

J. P. Pérez Sáinz
Peter C. Meir
Sabine Fischer
Alan Middleton
Fabio Villalobos
Oswaldo Albornoz P.
Winston Moore Casanovas
Leopoldo Allub
Marco A. Michel
Erika Silva
Iván Irigoyen Mulen
Alejandro Moreano

Rafael Quintero
Renè Zavaleta
Segundo Moreno
Mishy Lesser
José Bengoa
Roberto Mizrahi
Manuel Agustín Aguirre

**NUMERO
DOBLE**

**REVISTA
CIENCIAS
SOCIALES**

15
16

volumen V-1984

DIRECTOR: Rafael Quintero

CONSEJO EDITORIAL: Gonzalo Abad, Oswaldo Albornoz, Iliana Almeida, Enrique Ayala, Luis Barriga, Amparo Carrión, Adrián Carrasco, Alfredo Castillo, Diego Carrión, Agustín Cueva, Martha de Diago, Esteban del Campo, Manuel Chiriboga, Bolívar Echeverría, Xavier Garaicoa, Daniel Granda, Andrés Guerrero, Nicanor Jácome, Juan Manguashca, Pablo Mariñez, Manuel Medina Castro, Enzo Mella, Manuel Miño, Alejandro Moreano, Segundo Moreno, Ruth Moya, Elías Muñoz, Gonzalo Muñoz, Miguel Murmis, Lautaro Ojeda, Oswaldo Barsky, Simón Pachano, Françoise Perus, Arturo Roig, Napoleón Saltos, Erika Silva, César Verduga.

CORRESPONSALES: Eduardo Archeti (Países Escandinavos), Eduardo Serrano (Cuba), Luis Borchies (Suecia), Fernando Ossandón (Perú), CESEDE (Francia), Raúl Iriarte (Chile), Daniel Camacho (Costa Rica), Mario Posas (Honduras), Percy R. Vega (Guatemala), Raúl Leis (Panamá), Angel Quintero (Puerto Rico), Virgilio Godoy y Reyes (Nicaragua), Jean Casimir (Trinidad—Tobago), Cary Hactor (Canadá), Milagros Naval G. (Madrid), Clóvis Moura (Sao Paulo), Jeannette Kattar (Senegal), M. Cristina Cordero (Australia), Pablo Estrella (Cuenca), Rubén Calderón (Machala), Liiza North (Toronto), Marco Antonio Michel (México, D.F.), Carlos Ojeda Sanmartín (Esmeraldas).

**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA
ESCUELA DE SOCIOLOGIA**

DECANO DE LA FACULTAD: Dr. César Muñoz Llerena.

**DIRECTOR DE LA ESCUELA DE SOCIOLOGIA:
Dr. Gonzalo Muñoz**

Instituciones Asociadas:

**CEPLAES, CIUDAD, CIESE,
FLACSO**

REVISTA CIENCIAS SOCIALES

Revista Trimestral

**PRECIOS: Ejemplar único 150 sucres
Número doble 200 sucres**

SUSCRIPCION ANUAL (cuatro ejemplares):

Ecuador	500 sucres
Europa, Canada, México y Centroamérica	30 US Dólares **
Sudamérica	25 US Dólares **

**** Correo Aéreo**

**CANJES: Biblioteca de la Escuela de Sociología,
Universidad Central del Ecuador,
Ciudad Universitaria, Quito - Ecuador.**

**SUSCRIPCIONES: Biblioteca de la Escuela de Sociología,
Universidad Central del Ecuador. Teléfono 235430.**

**LEVANTAMIENTO DE TEXTOS: Sra. Clemencia de Ortiz
Francisco de Nates 401 e Hidalgo de Pinto,
Teléfono 450351. Quito - Ecuador.**

**DIAGRAMACION Y ARMADO: CIUDAD, Alejandro
Valdez 409, Teléfono 523647. Quito - Ecuador.**

PORTADA: Marco Vásquez

**COMUNICACIONES al DIRECTOR: Villalengua 1410,
Teléfono 453773. Quito - Ecuador.**

ALIMENTOS A ESCALA MUNDIAL LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL AGRO-ALIMENTARIO Y LA FIJACION DE LOS COSTOS DE REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO

JOSE BENGOA

GRUPO DE INVESTIGACIONES AGRARIAS -GIA-

PRESENTACION (*)

En Chile el tema de las transnacionales y el sistema agroalimentario internacional es bastante desconocido por razones obvias. Sin embargo, hoy día en el mundo, el problema de los alimentos, está en el tapete de las discusiones. A partir de la crisis energética de 1974/75 irrumpió el tema de las transnacionales. No es que estas grandes corporaciones nacieran con la crisis. Muchas de ellas tienen largas décadas de historia. Lo que llamó la atención a los políticos, economistas y científicos del mundo fue el hecho que mientras los países entraban en crisis, las grandes empresas con asiento en esos mismos países —mostraban ganancias exorbitantes. Explota visualmente el problema transnacional y el proceso de internacionalización alcanzado por el capital. El tema es investigado por el Congreso Norteamericano, las Naciones Unidas organizan un área especializada de estudios, y son numerosas las acusaciones que muestran a las empresas transnacionales dirigiendo por su cuenta la política exterior de Norteamérica. La ITT en Chile no es más que un botón de muestra. En el terreno de los alimentos se ve algo semejante. Suben los precios de los bienes básicos con la crisis, salvo de aquellos que como el azúcar, son producidos en el Tercer Mundo y vienen a servir de colchón antinflacionario. Aumenta notablemente el comercio internacional de alimentos. Unas pocas empresas controlan gran parte del comercio alimentario, se visualiza poco a poco un nuevo ordenamiento en los flujos internacionales de alimentos. El "poder alimentario" hace su aparición en forma clara y los productos básicos se van

convirtiendo en armas estratégicas usadas como tales por las grandes potencias.

