar en menos la productividad de los grandes agricultores.³¹

El autor explica después la función de las plantas procesadoras en la transmisión de "la implementación innovadora de tecnología agrícola a los agricultores":

Lo explícito de las especificaciones en los contratos hace que los contratos de producción sean un catalizador para las innovaciones. Los componentes de la tecnología de horticultura especificados en los contratos de producción son semillas, fertilizantes, pesticidas y herbicidas.³²

Por lo general éstos deben ser importados. Pero

Cuando un agricultor firma un contrato de producción, tiene un aliado en sus esfuerzos por utilizar la mejor tecnología agrícola. Al contrario

del agricultor sin contrato, el que sí lo tiene puede esperar ayuda del procesador para cumplir los términos del contrato. El procesador, debido a su interés en el éxito de sus agricultores, al igual que las economías de escala [sic] que tienen los mismos problemas en su trato con muchos agricultores, tiene más influencia en lo que se refiere a la proveniencia de los elementos necesarios que ningún agricultor independiente por sí solo...

Los procesadores utilizan las economías de escala en el empleo de trabajadores de campo a través de quienes cierran el círculo de información para mantener el control... *Los esfuerzos de los trabajadores de campo para conseguir la información* benefician tanto al procesador como al agricultor, ya que le facilita al último el acceso a técnicas innovadoras que pueden aumentar el rendimiento y mejorar la calidad.³³

Los grandes procesadores, y en especial los internacionales, tienen la mejor oportunidad de cumplir una función útil:

Los procesadores internacionales tienden a crecer, a usar el sistema de contratos y a transmitir tecnología innovadora más que los procesadores locales... Todas las empresas internacionales [estudiadas] utilizaban los contratos de producción para coordinar la materia prima que procesaban, al igual que los mayores competidores locales.³⁴

Continúa diciendo que:

El impacto de las empresas internacionales sobre la tecnología de los agricultores es mayor que el de las empresas locales... Tanto las fábricas de conservas como los frigoríficos internacionales utilizan los contratos como un método detallado de inducir a los agricultores a que *empleen las técnicas agrícolas que consideren mejores*.

Entre las empresas frigoríficas, las internacionales designaron o proporcionaron los cinco requisitos, mientras que las locales especificaron o proporcionaron sólo 3.3 de ellos...³⁵ Las empresas frigoríficas especifican o proporcionan un promedio de 4.2 requisitos en comparación con el promedio de 3.3 requisitos especificados por las empresas de conservas...³⁶

Las empresas agrícolas internacionales tienden a contratar agricultores a gran escala, y vale la pena repetir los argumentos del autor:

... surge la cuestión de cuánta tecnología se transfiere a los agricultores de pequeña escala. *Dado que los procesadores necesitan un gran volumen de artículos de consumo de alta calidad y uniforme, prefieren hacer contratos con los agricultores que quieran y puedan utilizar grandes extensiones de tierra para los contratos de producción*. Cuan-

to mayor sea el área bajo contrato, mayor la eficiencia administrativa para los procesadores. *Sin embargo, las fincas más grandes en general tienen una administración tecnológicamente más competente, y no es mucho lo que ganan con la transferencia de tecnología a través de los contratos de producción.* Los agricultores de fincas pequeñas tienen más necesidad de los beneficios transferidos por los contratos de producción... *Los procesadores entrevistados dijeron que estaban realizando contratos con pequeños propietarios... Mientras que este acoplamiento de procesadores de alto nivel con agricultores muy competentes es racional y adecuado, es menos probable que difunda tecnología que la contratación entre procesadores exigentes y agricultores con menos tecnología...* [Cuadro 4.4] muestra que en realidad la cantidad de tierra bajo contrato confirma que *los procesadores internacionales tratan con agricultores a gran escala...*³⁷

Lo que el autor quiere implicar parece ser que las plantas procesadoras tienen que elegir entre: procurar la eficiencia administrativa, que sin duda implica costos más bajos, o procurar la transferencia de tecnología a los pequeños productores, que puede resultar en mayores ganancias. En el caso de los agricultores a gran escala, existe el riesgo de menor control por parte de las plantas procesadoras, ya que aquéllos pueden juntarse y asegurar sus propias fuentes de provisión. Sin embargo, Morrissy no responde claramente a la cuestión de si las plantas procesadoras en realidad hacen más contratos con grandes o pequeños agricultores,³⁸ aunque dice lo siguiente:

Todas las empresas tratan con agricultores que tienen un promedio de 10 hectáreas bajo contrato, que representa un negocio agrícola relativamente modesto, incluso para los países menos desarrollados.³⁹

Se dan argumentos parecidos en lo que se refiere a la transferencia de conocimientos, que aquí se llama administración de granjas:

Hay un consenso cada vez mayor de que las empresas internacionales tienen más éxito que las locales, debido a la superioridad administrativa y no por la capacidad tecnológica... La brecha puede cerrarse con la actividad de contratación de las empresas internacionales... *Los contratos de producción... son un recurso especialmente efectivo para impulsar la administración agrícola, debido a la competencia de coordinación administrativa de las empresas internacionales de alimentos...* Algunas de las características señaladas pertenecen a la capacidad administrativa de las procesadoras de alimentos para la manufactura y la distribución. Tal capacidad industrial y comercial no se transmite a los agricultores a través de los contratos de producción, pero las empresas de alimentos sí movilizan, financian y dirigen las actividades de los agricultores independientes.⁴⁰

Se recompensan los esfuerzos de los procesadores cuando las cosechas abundantes *bajan el precio unitario de sus compras* [sic] y cuando las de calidad excelente mejoran el producto terminado.⁴¹

La ayuda que un agricultor recibe de un procesador y por la que paga, de manera disimulada o no, le permite aumentar su productividad y, por consiguiente, su ingreso total.⁴²

Es claro que este tipo de presentación hecha por uno de los apóstoles de la empresa agrícola tiene dos objetivos fundamentales: convencer al lector de la superioridad de las corporaciones transnacionales y de su capacidad de administrar la agricultura de los países subdesarrollados, y en segundo lugar, demostrar que los agricultores e intermediarios subdesarrollados sólo tienen que apoyarse en las empresas agrícolas internacionales si quieren beneficiarse de la tecnología más avanzada del mundo. El problema de tales argumentos es que no encajan con la realidad.

La transferencia de tecnología a los agricultores puede ser incompatible con ganancias y control.

En el sistema de contratos de producción, la empresa agrícola se encuentra en el papel de consejero técnico e innovador frente a los pequeños y grandes agricultores subdesarrollados en lo que se refiere al uso de recursos y a la administración. ¿Qué tipo de consejos técnicos o recursos puede proporcionar una empresa de éstas? Es evidente que no se proporcionará ninguno que no beneficie de alguna manera a la empresa que hace los contratos. La empresa debe procurar lograr tres metas que, en general, son incompatibles entre ellas mismas: transferir tecnología y recursos técnicos; de ahí, derivar o asegurar ganancias para otras empresas transnacionales; y asegurar la dependencia de los agricultores. Si el procesador adelanta recursos en especie comprados con descuento al mayoreo, puede revenderlos a los agricultores con ganancias. La ganancia por unidad puede ser pequeña, pero en total es significativa cuando el agricultor debe depender de la empresa como único proveedor de tales recursos: liga al agricultor con la empresa. Si los adelantos son en efectivo (crédito), la empresa ganará intereses, pero los agricultores también están ligados a la empresa. Sin embargo, esto aún no refleja la situación completa. La estructura íntegra de la empresa agrícola en general es más compleja. La firma internacional puede tener un interés financiero en las empresas productoras o intermediarias de artículos agrícolas. Cuanto más grande es la planta, más probable es que la empresa esté involucrada en una gran variedad de actividades y que tenga algún tipo de monopolio en el mercado. La empresa puede tener intereses en varios artículos o "sistemas" de consumo. Puede tener inversiones

en diversas plantas procesadoras de alimentos, en bodegas, en negocios de venta al mayoreo o al menudeo de artículos de consumo o materia prima producidos y procesados. Puede suponerse que la probabilidad de que un agricultor pueda obtener asistencia técnica desinteresada y materia prima de la mejor calidad bajo estas condiciones está inversamente correlacionada con el tamaño y la importancia de la empresa agrícola internacional. Ésta no es una consideración teórica, sino una triste realidad. La queja normal de los agricultores, por ejemplo en la industria mexicana de la fresa, una empresa agrícola típica dominada por corredores e industriales transnacionales, es que la "asistencia técnica" a través de los que Morrissy denomina "trabajadores de campo" consiste en una actividad de promoción para los artículos preferidos por las empresas, y no necesariamente los más adecuados para el agricultor. Los trabajadores de campo de la empresa son, ante todo, vendedores, y no consejeros técnicos. No son agrónomos preparados capaces de resolver problemas agrícolas⁴³ aunque tengan años de experiencia práctica. En los países subdesarrollados, no todas las empresas agrícolas tienen trabajadores de campo suficientemente buenos para atender a todos los agricultores.⁴⁴ Sólo los agricultores a gran escala reciben asistencia. Es sintomático que en la industria mexicana de la fresa durante la crisis de 1974/75, se utilizó un producto químico por recomendación de algunos trabajadores de campo de las plantas frigoríficas, a pesar de que el mismo producto químico había sido prohibido en los Estados Unidos, país al que se exporta la fresa. El resultado de tal "asistencia técnica" fueron grandes pérdidas para muchos agricultores y en especial los de pequeña producción.⁴⁵

Transferencias a las plantas procesadoras y competencia

La función de la empresa agrícola de innovadora respecto de las plantas *procesadoras* también es más compleja de lo que puede imaginarse a partir de los estudios sobre la empresa agrícola del Harvard Business School.

Cuando las empresas agrícolas internacionales tienen una posición monopolizadora en el sistema de consumo de la agricultura subdesarrollada, la tecnología utilizada en las operaciones de procesamiento y de intermediario pueden o no estar al día, ya sea en lo que se refiere al equipo centrado en capital o centrado en mano de obra. El argumento anteriormente mencionado de que "surge la paradoja de utilizar técnicas que ahorren en mano de obra" en países subdesarrollados con exceso de mano de obra, porque el trabajo manual representa un peligro para la

salud, parece ser falso —o incluso— absurdo. La prueba del asunto está en el hecho de que en los países industrializados muchas grandes empresas alimenticias utilizaron el trabajo manual hasta que se introdujo la automatización para ahorrar en salarios; sin embargo, aún lo utilizan en los países subdesarrollados sin “riesgos de daño para la reputación de la compañía o el país”. Hay toda una gama de mecanismos que aseguran, mediante supervisión y administración adecuadas, que se mantenga un cierto nivel de higiene.⁴⁶ No quiero implicar que la administración de la empresa no considera constantemente acerca de substituir la mano de obra por maquinaria. Pero el criterio de selección probablemente es más bien el costo de la mano de obra y no la higiene, o en algunos casos el peligro de “problemas laborales” tales como los sindicatos. Mientras la mano de obra de las plantas procesadoras pueda explotarse en los países subdesarrollados por el pago de salarios muy bajos y por la violación de leyes laborales, como sucede en general, se pospondrá la introducción de equipo que ahorre mano de obra.⁴⁷

Cuando las empresas agrícolas internacionales deben enfrentarse a la competencia local, en general desempeñan una función ambivalente de innovadores. Si tomaran en serio esta función, como fin en sí misma, no debería haber diferencias en la transferencia de la mejor tecnología tanto a las empresas agrícolas internacionales (subsidiarias de su propiedad, empresas conjuntas, etcétera) como a las empresas locales de la competencia. Pero las plantas locales significan una competencia.

Los inversionistas extranjeros tienden a favorecer en primer lugar su propia operación (por ejemplo: instalar una nueva máquina procesadora de alimentos que ahorre mano de obra y que esté al día técnicamente), lo que, por lo menos, les dará una ventaja en el mercado. Las empresas locales, pues, deberán entonces buscar otros recursos para poder competir eficazmente y sobrevivir. Esto implica que la empresa internacional renuncia a su papel de innovadora con respecto a las empresas locales y obliga a las últimas a convertirse en sus propios innovadores. En este aspecto pueden tener éxito y, por ello, se puede decir que la empresa internacional ha echado a andar un proceso de innovación que beneficia a la economía subdesarrollada aunque no beneficie a la empresa local o incluso la dañe. Desde luego, esto no ocurre necesariamente. La empresa local puede no tener éxito, quizá porque la empresa internacional puede evitarle que adquiera la innovación o que la adquiera a un costo razonable para mantener una posición dominante en el mercado local.⁴⁸ Por lo tanto, la empresa agrícola desempeña la función de innovador sólo mientras se beneficia de ella; de tal manera, la función de innovador que se autodesigna la empresa agrícola no es más que un recurso competitivo para establecer y mantener una posición dominante en la economía subdesarrollada.⁴⁹

La función de innovador de la empresa agrícola es permanente

Es revelador que los apóstoles de la empresa agrícola y de la empresa en sí misma consideren su función de innovadores como permanente. Esto es incompatible con el deseo expresado de ayudar a las agriculturas subdesarrolladas a salir de su estado de subdesarrollo. Idealmente, la función del innovador debería ser la de transferir conocimientos y recursos “de la mejor calidad” con el fin de capacitar a los agricultores y las plantas procesadoras locales subdesarrolladas para que ingresen en un proceso de aprendizaje. Parafraseando a Morrissy: las transferencias deberían convertir a empresarios subdesarrollados en administradores preparados.⁵⁰ Por consiguiente, los empresarios subdesarrollados gradualmente se harían tan eficaces que tomarían la responsabilidad de todas las decisiones y se convertirían en sus propios innovadores e incluso inventores de nuevas técnicas. Pero esta condición nunca se da. *La última intención de los inversionistas extranjeros es renunciar a su función permanente de innovadores*. Esto hace que sea un mito la teoría de que la función de la empresa agrícola es “unir las necesidades del país en vías de desarrollo con los intereses y las capacidades de la empresa agrícola”. Es un mito porque la teoría no coincide con los procesos inherentes a la expansión capitalista.

La empresa agrícola: un enemigo y no un aliado de agricultores y agriculturas subdesarrolladas

¿Es cierto que el agricultor subdesarrollado encuentra en la empresa agrícola internacional contratante “un aliado en sus esfuerzos por conseguir la mejor tecnología agrícola”?