A partir de este momento en que se hace patente el fenómeno, son numerosos los estudios que se realizan y sobre todo la difusión que se hace del problema. La mayor parte de las discusiones se concentran en la denuncia del gran volumen de capital que manejan las transnacionales, del gran número de países en que operan, etc... muchas veces, sin embargo es una crítica parcial y descriptiva. En el tercer mundo cunde la crítica pseudonacionalista, propia de una visión pequeño burguesa de la expansión capitalista. En muchos casos, en países donde los gobiernos hacen gala de nacionalismo, la cuestión de las transnacionales se ha transformado en caballito de batalla de intereses que quieren oscurecer o directamente esconder las verdaderas razones de la explotación y la miseria. Pareciera por ejemplo que el capital transnacional es el execrable pero en cambio el nacional —por lo general transnacionalizado financieramente por dentro— no lo es. La evidencia empírica nos muestra que sus comportamientos son semejantes y sus consecuencias equivalentes.

En el caso de Chile el tema es de una enorme importancia y complejidad. Si observamos al sector agrícola y al sector alimentario nos encontramos con que la presencia de empresas transnacionales es escasa. Desde bastante antiguo la rama de insumos químicos para la agricultura es de capital extranjero (Bayer, Ciba, Geiby, Hoetch, etc.) y también la rama de equipos mecáni-

zados opera con productos importados o minimamente armados en el país (Ford, Caterpillar, John Deer, Massey Ferguson, etc.). Esto no sucede solamente en Chile, sino que es característico de casi todos los países de América Latina. En el sector agropecuario mismo, casi no hay presencia de capital extranjero con excepción de algunas compras árabes muy comentadas en el último tiempo. En las ramas elaboradas de alimentos, comercializadoras de productos agrícolas, etc... la presencia de transnacionales es muy limitada. Tenemos las diferentes líneas de productos Nestlé de antigua implantación y algunos casos recientes de cadenas de "fast foods" que se han instalado temerosamente en el país.

El por qué de esta situación excede esta presentación, pero está inscrito en la historia económica del país, en la cual el Estado jugó un papel económico de gran importancia. Pensemos solamente en IANSA quizá la principal agroindustria chilena. También la historia expropiatoria reciente y sus secuelas no han entusiasmado fuertemente las inversiones transnacionales directas.

Sin embargo, a pesar de ello, en Chile, se dan fenómenos en el sector agroalimentario que dicen relación con la internacionalización de las agriculturas y los alimentos. En todos los países de América Latina se observa la tendencia al desplazamiento de cultivos tradicionales por cultivos de exportación. En Chile disminuye dramáticamente la producción interna de trigo y aumentan las exportaciones de frutas y rollizos de pinos, como rubros principales. Aumentan por lo tanto las importaciones de bienes básicos y el sistema agroalimentario internacional. La discusión acerca de los precios del trigo y otros productos básicos está relacionada directamente con el problema de la "seguridad alimentaria" y la integración en el sistema agroalimentario internacional. Para poder comprender los fenómenos internos es necesario captar la lógica internacional de reproducción del capital que actúa sobredeterminando complejamente las estructuras internas.

Es preciso ver el proceso de internacionalización de los alimentos y del conjunto del sistema agroalimentario, en el marco general de los procesos de internacionalización y expansión del capital, ligando adecuadamente estos fenómenos al proceso de valorización

del capital a escala internacional. En ese ámbito comprendemos a un nivel sintético la complejidad del fenómeno. Nuestra hipótesis de trabajo nos lleva por el camino de ligar el problema de los alimentos al problema de la reproducción de la fuerza de trabajo y por lo tanto, las necesidades del capital de regular el costo de reproducción de la fuerza de trabajo como una forma de regular las tasas de ganancia con que opera internacionalmente.

Este camino que tiene muchas dificultades, piedras y escollos, tiene un objetivo metodológico y político general: esto es, superar tanto la explicación del atraso por "causa externa" como aquella en que las condiciones externas se minimizan a cero y sólo actúan las fuerzas interzas de cada país en cuestión. Tema viejo de discusión y gran problema de la teoría de la dependencia. El intento de situar la cuestión alimentaria en el terreno del proceso de valorización, ligada a los costos de reproducción, nos permite visualizar un camino de salida para este delicado problema. La internacionalización en este terreno tiene efectos directos al interior de nuestras formaciones sociales y hay una imbricación estrecha entre las determinaciones del sistema internacional y las políticas de los Estados—Locales que permiten esa adecuación/subordinación.