Los inversionistas extranjeros tienen un conocimiento completo de la mejor tecnología de agricultura y procesamiento y una experiencia casi de monopolio en técnicas de administración o en la habilidad para transferir las mejores innovaciones. Lo que intento señalar aquí es que bajo las condiciones bajo las que se manipulan las inversiones extranjeras, y con las condiciones dadas en los países subdesarrollados, puede no ser necesario y, de hecho, puede no ser beneficioso transferir *todo* el conocimiento y todas las mejores facilidades técnicas disponibles a las agriculturas subdesarrolladas. En general, esto tiene consecuencias muy graves.

Comenzaré una vez más con un ejemplo. En la industria mexicana de la fresa puede observarse un gran número de defectos técnicos y administrativos, cuya responsabilidad puede atribuirse a los corredores/industriales de los Estados Unidos de quienes más o menos una media docena controla la producción, el procesamiento y la exportación. En este contexto,

es necesario señalar que la industria de la fresa de los Estados Unidos, localizada en ese país funciona con un alto nivel de eficiencia técnica y administrativa. El rendimiento en California, de donde proviene la mayor parte de los artículos de consumo producidos de los Estados Unidos, casi se han duplicado en cerca de ocho años (aumentó en 90% entre 1966 y 1974): una eficiencia fantástica. Es muy alta la productividad tanto de la tierra como de la mano de obra en el campo y en las plantas procesadoras. Todo esto es bien sabido por los inversionistas norteamericanos en la industria mexicana de la fresa. Tienen estrechas ligas con la industria de la fresa de los Estados Unidos que está en ese país y décadas de experiencia y conocimientos de las condiciones del mercado norteamericano, de la capacidad del mercado norteamericano para absorber la importación de México, del mercado local de México para la fresa, y del mercado mundial. Esto les da una posición de monopolio en la "educación administrativa para la fresa", parafraseando a Morrissy. Si se toma en cuenta que los mismos inversionistas de los Estados Unidos en la industria de la fresa casi monopolizan la industria norteamericana de la fresa en México, es sorprendente encontrar que, en México.

1. Bajo la iniciativa de capitalistas de los Estados Unidos, la fresa se cultiva en áreas en que no ha sido científicamente demostrado que sean las mejor adaptadas o no a la producción de fresa.⁵¹ Las inversiones de capital se han hecho y las plantaciones se han comenzado al azar, sin estudios previos de la tierra o del agua. Después de quince años de cultivo no se sabe nada más acerca de las condiciones de tierra y agua que cuando se comenzó a plantar.⁵² Una vez que empezaron, continuaron su curso precipitado.
2. Después de quince años, prácticamente no hay facilidades para investigación, proyectos de investigación ni laboratorios adecuados. Pequeños proyectos de investigación llevados a cabo localmente no reciben ningún apoyo por parte de los inversionistas mexicanos o de los Estados Unidos. La investigación del gobierno mexicano es inadecuada. Si el gobierno dedicara más recursos a la investigación, los beneficios caerían principalmente en manos de los inversionistas/exportadores de los Estados Unidos en la forma de mayor repatriación de ganancias, en lugar de mayor ahorro en cambio de moneda extranjera; los mexicanos se dan cuenta de ello.
3. Los métodos de producción irracionales que se practican en México son consecuencia del "sistema integrado de fresa" mismo, que implica entre otras cosas que los capitalistas/industriales norteamericanos tienen intereses comerciales complementarios, además de los procesos inmediatos de producción, procesamiento y exportación de fresas. Por ejemplo, todas las matas de fresa vienen de los Estados Unidos. Las variedades importadas se adaptan a las condiciones de crecimiento de los Estados Unidos y no de México.⁵³ La investigación acerca de otras

variedades es desalentada por los capitalistas de los Estados Unidos. Las razones por las que subestiman la investigación en México son que, según los exportadores/industriales norteamericanos, sus variedades son las “más apropiadas para el mercado de los Estados Unidos”.⁵⁴ Además, los capitalistas norteamericanos pueden importar, así, las variedades producidas de los Estados Unidos, ganando sobre la venta de las matas; pero no podrían controlar la producción y el procesamiento ni asegurarse aliados en el negocio si dejan que los mexicanos manejen la importación.

Por último, la importación de variedades norteamericanas permite que continúe la competencia entre fresa mexicana y estadounidense, ya que los invernaderos se benefician con la venta de matas: un arreglo de tipo de “vive y deja vivir” entre los capitalistas norteamericanos que cultivan fresa en México y los que la cultivan en los Estados Unidos.⁵⁵

4. La calidad de las matas importadas no es la más alta. Los cultivadores mexicanos —y en especial los de pequeña escala— reciben matas de calidad inferior a las utilizadas en los Estados Unidos.

5. Las prácticas de cultivo en México son inferiores a las de California, aun después de quince años de cultivo. El rendimiento es bajo, aunque algunas de las tierras más fértiles en áreas irrigadas sean dedicadas a la fresa. El rendimiento tiende a disminuir en los plantíos más viejos, a medida que la tierra se contamina cada vez más por enfermedades que son el resultado de irrigación poco eficaz, de medidas preventivas inadecuadas en la preparación de la tierra y de mal cuidado de las matas de fresa. Mejores prácticas de cultivo alzarían el costo de producción y requerirían la transferencia de equipo más complejo y caro. A su vez, esto tendería a alzar los precios que se pagan a los agricultores.

6. La disminución del rendimiento no es un problema para los inversionistas norteamericanos, puesto que puede eliminarse fácilmente si se cambian los cultivos de fresa a nuevas tierras fértiles y limpias, de las que hay muchas disponibles. Tales cambios se están llevando a cabo en la actualidad.

Este es un caso claro del fracaso de la empresa agrícola como “aliado en los esfuerzos de los agricultores para el uso de la mejor tecnología agrícola”. Y de ahí surge evidentemente la pregunta de si es una excepción o si en ello pueden detectarse en la práctica algunos de los procesos generales; es decir que cuando las empresas agrícolas internacionales funcionan en agriculturas subdesarrolladas, puede asegurarse que *no* siempre, y ni siquiera en la mayoría de los casos, transfieren la “mejor tecnología” a los agricultores y procesadores subdesarrollados.

Estoy convencido de que presenciamos un fenómeno ampliamente difundido, cuya significación apenas comenzamos a apreciar en su funcionamiento total. Las empresas agrícolas transnacionales operan en las agriculturas subdesarrolladas bajo condiciones muy particulares. Los capitalistas extranjeros, en busca de inversiones agrícolas redituables en el extranjero, se encuentran en las agriculturas subdesarrolladas una serie de elementos peculiares que, juntos o por separado, les permiten obtener ganancias substancialmente mayores que las que lograrían con inversiones similares en los países industriales, e incluso en lo que se refiere a la repatriación total o parcial, según las leyes de los países. Las mayores ganancias y su repatriación son las razones más importantes de las inversiones en el extranjero.

Considerando que los inversionistas extranjeros ocupan una posición dominante, cuando no monopolizadora, en la economía local, se benefician además de todo tipo de muy bajos costos. Éstos abarcan desde el bajo precio de la tierra o de su alquiler, agua barata, bajo costo de construcción y salarios muy bajos a trabajadores del campo o de fábricas, hasta bajos costos en los servicios, tales como el transporte. A esto deben añadirse dos elementos cruciales: la abundancia de recursos no usados o casi no explotados, en especial tierra, agua y mano de obra; y la posibilidad de dejar todo, cuando esto representa una ganancia.⁵⁶ En otras palabras, la movilidad del capital y la tecnología extranjeros es muy alta.⁵⁷ Tales circunstancias parecen condicionar la cantidad y la calidad de la transferencia de tecnología y, por consiguiente, el uso de los recursos humanos y físicos. La preocupación principal de los inversionistas extranjeros es la de buscar la combinación más barata de requisitos y mantener los costos en el nivel más bajo. Por lo tanto, puede suponerse que existe la tendencia de transferir tecnología de tal manera que no alce demasiado los costos para que el precio del producto permanezca dentro de un bajo nivel. Así, se transferirá sólo la tecnología que garantice altas ganancias continuas y el flujo de repatriación de tales ganancias. En otras palabras, los recursos disponibles en las agriculturas subdesarrolladas pueden ser explotados y saqueados al máximo sin invertir más conocimientos o tecnología que lo estrictamente necesario y sólo mediante la transferencia suficiente para mantener la producción y el procesamiento sin alzar demasiado los costos.

En el sistema de contratos de producción de la empresa agrícola, puede ser suficiente o incluso redituable, por ejemplo, mantener la producción en un nivel de rendimiento (aun bajo) determinado con un nivel (hasta relativamente bajo) dado de inversión y tecnología (incluyendo administración agrícola) —o incluso con disminución de rendimiento, a medida que se sobreutiliza, se erosiona o se infesta la tierra—; esto se debe a que la cantidad de producción se puede aumentar con extender el área de cultivo sin alzar los costos para la empresa agrícola mediante el cambio de tierra o mediante la mayor explotación de otros recursos (por ejemplo,

agua y mano de obra). Tales procesos son posibles por la posición monopolizadora de la empresa agrícola, porque en general no escasea la tierra, agua y mano de obra baratas, y por la necesidad de los países subdesarrollados de ganar en el cambio de moneda aunque sea bajo condiciones adversas, y su dificultad para organizar otras empresas de tipo agrícola que pueden resultar más ventajosas para ellos.

Las consecuencias de la transferencia de tecnología parcial o de baja calidad en general son desastrosas: un desgaste y agotamiento ultrarrápidos de los recursos naturales y la sobrexplotación de la fuerza de trabajo. Éstos aumentan en proporción geométrica con la expansión del capitalismo al estilo de la empresa agrícola hacia los diversos sistemas de consumo.

De hecho, es probable que los mismos procesos se den no sólo bajo el sistema de contratos de producción, sino en cualquier tipo de negocio agrícola o sistema de consumo manejado por inversionistas extranjeros, e incluso bajo el impacto no planeado de la transferencia de tecnología extranjera en empresas manejadas por empresarios nacionales subdesarrollados a la manera de la empresa agrícola.

Es imposible pasar por alto la semejanza entre la acción de las empresas agrícolas transnacionales en las agriculturas subdesarrolladas y la acción de los hacendados tradicionales respecto del uso de los recursos humanos y agrícolas que enumeré al principio de este trabajo. (Por ejemplo, la práctica tradicional de cambiar los cultivos a nuevas tierras cuando las viejas han sido agotadas, en lugar de aumentar la productividad de la tierra.) La diferencia estriba en la aceleración drástica de los efectos adversos sobre los recursos y las personas. *Unas décadas más de funcionamiento de la empresa agrícola transnacional irreversiblemente privarán a muchos países subdesarrollados de sus mejores y más valiosos recursos agrícolas.* Estamos presenciando una contradicción indigna aunque no inesperada: la muy necesitada intensificación y diversificación del uso de la tierra en agriculturas subdesarrolladas conduce, bajo modos capitalistas de explotación, a su empobrecimiento y descapitalización y al espectro de hambrunas inevitables a una velocidad que casi se puede medir en años luz.

Empresa agrícola transnacional: ¿opio o estimulante del carácter errático del mercado?

Regresemos al argumento de uno de los apóstoles de la empresa agrícola transnacional, antes citado. Dice lo siguiente:

Cuando el sistema de consumo de la empresa agrícola... está subdesarrollado y desequilibrado, la coordinación entre los componentes del

sistema tiende a ser errática, lo cual expone a los participantes a amplias variaciones en los precios y en la disponibilidad de bienes y servicios. Los procesadores necesitan otra alternativa de coordinación para estos movimientos azarosos del mercado, para no tener que recurrir al extremo de integración vertical extensiva.⁵⁸

Su implicación es: la empresa agrícola, en especial a través del sistema de contratos de producción, puede estabilizar mercados y precios, y así transmitir mayores beneficios a los agricultores. En los países industriales, esto está más cerca de la realidad. Para los países subdesarrollados, en cambio, es incorrecto. La empresa agrícola propicia riesgos económicos para los agricultores, los procesadores y los intermediarios locales, y funciona como un mecanismo disruptivo y que engendra conflictos. ¿Por qué?

Anteriormente hice referencia al “paquete tecnológico seriado” y al “paquete seriado de tecnología y capital” como rasgos típicos de la expansión capitalista en agriculturas subdesarrolladas. Las transferencias de capital y tecnología en general comienzan cuando se dan buenos prospectos financieros para un “sistema de consumo” moderno del tipo de la empresa agrícola. Esto, desde luego, es lógico. El capital industrial en busca de nuevas posibilidades de inversión en el extranjero generalmente no compromete su transferencia si ésta no genera ganancias, o con la condición que se pague por ella. Una vez que tales transferencias se han iniciado, hay altas probabilidades de que continúen (en combinación con otras transferencias) con la misma u otra empresa transnacional. Algunas empresas locales tal vez también quieran “participar”. Cada vez más, los productores, industriales e intermediarios querrán participar en una aventura tan beneficiosa. El ímpetu para tales transferencias se origina con las empresas transnacionales, las empresas que están ansiosas de vender inversiones, transferir innovaciones y controlar una parte aún mayor de los “sistemas de consumo”, y con los gobiernos locales que están ansiosos de substituir productos de importación y de ganar en el cambio de moneda extranjera. El ímpetu es apoyado por las organizaciones técnicas, financieras o filantrópicas bilaterales o transnacionales (como, por ejemplo, USAID, Ford, Rockefeller, Volkswagen, el Banco de Desarrollo Latinoamericano o Asiático, el Banco Mundial, y organizaciones eclesiásticas). Las transferencias no obedecen a ningún plan sistemático de desarrollo, sino que son parte de la lógica de la expansión capitalista orientada hacia las ganancias. De ahí que, en general, los procesos sean más bien caóticos. La expansión puede tener éxito y corresponder a una necesidad real de la economía local o del país industrializado al que se exporta el artículo; todo puede funcionar bien. Sin embargo, puede ser que esto no funcione bien para siempre. Las transferencias pueden dar como resultado un exceso de capacidad, sobreproducción y crisis del mercado. Las crisis implican grandes variaciones de precios y otras cosas: el desarrollo mismo que la empresa agrícola, dice, quiere evitar.⁵⁹

No todas las empresas resultan exitosas, pero es relativamente alta la probabilidad de que las firmas transnacionales no se afecten por el caos que crean en los países subdesarrollados. La inversión ya ha sido pagada y en general la capacidad establecida se amortiza rápidamente. Sin embargo, para el país subdesarrollado puede representar un gasto considerable de recursos escasos. El gasto es significativo, por ejemplo, cuando las instalaciones fijas no han sido diseñadas para actividades diversificadas, como en el caso de una planta procesadora que trabaja con una sola fruta o verdura y que permanece ociosa durante gran parte del año, caso que no es poco común. El gasto es mayor cuando también afecta adversamente al empleo.