Este trabajo no pretende responder todas las preguntas que surgen de la cuestión aquí planteada. Más aún, de forma un tanto desordenada se pasa revista a una serie de tesis que de ninguna manera son propias. Se intenta explorar la hipótesis que nos lleva por el camino de las necesidades del sistema de acumulación internacional de regular los procesos de valoración de la fuerza de trabajo, como una forma de regular las variabilidades de las tasas de ganancia a nivel internacional. En ese proceso vemos que la internacionalización de los alimentos tiene un papel fundamental. El trabajo está pensando en América Latina y los ejemplos se han buscado a nivel regional. Allí las tendencias se aprecian con mayor claridad y nos permiten tener más luz sobre lo que sucede en Chile. Habríamos querido hacer un trabajo más enraizado en casos concretos pero aún la investigación está en su inicio. Creemos que los modelos de regularización que se presentan en la segunda parte del trabajo son de gran importancia para entender las formas que asume

la expansión capitalista en la agricultura chilena de hoy. En trabajos posteriores será necesario abundar en el tema.

Primero:

LA FORMACION RECIENTE DE UN SISTEMA AGROALIMENTARIO INTERNACIONAL, CARACTERIZADO POR EL MANEJO MONOPOLICO DE UN ENORME VOLUMEN DE ALIMENTOS

Ha habido un cambio en el comercio internacional de alimentos que llama sin duda alguna la atención. Al final del trabajo tenemos el cuadro número uno. Es muy sintético y justamente lo hemos hecho así para mostrar los cambios que han habido en el comercio internacional. El comercio internacional de granos se mantuvo en el orden de las veinte millones de toneladas hasta 1952. Es en la década del sesenta donde empieza a subir vertiginosamente hasta estabilizarse en la década del 70 en los cientos veinticinco (125) millones de toneladas de trigo (centeno incluido aunque es una proporción muy pequeña). A veces los saltos en cantidad implican también transformaciones en calidad. En Aceites y Grasas (cuadro N° 2) la cuestión es similar. Se duplica el volumen de productos transados en el mercado internacional (8.5 mill. de tons.). Las cifras de carnes (Cuadro N° 3) son decidoras. Se salta de un millón y medio de cabezas transadas como promedio del período 1948/52 a catorce y medio millones (14.52 mill) de cabezas (bovinos, y porcinos que es un porcentaje menor) en 1974. Por último en mantequillas y quesos (cuadro N° 4 y N° 5) se duplica el comercio internacional en el período que estamos considerando. Si tomáramos los otros productos la situación es semejante.

Hasta la segunda guerra mundial la situación del comercio mundial de alimentos se mantenía en los ritmos y cánones de la vieja división industrialista del trabajo.

Lo que caracteriza a este período es el comercio que se establece a *nivel de naciones*. El comercio internacional de granos —por ejemplo— ilustra adecuadamente al período. Los grandes compradores son los países europeos en vías de industrialización. No insistiremos en esto que es conocido. Con la Segunda Guerra se produce el cambio. USA va a desarrollar enormemente su

agricultura en el marco del esfuerzo bélico. Ya se produce definitivamente el cambio de eje hegemónico del capitalismo internacional desde la vieja Europa al Nuevo Mundo. Hay una revolución tecnológica en la agricultura yanqui que le permite elevar la productividad a un nivel desconocido hasta la fecha. Después de varias décadas de transición, se llega a la situación actual en que ha cambiado totalmente el sistema de flujos y volúmenes del comercio internacional de alimentos.

A esta nueva realidad que ha surgido en los últimos 15 años le hemos llamado sistema agroalimentario internacional. Es un sistema altamente concentrado operado estratégicamente por los países imperialistas y en el cual juegan un papel operativo fundamental las empresas agroalimentarias transnacionales. Este sistema ha ido asumiendo crecientemente el control de los alimentos que se intercambian en el mundo y por lo tanto determina crecientemente la solución de los problemas del hambre y la alimentación. Si bien es cierto que aún los alimentos que se intercambian representan un porcentaje pequeño de la producción total de alimentos en el mundo, no es menos cierto que su importancia es decisiva; unos pocos miles de toneladas de cereal que no llegue oportunamente a un país determinado puede significar enormes distorsiones en su estructura de abastecimientos internos. Esto lo vimos dramáticamente en el Chile de Allende. La utilización política de los alimentos es tan evidente después de la crisis afgana que no vale argumentar. Nos señala a las claras quienes tienen el poder en sistema agroalimentario internacional.

El sistema agroalimentario internacional se caracteriza en función de tres elementos: a) la movilización a escala mundial de grandes volúmenes de alimentos; b) el control que detentan las grandes transnacionales agroalimentarias del comercio internacional y el peso que en la producción tienen los países desarrollados y c) en la *subordinación* de la producción agropecuaria y alimentaria en general, al sistema de producción y patrón de consumo que impone el sistema agroalimentario internacional mediante la acción de las empresas agroindustriales y agrocomerciales.

En definitiva el sistema agroalimentario internacional es la forma específica que asu-

me la expansión del capital internacional y la dominación capitalista—imperialista en el terreno de los alimentos en la etapa de internacionalización del capital. Este sistema juega una cantidad de funciones, desde aquellas netamente político—estratégicas (programa de alimentos para la Paz por ejemplo), funciones económico—comerciales, hasta funciones referidas a los procesos de valorización del capital total. No entraremos todavía en estas consideraciones ya que falta señalar algunos elementos importantes.