Tales procesos no pueden enseñar a los países subdesarrollados una manera eficiente de explotar racionalmente los recursos escasos ni la efectiva "coordinación entre los componentes del sistema", con el fin de evitar la conducta errática y las grandes variaciones de precios.

La probabilidad de una conducta más errática del mercado y de mayores variaciones en los precios también resulta de la dependencia del "sistema de consumo" de mercados extranjeros. Es evidente que no todas las actividades de la empresa agrícola se dirigen hacia la exportación. Sin embargo, la modernización de las agriculturas subdesarrolladas sí está en gran medida orientada hacia la exportación, tanto como resultado del control que las corporaciones agrícolas transnacionales tienen sobre la producción y la distribución de los artículos de consumo —lo que les da el derecho de decidir en qué mercado se venderá el artículo, que depende de su ganancia relativa (lo que, a su vez, depende en parte del tamaño y del poder de compra del mercado)— y como resultado de la necesidad del gobierno local de ganar sobre el cambio extranjero. A mi juicio, nueve de diez casos del "sistema de consumo" de la empresa agrícola están orientados hacia la exportación. Si los precios en el mercado de exportación son relativamente estables, el sistema de empresa agrícola local puede disfrutar una estabilidad. Pero sabemos, por años de experiencia, que los precios en los países industrializados o en los mercados mundiales son muy erráticos en lo que se refiere a productos alimenticios. En general, una baja de precio en un mercado de exportación provoca una baja mucho más pronunciada —y, por lo tanto, ingresos mucho más bajos para los agricultores— en las agriculturas subdesarrolladas. La situación es más seria todavía cuando un producto cultivado en un país subdesarrollado compite con la producción del mismo en un país industrializado, porque en periodos de exceso en el mercado, el país industrializado (importador) en general limita o suspende la importación extranjera. Así, los aumentos en los precios tienden a ser menores. En la industria mexicana de la fresa, por ejemplo, la disminución de la demanda de este producto por los Estados Unidos en 1974-75 resultó en una disminución acentuada de la importación de este país, reforzada en parte por sus regla-

mentos sanitarios, lo cual repercutió en forma de grandes pérdidas para los productores mexicanos. Este caso no parece ser atípico.

La baja local de precios y de ingresos para los agricultores no sólo es la consecuencia "natural" de tal operación del mercado, sino que en el sistema de contratos de producción también resulta de la habilidad de la empresa agrícola para manipular los precios (hacia abajo), o para rechazar la producción de los agricultores.⁶⁰ La manipulación de precios puede esperarse aun bajo condiciones de mercado relativamente favorables, dado que así la empresa agrícola puede comprar el producto al precio más bajo.

La tendencia anticampesina de la empresa agrícola

Bajo el sistema de contratos de producción los agricultores que suelen sufrir las mayores pérdidas son los que trabajan a pequeña escala, y en especial los pequeños terratenientes. Después de ellos siguen los procesadores o intermediarios locales. La modernización de las agriculturas subdesarrolladas, al estilo capitalista, tiene una marcada tendencia anticampesina, y el sistema de contratos de producción es uno de los mecanismos que, a largo plazo, favorecen a los productores a gran escala y eliminan a los pequeños productores de manera suave pero implacable. La preferencia de la empresa agrícola transnacional para los agricultores a gran escala puede considerarse un hecho.⁶¹ Su preferencia es uno de los elementos de la escala de valores adquirida en los países industrializados. Uno de tales valores es que el tamaño de la empresa es idéntico a su eficiencia.

En las agriculturas subdesarrolladas, la forma de tenencia de la tierra hace que sea difícil o imposible que la empresa agrícola se apoye exclusivamente en los grandes propietarios, puesto que son muchos más los propietarios de pequeñas extensiones de tierra. En general, no tienen más alternativa que extender contratos también a los pequeños productores. Algunos "sistemas de consumo" subdesarrollados incluyen casi únicamente a pequeños propietarios, hasta que se incorpora la empresa agrícola con el sistema de contratos de producción. La tendencia natural de las empresas alimenticias transnacionales es propiciar la concentración de la producción, es decir favorecer a los agricultores a gran escala mediante la prioridad y mejores términos en lo que se refiere a la distribución de costos y la compra de producción: la forma "natural de erosionar la posición de los pequeños productores. Sin embargo, la empresa agrícola no llegaría a tanto como la eliminación total de los pequeños propietarios; su estrategia a corto plazo es más compleja. *La empresa agrícola necesita a los pequeños propietarios para dar mayor flexibilidad a sus transacciones* y "contrata a pequeños propietarios", como señala con empeño

Morrissy, aunque por razones diferentes. La operación se realiza de la siguiente manera: si la demanda en el mercado es satisfactoria, la empresa absorbe el máximo de provisiones para llevar al máximo sus ganancias y la repatriación de las mismas; cuando la demanda disminuye y la empresa desea rechazar una parte de la producción o adquirirla con grandes descuentos, los pequeños propietarios se prestan más a este tipo de transacción. Son las víctimas ideales de los mercados erráticos. Como vimos antes, Morrissy dice que las empresas trabajan con pequeños productores porque les da la posibilidad de mayores transferencias de tecnología, suponiendo (falsamente) que la transferencia de "los mejores conocimientos y técnicas" sirve para "educar" a los agricultores subdesarrollados. Pero ya sabemos que, en realidad, procura lograr la dependencia de los productores sobre la empresa agrícola y la preservación de la posición de monopolio de tal empresa. *Así, las prácticas discriminadoras de la empresa agrícola aún mantienen al sector de pequeños propietarios, a pesar del constante proceso simultáneo de erosión, inducido por la empresa agrícola, al cual está sujeto.* De cualquier manera, tales prácticas mantienen a los agricultores desunidos, incapaces de organizarse eficazmente, a la vez que propician la polarización económica con que se encuentra la empresa agrícola en las agriculturas subdesarrolladas, sobre cuya base empieza a funcionar; esto también suele crear conflictos reales o potenciales en todos los niveles.

El elemento político de la empresa agrícola

Para terminar, haré un breve comentario acerca de las implicaciones políticas y sociales de la modernización de las agriculturas subdesarrolladas a la manera capitalista. La expansión del capitalismo es una estrategia contrarreformista y contrarrevolucionaria, centrada en el fortalecimiento económico, social y político de los grandes terratenientes. La canalización de recursos hacia ellos, mediante más capital y tecnología moderna, tiene el efecto de ampliar la brecha que ya existe, en lo que respecta a riqueza, ingresos y poder, entre quienes monopolizan la tierra y los campesinos.⁶² Esta estrategia consciente, apoyada por una multitud de organismos, tiene una clara inspiración política. Aumenta las contradicciones inherentes a las agriculturas subdesarrolladas por medio del desahucio de los pequeños propietarios, que resulta de una mayor concentración de la propiedad de la tierra; esto se da por el aumento del desempleo o subempleo rural y por el deterioro de las condiciones de trabajo asalariado. Por lo tanto, hace crecer la posibilidad de revolución en la agricultura del tercer mundo.

¿Cuál es la clientela de los estudios sobre la empresa agrícola?

Durante los últimos años, ha habido muchos estudios sobre la empresa agrícola. Su intención es la de demostrar que los países industrializados —y en especial los Estados Unidos— son los más capacitados para desarrollar las agriculturas subdesarrolladas. He intentado demostrar que esto es falso. Paradójicamente, sin embargo, una lectura cuidadosa de aquellos mismos estudios convencerá rápidamente al lector alerta de los escollos inherentes de la empresa agrícola: el carácter descuidado de los argumentos, lo incompleto de la información proporcionada y la parcialidad de los análisis. Los estudios mismos presentan un cuadro de la empresa agrícola de tipo capitalista que es completamente adverso a los intereses económicos, sociales y políticos de los países subdesarrollados. Pero esto en realidad no parece tener importancia. La clientela de tales estudios no está formada por los pueblos subdesarrollados del tercer mundo, sino por los dueños del capital de los países industrializados que buscan buenas ubicaciones para invertir en el extranjero. Los estudios les proporcionan una lista de posibilidades que pueden ser explotadas con beneficio. Cuando mucho, algún capitalista subdesarrollado podrá encontrar una indicación de cómo beneficiarse de las inversiones extranjeras, al convertirse en “socio” y explotador de los recursos físicos y humanos de su propio país.

- ¹ Según un trabajo preparado por Helena Tuomi para el Seminario de Tampere (“On Food Imports and Neocolonialism”), 64 países aumentaron sus compras de cereal en dólares entre 1968 y 1973, 7 países disminuyeron su compra (la mayoría muy poco), 2 países compraron más o menos el mismo volumen en dólares, y 6 fueron exportadores de cereal. Los datos se refieren a 80 países subdesarrollados en Asia, África y América Latina (no hay datos para Uruguay).
- ² Prólogo de Ray A. Goldberg en James E. Austin, *Agribusiness in Latin America*, Praeger, Nueva York, 1974. Este libro tiene una nota introductoria por Henry J. Heinz II (de la empresa transnacional de alimentos Heinz Co.), presidente del *Consejo de Empresas Agrícolas* (Agribusiness Council), una organización no lucrativa que se dedica a aplicar los recursos y capacidades de las empresas agrícolas al desarrollo económico. “El consejo identifica y facilita el desarrollo de oportunidades de inversión para sus miembros, y ayuda con las investigaciones que abarcan desde los primeros estudios prefactibles hasta la decisión última de inversión.” *Intenta unir las necesidades del país en vías de desarrollo con los intereses y las capacidades de la empresa agrícola.*”
- ³ *Ibid.*, pp. 1 y 2.
- ⁴ Los expertos en empresas agrícolas sí consideran un tipo de redistribución. Por ejemplo, P. David Morrissy, *Agricultural Modernisation Through Production Contracting, The Role of Fruit and Vegetable Processor in Mexico and Central America*, Praeger, Nueva York, 1974, p. 2, dice: “Las empresas agrícolas pueden ser

catalizadoras al transferir las ganancias, en especial por su interacción con el sector agrícola". Él piensa en la transferencia de la tecnología a los procesos de producción o al procesamiento a cambio de la producción en sí. Más adelante cita al representante de la United Brand para fundamentar su argumento: "Tenemos la producción más eficiente, el producto de mejor calidad, el mejor sistema de transporte, y la habilidad en el mercado *para poder cuidar de nosotros mismos.*" (subrayado nuestro).

- 5 Sin embargo, los contratos de producción son sólo un aspecto de la empresa agrícola, como se señala más adelante.
- 6 Los contratos de producción son especialmente convenientes desde el punto de vista de la empresa agrícola en el caso de mercancía corruptible, puesto que en ese caso, el poder de negociar de los productores es mínimo.
- 7 Morrissy, *op. cit.*, p. 4 ss.
- 8 Morrissy implica que los contratos de producción son una forma más baja de integración vertical, mientras la forma más extrema es el caso en que los procesadores manejan su propia producción:

"Cuando el sistema de consumo de la empresa agrícola... está subdesarrollado y desequilibrado, la coordinación entre los componentes del sistema tiende a ser errática, lo cual expone a los participantes a amplias variaciones en los precios y en la disponibilidad de bienes y servicios. Los procesadores necesitan otra alternativa de coordinación para estos movimientos azarosos del mercado, para no tener que recurrir al extremo de integración vertical extensiva. El contrato de producción es una técnica por la cual los procesadores coordinan el flujo de un artículo de consumo mediante varios componentes de un sistema de consumo. Dado que las empresas internacionales que procesan fruta y verduras tienen gran experiencia en contratación, puede esperarse que la empleen con mayor eficacia y mayor frecuencia que los procesadores locales que recientemente adoptaron tal innovación." (p. 44).

Esto no representa claramente la situación de los países subdesarrollados. Los contratos de producción no eliminan las "variaciones de precios" y otras conductas erráticas del mercado, sino que permiten que los procesadores transfieran los riesgos de la conducta errática a los productores e intermediarios subdesarrollados, como está demostrado en mi libro, *Strawberry Imperialism*, *op. cit.* De hecho, los desequilibrios tienden a ser aún mayores. El poder de negociación de los productores tiende a hacerse nulo cuando no existe una asociación de productores. La empresa agrícola disminuye cualquier esfuerzo por parte de los productores en esta dirección (ver más adelante). En segundo lugar, las decisiones sobre producción y mercado no son tomadas por los productores e intermediarios, sino por la empresa agrícola sobre la base de su conocimiento monopolizado de las condiciones de oferta y demanda en el mercado nacional y en el exterior. Los productores e intermediarios subdesarrollados no tienen más posibilidad que depender del criterio de la empresa agrícola. Si este criterio está errado, los productores e intermediarios subdesarrollados son los que sufren las consecuencias, dada la naturaleza misma de los contratos de producción, que se describe en detalle en el texto más adelante. Los efectos de las variaciones de precio, especialmente si bajan, en los mercados extranjeros están muy intensificados en los países subdesarrollados, y más aún en los casos en que el artículo producido en los países subdesarrollados compite con el mismo artículo producido en el mercado de exportación (ver texto más adelante).

El argumento de que las ventajas de la contratación tanto para el agricultor como para el procesador son el hecho de que conservan la autonomía de cada uno de ellos es un argumento falso. Dice Morrissy:

“El procesador, como contratante, establece las especificaciones y, cuando es tiempo de cosecha, decide hasta qué grado las ha cumplido el agricultor; esto da una autoridad considerable al procesador. La tensión es inherente en la relación procesador/agricultor, porque los procesadores negocian para obtener el precio más bajo y los agricultores para obtener el más alto. Sin embargo, tal tensión se disminuye por la actitud defensora (*advocacy attitudes*) (*sic*) de los procesadores que ayudan a los agricultores en el uso de tecnología avanzada. Como consecuencia, el rendimiento de cosechas de calidad aumenta y los precios, por lo tanto, disminuyen (*sic*).” (p. 45)

A continuación cita a un autor que distingue entre *coordinación vertical* e *integración vertical*. Esta distinción es artificial. La tergiversación se encuentra en el hecho de que los agricultores pueden mantenerse autónomos y “negociar” sólo si están organizados. Si no es así, están a merced del procesador. Mi colega Harry Wagenbuur (Institute of Social Studies) ha estudiado un caso en Ghana en el que un monopolio mundial de aceite de lima, una empresa transnacional, se enfrentó repentinamente con una cooperativa de productores que estaba negociando con eficacia para lograr precios más altos. En este caso, los agricultores se beneficiaron por el hecho de que la empresa había construido recientemente una planta procesadora, que la producción estaba en una región aislada y que el gobierno apoyaba a los agricultores. Sin embargo, casos como éste son muy raros. En la realidad, un agricultor contratado tiene, para todos los fines prácticos, la posición de un asalariado, especialmente si es un agricultor a pequeña escala; el procesador toma todas las decisiones en lo que se refiere a la producción. La única “autonomía” de los agricultores (pequeños) está en la decisión de unirse o no al sistema de contrato de producción. Pero en la mayoría de los casos se parece a la “libertad” de un trabajador pobre para escoger si acepta o no un empleo. Las alternativas son o unirse o morir de hambre.