LOS SUJETOS DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO INTERNACIONAL SON LOS PAISES DESARROLLADOS, LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES QUE LES DAN APOYATURA.

La relación entre el sistema agroalimentario internacional y los países desarrollados y sobre todo Estados Unidos de Norteamérica, se puede ver simplemente analizando los volúmenes de las exportaciones. Llama la atención el creciente proceso de concentración de las exportaciones agropecuarias. En el siglo pasado (hacia 1880) eran 16 países los que exportaban trigo a Europa y concretamente a Inglaterra (Don Morgan: "The Merchants of Grains". USA. 1978). Hoy día el pool de los países exportadores de trigo se reduce prácticamente a cinco, esto es, USA (32 millones tons.), Canadá (15.6), Francia (8), Australia (5.6), Argentina (3.5) de un total de 67.5 mill. de tons. del año 1972. USA produce casi el 60 por ciento del trigo exportado. En el Cuadro Nº 1, que presentamos al final del trabajo, aparece la concentración de las exportaciones en trigo. En el caso de la soya la situación es mucho más concentrada aún, teniendo USA una importancia decisiva y habiendo provocado cambios tecnológicos de cierta importancia en el manejo del ganado y producción de carnes en Europa (por la incorporación de tortas oleaginosas de contenidos protéicos) y habiendo desplazado a muchos otros productos oleaginosos sobre todo en países latinoamericanos y del tercer mundo (girasol, cacahuètes, algodón, etc...); en grasas, mantequilla y quesos, leches, etc... son los países del Mercado Común Europeo los que han tenido grandes excedentes que han colocado en el mercado internacional en los últimos años.

La estructura de comercialización está altamente monopolizada como se sabe. Sólo

cuatro firmas controlan el 90 por ciento del comercio mundial de Trigo. Cargill, Continental Grains, Cooke, Bunge y Born, son las más grandes empresas. Su poder es grande, pero no está de ninguna manera desligado del control de los Estados centrales donde operan. Como lo muestran muchos estudios existe una relación muy estrecha entre el aparato estatal norteamericano y estas empresas transnacionales.

En la producción de alimentos elaborados, agroindustrializados, con algún grado importante de tecnología incorporada, también la situación se presenta altamente monopolizada. La Unilever, la Nestlé, la Swift, Beatrice Foods, Ralston Purim, General Foods, Greyhound etc... tienen filiales en todo el mundo y expresan cifras de negocios que sin duda llaman la atención. De todos modos no son las transnacionales más grandes ya que según la encuesta de FORTUNE la Unilever que es la mayor del sector se ubica en el puesto número 22 del listado.

En síntesis el sistema agroalimentario internacional está controlado por los países desarrollados principalmente por USA y tiene una estructura altamente monopolizada operando en cada subrama un pequeño grupo de empresas transnacionales.

Segundo:

EL SISTEMA AGROALIMENTARIO INTERNACIONAL COMIENZA A REVELAR TENDENCIAS HACIA LA DESLOCALIZACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA, PECUARIA Y AGROINDUSTRIAL

El fenómeno de la internacionalización del capital tiene relación muy directa con el fenómeno de la deslocalización de la producción. Es quizá el elemento determinante según lo expresan numerosos autores. "La internacionalización de la producción es un fenómeno relativamente nuevo. Entendemos por ello la tendencia muy marcada después de los comienzos de los años sesenta que una parte creciente de la producción industrial de los países desarrollados se efectúa fuera de las fronteras nacionales. Esta deslocalización contiene dos características esenciales: En primer lugar que la desterritorialización de las actividades manufactureras se efectúa generalmente hacia las economías menos de-

sarrolladas (...) y la segunda característica es que el desplazamiento de las actividades industriales corresponde evidentemente a una extensión de la industrialización en los países receptores pero bajo el control de las economías de origen ..." (Charles Albert Muchalet. *Le Capitalisme Mondiale*. Presses Universitaires de Francia. Paris, 1976, pag. 18).

Hay que tomar con pinzas el problema de la deslocalización en el terreno agroalimentario. Hay quienes han querido universalizar el modelo Taiwan de desterritorialización productiva y sobre todo lo han tratado de prolongar mecánicamente a los alimentos. Nada más alejado de la realidad. En primer lugar como muestran los estudios recientes realizados por ILET, por ejemplo, el modelo Taiwan está ligado al desarrollo de ciertas ramas muy especiales (electrónica) y se basa en condiciones muy particulares (geopolíticas) de esa parte del mundo. En el caso agroalimentario las rigideces son muy grandes a la deslocalización. El caso del "imperialismo fresa" en el Irapuato de México, se explica por la vecindad con el país del Norte, y no es muestra de ningún tipo de tendencia sustantiva.