La integración vertical en su “forma extrema” (es decir, que la planta procesadora maneje la producción) difiere de la integración vertical en su forma menos extrema (es decir, la producción manejada mediante contratos de producción) no por el grado de autonomía de las partes involucradas en el contrato, sino por la habilidad de la empresa agrícola de transferir los riesgos de la conducta errática del mercado más completamente a los agricultores e intermediarios subdesarrollados. El control sobre los procesos productivos por los procesadores es prácticamente el mismo que si manejaran su propia producción, y además de transferir los riesgos a los agricultores e intermediarios, les permite sacar más beneficio del crédito a los agricultores y de las provisiones de oferta. Así, el procesador desempeña una función semejante a la del hacendado, quien daba crédito en adelantes a sus peones, medieros o arrendatarios o mantenía una “tienda de raya”.

El uso del término “coordinación vertical” es sospechoso. En la plantación que utilice esclavos, la administración también cumplirá una función coordinadora.

- ⁹ Para más detalles, ver mi libro *The New Penetration of the Agriculture of the Underdeveloped Countries by the Industrial Nations and their Multinational Concerns*, Institute of Latin American Studies, University of Glasgow, Occasional Papers No. 19, 1975.
- ¹⁰ Morrissy, *op. cit.*, pp. 53 ss.
- ¹¹ Para poner la imaginación del lector a una prueba difícil, el libro usa nombres inventados.
- ¹² Esto no es común. La empresa de alimento para pollos (especialmente Purina) es una de las grandes empresas transnacionales en Latinoamérica y otras partes del mundo.

- ¹³ Éste es un aspecto muy interesante de la empresa agrícola, en especial lo que se refiere a los intrincados y complejos arreglos legales (el establecimiento de varias compañías o cooperativas, cada una con funciones especializadas, organizaciones lucrativas o no, etc.) en parte con el fin de evadir impuestos. Para más detalles ver S. Williams y J.A. Miller, *Credit Systems for Small-Scale Farmers*, Studies in Latin American Business No. 14, Bureau of Business Research, Graduate School of Business, University of Texas, 1973.
- ¹⁴ Austin, *op. cit.*, pp. 14 ss.
- ¹⁵ Ver arriba, nota 2.
- ¹⁶ No hay manera de calcular la cantidad de tales transferencias. El valor monetario de estas transferencias no refleja la cantidad de tierra en la que se ha invertido el capital, puesto que la tierra en los países subdesarrollados es barata, aunque se incluyan algunas de las mejores. Algunas tierras se pueden adquirir "a cambio de una canción".
- ¹⁷ En México este tipo de contratos se llama "contratos leoninos", y supongo que no difieren mucho de los contratos en otras industrias de otras partes. En Morrissy, *op. cit.*, pp. 64-65, se presenta un "contrato típico" y el autor afirma (p. 63) que "las empresas internacionales utilizan los mismos contratos en el extranjero que en los Estados Unidos" (el "contrato típico" se refiere a agricultores estadounidenses y un procesador). Esto puede ser cierto en algunos casos, pero la afirmación es altamente sospechosa. Cf. un contrato citado en mi libro, *Strawberry Imperialism*, *op. cit.*, p. 65, nota 2, en el que está patente la libertad del procesador o comprador de hacer lo que quiere frente a los agricultores.
- ¹⁸ El término "industria mexicana de la fresa" desde luego es impropio. En realidad se trata de una industria norteamericana de la fresa en tierra mexicana.
- ¹⁹ En algunos casos, la banca mexicana otorga crédito con una garantía especial de las plantas frigoríficas.
- ²⁰ Mirando hacia atrás, los banqueros y capitalistas locales hicieron bien en no involucrarse, debido a la crisis recurrente casi catastrófica (1970/1 y 1974/) durante la cual los productores de fresa, y en especial los pequeños productores, sufrieron graves pérdidas. El capital mexicano entró en el momento en que la demanda de Estados Unidos por los productos importados de México era muy fuerte. Posteriormente, el gobierno mexicano invirtió una gran cantidad en las plantas frigoríficas del Estado, por lo que sufrió mucho durante la última crisis. Para los capitalistas de los Estados Unidos, la situación es más compleja. Pueden tener pérdidas sobre sus inversiones fijas durante períodos de saturación del mercado, pero sus pérdidas son relativamente pequeñas si su capital está amortizado. (Las inversiones fijas en plantas frigoríficas pueden amortizarse en muy poco tiempo, más o menos de 1 a 4 años.) Si los capitalistas de los Estados Unidos simultáneamente son propietarios y corredores —la mayor parte de la exportación en realidad se maneja por un puñado de corredores/industriales norteamericanos— pueden reponer sus pérdidas sobre inversiones fijas como corredores que obtienen una comisión por sus ventas. Las empresas más grandes de los Estados Unidos pueden transferir la mayoría de los riesgos de la conducta errática del mercado a empresas más chicas o a plantas mexicanas, y desde luego a los productores mexicanos, en especial a los pequeños agricultores (ver texto más adelante). Como resultado, la proporción cada vez mayor de ganancias y exportación está manejada por un grupo cada vez menor de empresas estadounidenses.

- ²¹ Calculo que el cociente entre el capital norteamericano y el mexicano está aproximadamente entre 4:1 y 3:2.
- ²² El cociente entre el capital de operación norteamericano y el mexicano está aproximadamente entre 8:1 y 7:1.
- ²³ *Strawberry Imperialism*, op. cit., p. 14, nota 2.
- ²⁴ *Op. cit.*, p. 19.
- ²⁵ Bajo las condiciones actuales, los mexicanos por ejemplo no pueden exportar fresas directamente a otros mercados (como los europeos). Las fresas mexicanas se exportan ahora a Europa por los corredores estadounidenses, como si fueran cultivadas en los Estados Unidos. La presencia del capital norteamericano en las plantas procesadoras de México hace que ahora sea imposible la exportación independiente.
- ²⁶ Ver mi libro *The New Penetration of the Agricultures of the Underdeveloped Countries by the Industrial Nations and Their Multinational Concerns*, op. cit.
- ²⁷ Ver *Strawberry Imperialism*, op. cit., cap. V ("The Imperialism of Foreign Strawberry Technology"). En cierta medida, estas transferencias también son mecanismos para repatriar las ganancias.
- ²⁸ *Agricultural Modernisation through Production Contracting*, op. cit.
- ²⁹ *Technological Transfer through Production Contracting* (cap. IV) y *Improvement of Farm Management through Production Contracting* (cap. V).
- ³⁰ Citado de *Food Processing Industry*, Monografía de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas, no. 9, Nueva York, 1969. Este organismo de las Naciones Unidas es el que representa a la industria.
- ³¹ Pp. 61-2. Todos los subrayados en esta cita y las subsiguientes son nuestros. El lector advertirá que el autor no es consecuente en sus argumentos. Salta del análisis de la tecnología en las plantas procesadoras al asunto de la productividad del trabajo en la agricultura.
- ³² P. 62.
- ³³ P. 68.
- ³⁴ P. 70.
- ³⁵ Esto también incluye los envases. En realidad, la provisión de envases para los agricultores es uno de los métodos por los que los procesadores evitan que los agricultores vendan a otros compradores.
- ³⁶ Pp. 70 ss.
- ³⁷ P. 72.
- ³⁸ Su presentación del argumento es astuta. Presenta dos cuadros: uno muestra "el porcentaje más bajo de los contratos según el tipo del procesador —que presumiblemente significa los contratos que se hacen con el 10% de los agricultores que tienen la menor cantidad de hectáreas— en los que las empresas procesadoras extranjeras obtienen un promedio de 14,5 hectáreas por contrato; el otro muestra el 10% más alto en el que el agricultor medio tiene 133 hectáreas. Sin embargo, esto significa muy poco. Supongamos que hay cien agricultores bajo contrato. El 10% más bajo tiene 14,5 hectáreas por agricultor; el 10% más alto tiene