Sin embargo se dan fenómenos importantes de deslocalización agroalimentaria. Tienen un sentido diferente según si se trata de alimentos procesados o productos primarios con muy poco nivel de elaboración. Para las firmas agroindustriales que manufacturan alimentos sigue siendo el principal criterio de inversión el tamaño del mercado interno y no se dan los fenómenos de transformar a un país en plataforma de exportación de productos agroindustriales. El Cuadro Número (6) al final del trabajo muestra con claridad esta cuestión; las ventas de la industria manufacturera y la industria alimentaria norteamericana asentada en América Latina, en los países desarrollados y en el total de países subdesarrollados. En la manufactura el nivel de deslocalización de *la producción es más alto* y hay un proceso creciente en la serie de ventas al exterior del país. Se pasa de 81,4 por ciento de las ventas al interior del país (donde son producidas) en 1966 a un 77.4 por ciento en 1973 y a un 75.6 por ciento en 1976. La tendencia es a aumentar las ventas en países extranjeros a la planta productora. En cambio en el sector agroalimentario se da la situación inversa. De 88.2 por ciento en 1966, se pasa a un 90 por ciento que se man-

tiene con una ligera variante (0.4 por ciento) hasta 1976. El distinto comportamiento de la industria manufacturera y la industria agroalimentaria nos muestra las limitaciones de esta última al proceso generalizado de deslocalización. En América Latina es interesante observar que la industria alimentaria se va concentrando en ventas al interior de los países. En 10 años pasa del 84.4 por ciento de las ventas en el propio país al 91.2 por ciento de su ventas en el lugar de origen, lo que nos habla de la disminución relativa de la inversión que tiene como objetivo la exportación de productos. Esta línea tendencial de enorme importancia para entender las verdaderas dimensiones del proceso de internacionalización son coincidentes con los datos que podemos observar en el cuadro número 7, del final del trabajo, en que se ve la concentración que tiene la industria agroalimentaria norteamericana en los tres países más grandes de la región, esto es, Brasil, México y Venezuela. El mercado interno es determinante para sus estrategias.

Sin embargo muy diferente es el comportamiento en la producción de bienes primarios alimenticios que van dirigidos a los mercados de los países desarrollados. América Latina sigue exportando preferencialmente bananos, café, azúcar y otros productos que son tradicionales. Lo novedoso de la inserción de estos países en el sistema agroalimentario internacional es que comienzan a producir otros tipos de productos para el mercado de los países desarrollados, muchos de los cuales se producían con anterioridad en esos países. Es el caso de la carne. Estados Unidos es el mayor productor de carne del mundo y sigue siendo un fuerte país exportador. Sin embargo en los últimos diez años han crecido enormemente las importaciones norteamericanas de carne. Se trata de importaciones de carnes magras aptas para embutidos, hamburgers, y consumo industrial. Para ello se ha desarrollado una pujante industria de la carne en los países de Centro América y el Caribe, en Colombia y lugares cercanos al mercado americano. Este ya es un fenómeno nuevo de deslocalización con especialización. Hay varios estudios que se han realizado sobre esta cuestión y ellos demuestran la funcionalidad del *sistema productivo periférico de carnes* a la economía y sociedad norteamericana, cuyo sector producti-

vo de carnes se especializa en productos finos, de más alta rentabilidad.

Un caso semejante lo tenemos con las frutas, legumbres, hortalizas, flores, y productos verdes que son producidos en la periferia e ingresan al mercado norteamericano fuera de temporada. La deslocalización de la producción de temporada unida a una serie de adelantos tecnológicos que permiten el manejo eficiente y transporte adecuado, ha permitido incorporar al consumo masivo de la población norteamericana una serie de productos relativamente sofisticados. Las flores en la sabana bogotana que se producen para Nueva York, las frutas del valle de Santiago de Chile que van a consumirse en el invierno norteamericano, los tomates hechos pulpas transportados en grandes tanques desde Chile, el jitomate que en volumen de 100 millones de dólares exporta México para mantener una oferta sin interrupción estacional, etc. etc., son algunos ejemplos de este aún incipiente proceso de deslocalización productiva.

Concluyendo vemos que existe un proceso de deslocalización que acompaña al proceso de internacionalización del sistema agroalimentario. Sin embargo este proceso es parcial y peculiar. En el caso de la agroindustria de transformación hay un desplazamiento de la producción hacia los países periféricos donde existen mercados atractivos que copar y abastecer. En el caso de procesos de producción desterritorializada de mercancías la situación es más compleja. En aquellos productos donde hay ventajas evidentes ya sea por: a) costos de producción menores por precio menor de la fuerza de trabajo. Sobre todo este factor es válido en aquellos productos como el tomate que insumen gran cantidad de mano de obra en su producción. b) por rentas de la tierra menores que en los países centrales y posibilidades de manejo extensivo de la producción; es particularmente el caso de la carne que hemos comentado. c) donde además de estos factores hay un clima, suelo y condiciones propicias para producir fuera de temporada con referencia a los países centrales, es el caso de la fruticultura que hemos señalado.

Podemos concluir también en torno a este tema que el sistema agroalimentario internacional —a lo menos— no fomenta el desarrollo de modelos secundario—exportadores sino por el contrario insiste en reforzar las viejas tendencias primario exportadoras, eso sí que

ahora redefiniéndolas en una red de complementariedades, mucho más compleja que en la vieja división internacional del trabajo. Esta complejidad del nuevo sistema en formación tiene que ver con la heterogeneidad que asumen las formas de control y regulación de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo tanto en los países centrales como en los periféricos. El modelo de valorización en los centros, vía aumento de la plusvalía relativa (Rui Mauro Marino. *Dialéctica de la Dependencia*. Era. México, 1974), que es impecable para el período anterior se ve hoy día enormemente complejizado, por la multiplicidad de flujos cruzados que se dan en el sistema agroalimentario internacional.