133 ha. por agricultor. Pero la totalidad de hectáreas para el grupo menor sería de 145 ha., y para el mayor de 1330 ha. Pero el autor no dice esto (p. 73). ¿Puede alguien todavía decir que las empresas agrícolas internacionales prefieren a los pequeños agricultores? Si contratan a pequeños agricultores, en general es porque no tienen otra posibilidad, aunque —como demostraré más adelante— tienden a eliminar a los pequeños agricultores mediante diversos “trucos”.

- ³⁹ P. 73. Esto parece discutible si se considera que la fruta y la verdura se cultivan en tierra irrigada. En realidad, el autor se basa en las normas de los países industrializados en lugar de las de los menos desarrollados.
- ⁴⁰ Pp. 77 ss.
- ⁴¹ P. 85.
- ⁴² P. 86.
- ⁴³ En casos de calamidades —tales como enfermedades o pestes— los agricultores también tienen que acudir a técnicos entrenados y con experiencia. Pero aquí también son típicos los cuellos de botella serios, inducidos por las empresas agrícolas, en los países subdesarrollados; se hace referencia a esto más adelante.
- ⁴⁴ Los técnicos que van al campo tienen otra función, que no es tanto la transferencia de conocimientos sino una función de estímulo y control, al transmitir a los agricultores las órdenes de las plantas contratantes.
- ⁴⁵ Ver mi libro *Strawberry Imperialism*, op. cit., pp. 114 ss. (“Chemical Warfare”).
- ⁴⁶ El argumento de que se introducen peligros para la salud a través del uso de trabajadores manuales es vicioso, ya que transfiere la responsabilidad de cualquier mercancía defectuosa a los trabajadores, cuando en realidad es de la administración. En muchos casos, la mercancía alimenticia defectuosa llega al mercado porque, en su búsqueda desenfrenada de ganancias, la administración con frecuencia acepta materia prima que está en el límite de la calidad requerida.
- ⁴⁷ Para esto, ver mi libro *Strawberry Imperialism*, cap. VII (“The Exploitation of México’s Human Resources at the Grassroots Level”).
- ⁴⁸ Cualquiera que conozca los métodos de negocios de las empresas agrícolas internacionales sabe que utilizan todo tipo de métodos limpios y sucios para eliminar la competencia local.
- ⁴⁹ Prevalece también una situación diferente cuando ninguna empresa agrícola internacional está involucrada en la producción o el procesamiento de alimentos en la agricultura subdesarrollada, como en el caso antes mencionado de Pollitos, S.A. (Chicks Inc.), ver arriba p. 14. En estos casos, las corporaciones transnacionales sólo se interesan en la venta de inversión con ganancia, independientemente de la propiedad.
- ⁵⁰ La sola idea de un empresario subdesarrollado es graciosa, cuando se toma en cuenta que en muchos países subdesarrollados hay una larga tradición de actividades comerciales muy astutas.
- ⁵¹ Se ha informado que un experto norteamericano en fresas llegó a uno de los distritos irrigados que producía alrededor del 60% de la cosecha mexicana, y exclamó: “¿Cómo pueden cultivar fresas aquí?” Hay un elemento de exageración en esto, ya que la región sí produce la fruta, aunque bajo condiciones muy distintas a las que prevalecen en California.

- ⁵² Mis afirmaciones se basan en las opiniones de agrónomos, en la experiencia y la realidad y en estudios de campo. Para más detalles ver mi libro *Strawberry Imperialism*, op. cit., capítulos V y VI.
- ⁵³ Las fresas son muy sensibles a las diferencias en las condiciones microecológicas, y deben adaptarse a la región en que se siembran.
- ⁵⁴ Este argumento es discutible. Un experto en fresas muy conocido sostiene que los consumidores no pueden distinguir entre una y otra variedad de la fruta. Los consumidores no compran las fresas según la variedad. Los capitalistas de los Estados Unidos están cultivando sus propias variedades de fresa, por su propia conveniencia y beneficio.
- ⁵⁵ En realidad, la estructura es aún más compleja, ya que los capitalistas de los Estados Unidos que trabajan en México probablemente tienen intereses económicos en los cultivos de su país.
- ⁵⁶ En este aspecto, la empresa agrícola se parece a otras industrias como las "industrias movilizadas", que viajan por todo el mundo en busca de bajos costos de producción, y en especial salarios superbajos. Debe hacerse hincapié en que la amenaza de una compañía de retirarse es un arma poderosa de la empresa agrícola, puesto que en general los gobiernos de los países subdesarrollados están convencidos de que la empresa agrícola ayuda al desarrollo y contribuye con sus acciones a las ganancias sobre el cambio monetario. Esto hace que todo tipo de concesiones que se orienten hacia el mantenimiento del bajo costo sea muy probable.
- ⁵⁷ La movilidad del capital y la tecnología difiere según el sistema de consumo vigente. Es mayor para las empresas ganaderas, reforestación y cosechas anuales; menor en el caso de cultivos permanentes, como piña, plátano y otros por el estilo.
- ⁵⁸ Morrissy, op. cit., p. 44.
- ⁵⁹ Nuestro ejemplo ya citado de *Pollitos, S.A. (Chicks Inc.)* presenta uno de estos casos, cuando la venta exorbitante de incubadoras resultó en el exceso de producción, por lo que muchos productores quebraron. La industria mexicana de la fresa es otro ejemplo característico. Se desarrolló al estilo de la fiebre del oro y con un desenfrenado exceso de capacidad. *Strawberry Imperialism*, op. cit., pp. 29a ss.
- ⁶⁰ Ver más arriba, p. 25.
- ⁶¹ Ver cita de Morrissy, op. cit., arriba, pp. 40-41.
- ⁶² Ver mi libro *The New Penetration...*, op. cit. Ver también Erich Jacoby, "Structural Changes in Third World Agricultures as a Result of Neo-Capitalist Developments" en *The Developing Economics* (Tokyo), sept. 1974; y Cynthia Hewitt Alcántara, *The Social and Economic Implications of Large-Scale Introduction of New Varieties of Food Grains in Mexico*, UNRISD, Ginebra (en prensa).