Tercero:

LA EXPANSION CAPITALISTA AGROALIMENTARIA A ESCALA INTERNACIONAL SE CARACTERIZA POR LA IMPOSICION UNILATERAL Y UNILINEAL DE UN MISMO PATRON DE PRODUCCION Y CONSUMO, CON CONSECUENCIAS GRAVES EN LA MODIFICACION COMPULSIVA DE LAS RELACIONES SOCIALES DE PRODUCCION DE LOS PAISES PERIFERICOS

La característica quizá más sutil, pero más importante de este sistema internacionalizado de agroalimentos, está en la imposición de un mismo patrón de desarrollo agropecuario—alimentario. La expansión del capitalismo a escala internacional, en esta etapa conocida como de internacionalización, lleva consigo necesariamente la compulsión de la unilinealidad de las relaciones técnicas de producción. Quizá en el siglo pasado era posible plantearse alternativas tecnológicas y por tanto patrones de desarrollo capitalistas alternativos; quien sabe hasta cuando fue posible algo semejante. Hoy día no lo es. La incorporación productiva de las agriculturas al régimen capitalista de producción significa la adopción de un paquete tecnológico que con ligeras variantes está siendo impuesto por Estados Unidos y los países desarrollados. La propaganda, la acción "civilizadora" de la FAO, ONU y tantos otros organismos de expertos, la ideología dependiente, etc., es la correa de transmisión de este *patrón único de producción*.

Acápito uno:

En la medida que las economías periféricas se abren al capitalismo internacional se produce un fenómeno singular; la agricultura tradicional y atrasada se pone en competencia en un mismo mercado, con las agriculturas más adelantadas (en cuanto intensidad de uso del suelo e inversión energética) del mundo. Las diferenciales de productividad no permiten el desarrollo equilibrado de la agricultura periférica; se vuelve rápidamente no comercial. Los resultados son conocidos: estancamiento de la producción, importación de alimentos. ¿Cuál es la alternativa? Ponerse a la altura de la "otra" agricultura empleando exactamente la misma tecnología. Mediante ese mecanismo se va imponiendo un mismo estilo de desarrollo agropecuario del cual es casi imposible que se separe un país capitalista dependiente.

La formación de un sistema agroalimentario internacional implica la unilateralidad en las formas de expansión del capitalismo en la agricultura. Hay una tendencia creciente a la *homogeneización* de los procesos productivos agrícolas. Las consecuencias de este fenómeno son fáciles de prever. Son las firmas transnacionales —sujetos privilegiados de este sistema— las que poseen el control de la tecnología, lo cual permite la ampliación de la esfera de circulación del capital agrotecnológico. Por otra parte se producen fenómenos singulares de transformación tanto del uso del suelo como de la tenencia de la tierra como consecuencias de la imposición de un patrón capitalista de desarrollo agropecuario. Se produce una concentración de los recursos productivos en manos de una capa de terratenientes que tienen acceso a esos adelantos, acceso a los mercados financieros y tecnológicos, etc... Por último es necesario señalar que los mismos procesos técnicos están adecuados a un determinado tipo de organización predial, cuando no directamente a un tamaño óptimo de la empresa. Por ejemplo, hay cierto tipo de maquinaria que es antieconómica en empresas que no alcanzan un tamaño determinado. La utilización de automotrices en la producción cerealera ha conducido en casi todas las regiones donde se ha incorporado, a una tendencia a la concentración de tierras, ya sea por com-

pra o por arriendo ya que sólo en determinado número de hectáreas se pueden aprovechar las economías de escala que ofrece la maquinaria.

Acápito dos:

La otra cara de la medalla es la imposición de un patrón de consumo cada vez más homogéneo. Se trata de la internacionalización de una misma dieta básica; la imposición a escala internacional de un paquete alimentario homogéneo y estandarizado. La internacionalización de las pautas de consumo tiene gran importancia para lo que es nuestro tema de discusión, esto es, la internacionalización de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo.

"Durante varias décadas el Departamento de Agricultura (de U.S.A., se entiende), estuvo trabajando para abrir una brecha a las exportaciones norteamericanas en los mercados externos y llevar el "modo de alimentación" de los estadounidenses a millones de personas en el mundo", dice Roger Burtach de NACLA (aparecido en NACLA'S Latin America y Empire Report. VOL IX Nº 7 Octubre de 1975. "El Imperialismo del Pan con Mantequilla"). La estrategia norteamericana ha sido un éxito: el programa de Alimentos para la Paz se transforma en la principal vía de penetración y expansión. Por sólo citar a algún personaje de la política norteamericana y demostrar que no eran en lo más mínimo inocentes frente al proceso que estaba llevando a cabo: El coordinador Hedges de la A.I.D. en el programa de Alimentos para la Paz explica al Comité del Congreso de Estados Unidos: "En muchos casos, el mejoramiento de los hábitos alimenticios y de los niveles nutricionales como resultado de los programas de alimentación infantil bajo el título III, han conducido a la apertura de nuevos mercados en expansión". Esto se discutía en 1974 en el Congreso norteamericano en las audiencias acerca del PL 480 conocido como Alimentos para la Paz. De allí se pueden sacar numerosas perlas, que muestran como el carácter "humanitario" del programa era visto por los agricultores, políticos, militares, y en general dirigentes americanos con ojos muy poco "pacíficos" y mucho más como "armas de la guerra".

El programa ha sido un éxito. Países que

no conocían prácticamente el "Pan con mantequilla" son muy feroces consumidores de trigo, grasas blancas, lácteos, jam and eggs, y hamburgers. Corea del Sur es un caso que siempre se cita, claro está, que se sitúa en una situación límite por el nivel de dominación y dependencia venal que ha ejercido USA. Pero con rasgos menos espectaculares el fenómeno se dá en todo el mundo.

Por un lado este cambio en los patrones de consumo ha abierto el mercado agroalimentario para los productos norteamericanos a escala internacional, superando de esta manera las crisis cíclicas de sobreproducción que esta agricultura tenía. Como señalaba el Presidente de la National Farmers Union en las declaraciones al Congreso: "Esta importante población con hambre representa un mercado potencial para los agricultores norteamericanos..." Pero por otro lado tiene implicancias político—estratégico militares, que no se le escapan —ni se le escaparon— a los estrategas del Pentágono. La homogeneización del consumo permite tanto el mejor abastecimiento de las tropas yanquis (¿tropas para la Paz?) en cualquier parte del mundo, como hace depender alimentariamente y tecnológicamente a los países de los recursos de la agricultura y tecnología americana. Se podría abundar mucho en esta línea pero no es el objetivo de este trabajo.

¿Por qué es necesario para el capital internacional que se vaya homogeneizando el patrón de consumo? No cabe duda que las respuestas comerciales y político militares son adecuadas pero aún se nos presentan como insuficientes.

A esta cuestión queremos responder en las siguientes partes de este trabajo enfrentando el complejo tema del papel que juegan los alimentos en el proceso de internacionalización de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo.

SEGUNDA PARTE DEL TRABAJO :

Se trata de explicar y si es posible demostrar en esta segunda parte del trabajo que la nacionalización del proceso de internacionalización agroalimentaria se encuentra en las necesidades que tiene el sistema mundial de acumulación de capitales de regularizar los

procesos de reproducción de la fuerza de trabajo.

Cuarto:

**A LA INTERNACIONALIZACION
CRECIENTE DEL CAPITAL PRODUCTIVO
LE HA SEGUIDO EN LOS ULTIMOS
AÑOS UNA CRECIENTE MOVILIDAD A
ESCALA MUNDIAL DEL CAPITAL
FINANCIERO Y SE OBSERVAN PROCESOS
DE REGULARIZACION A ESCALA
INTERNACIONAL DE LAS TASAS DE
GANANCIA.**

Los procesos de internacionalización del capital poseen una larga historia que no pretenderemos ni siquiera anotar en estas líneas. A la mundialización del capital mercantil, le fueron siguiendo otras etapas y finalmente hemos visto que el capital productivo propiamente tal (que es el capital con mayúsculas) ha entrado en un esquema de internacionalización. A eso hacíamos referencia más atrás cuando citábamos una definición de Michalet que nos parecía apropiada. Este fenómeno se lo ha visto como una necesidad de la expansión capitalista, siempre necesitado de copar nuevos espacios económicos. Parecería lógico pensar —y muchos autores lo han notado— que para que funcione el capitalismo en un espacio mundial es necesario regular de alguna manera las tasas de ganancia con que se opera. No se trata de emparejarlas a todas ya que esa es justamente "la trampita" de la expansión. Pero tampoco se trata de que las tasas de ganancia queden libradas a la arbitrariedad y el descontrol. Organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional tienen entre otras cosas, el papel de contralores del equilibrio monetario que no es otra cosa que expresión (no en todos los casos por supuesto) de una cierta estabilidad en los niveles de interés y ganancia que pueden obtener las inversiones extranjeras en ese determinado país o grupo de países. Sobre todo este fenómeno aparece importante a partir de la crisis energética en que se produce un cambio muy importante en la situación monetario—financiera internacional.

Nos referimos a la crisis energética de 1974/75 en que se produce una sobrelíquidez de divisas —dólares especialmente— controlada por la Banca Privada de los países desa-

rollados; la crisis en los países centrales, la baja en la tasa de inversión, la inflación y el desempleo, obliga a que estas colocaciones financieras se deben hacer en los países periféricos.

Esta enorme movilidad que ha asumido el capital—financiero como producto de la nueva situación que atraviesa el capitalismo (y que no pareciera que va a cambiar tan rápidamente ya que se ha demostrado que la liquidez monetaria internacional es un buen balón de oxígeno para las crisis), implica necesariamente un proceso de internacionalización de las tasas de ganancia que de una u otra forma están siendo expresados por las tasas de interés que se cobran por el dinero. Esto no quiere decir que se eliminen las diferenciales de tasas de ganancia con que operan las economías centrales y las economías periféricas, con todas las diferencias nacionales que existen, sin embargo, al nivel de naciones y regiones sucede algo semejante con el análisis económico por ramas productivas. El capital financiero no puede operar con diferenciales de tal monto que implique la concentración de los recursos en una determinada región; se opera automáticamente un sistema de autoregulación y una tendencia a la igualación. Mientras más movilidad tiene el capital—dinero más se acentúa la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia a nivel internacional. Justamente porque el sistema capitalista no se ha constituido en "una formación económico—social única a nivel internacional" es que existen las diferenciales nacionales de tasas de ganancia y esta tendencia a la igualación es contrarrestada por las diferenciales internas de tasas de explotación. Estado—Nacional y Clase Obrera no se internacionalizan del mismo modo que el capital, residiendo allí la base de la contradicción y quizá también la base de la dinámica del sistema de acumulación.

Como a nadie se le escapa, la tasa de ganancia no sólo se fija por los factores que hemos anotado del mercado financiero internacional. Es un elemento que actúa sobre las tasas de interés, que son su apariencia. Es la relación de trabajo la que está en la base de la fijación de las tasas de ganancia. En defini-

tiva son los tiempos de trabajo necesarios y excedentes los que están determinando tanto el nivel de plusvalía como de ganancia. Y es por ello que el costo de reproducción de la fuerza de trabajo está en la base.

Parecería lógico afirmar que en la medida que se internacionalizan los demás factores de la producción, el sistema requeriría la regulación internacional de los costos de producción que están en la base de los demás elementos. De allí la importancia de la expansión capitalista internacional en el terreno de los alimentos que representa en los países periféricos la parte más importante en el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

La internacionalización de los alimentos, los enormes volúmenes que controla el sistema agroalimentario internacional, tiene como efecto principal una internacionalización PARCIAL y RELATIVA del costo (o los costos) de reproducción de la fuerza de trabajo. El fenómeno tiene singular importancia ya que se incorpora un tercer factor a la mecánica de la determinación; ya no es solamente el Estado y los Sindicatos como expresión organizada de la lucha de clases quien determinará el valor de la fuerza de trabajo, sino que ahora comienza a actuar un factor internacional, un convidado de piedra, un nuevo personaje de la escena económica y política nacional.

Este proceso tiene dos efectos que hay que estudiar por separado. Por una parte la REGULARIZACIÓN del costo de reproducción y por otra parte el ABARATAMIENTO del costo de reproducción de la fuerza de trabajo. La presencia del sistema agroalimentario internacional permite —en cuanto tal— *solamente la regularización* de los procesos de fijación de costos, no permite por sí mismo la disminución de los mismos. Será la combinación de este sistema internacionalizado con las condiciones internas de explotación y trabajo las que permitirán establecer procesos en que el valor de la fuerza de trabajo se vea disminuído ya sea con referencia a situaciones nacionales anteriores o sea relativamente más barato en relación a los países desarrollados, etc. Estos dos procesos serán los que veremos a continuación.



Quinto:

LA INTERNACIONALIZACION AGROALIMENTARIA TIENE COMO OBJETIVO LA REGULARIZACION DE LOS PROCESOS/COSTOS DE REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LA PERIFERIA EN PARTICULAR Y EN GENERAL A NIVEL MUNDIAL.

El primer mecanismo de regularización se da por la vía de los precios de los productos agrícolas y alimenticios en general. Se ha constituido un mercado único en los principales productos alimenticios/básicos y los precios internacionales están determinando directamente en la mayor parte de los casos a los precios nacionales. Aquí se plantea una situación bastante compleja en términos teóricos. ¿Es acaso que los precios internacionales están fijados por las áreas de menor productividad —tierras peores— como señala la teoría de la renta de la tierra de Ricardo y Marx? *En primer lugar* es preciso señalar que las producciones que entran en el mercado de fijación de precios son capitalistas y de volúmenes considerables. *En segundo lugar* el precio de mercado es fijado entre los países productores que van al mercado internacional, esto es, entre cinco países exportadores de granos por ejemplo, cuatro o cinco de aceites y grasas, etc... Estos países son exportadores no sólo por la extensión de sus territorios sino también por la productividad relativa alta de sus tierras. Es por ello que el precio es fijado por la productividad menor *dentro de un grupo* que está formado por los de más *alta* productividad. Esta situación es la que explica teórica y prácticamente que los agricultores capitalistas de los países periféricos no pueden competir muchas veces en forma adecuada con esos precios; y por ello que en ese tipo de productos los precios internacionales con que opera el sistema agroalimentario internacional sean relativamente bajos. Estamos señalando insistentemente a iguales condiciones capitalistas y a desiguales productividades, y además con volúmenes poco considerables que no pueden afectar al mercado haciendo subir los precios. En la medida que es la agricultura norteamericana y la argentina por ej. la que fija el precio del trigo, que éstas tienen una alta productividad (fertilidad de la tierra y tecnología aplicada), los precios están fijados relativamente bajos. El precio

del trigo en noviembre de 1979 antes de la caída afgana se encontraba relativamente alto. En Chile por ej, para poder producir en forma capitalista a los precios existentes se debía obtener rendimientos superiores a los 45 qq por hectárea, dado que el costo de una hectárea sembrada de trigo equivalía a aprox. 35 qq. A pesar del precio relativamente alto del trigo a nivel internacional estaba muy lejos de las posibilidades del agricultor medio, ya que el rendimiento promedio/país es de 12 qq por hectárea para 1976¹.

A pesar de las apariencias el efecto de los precios de los alimentos básicos internacionalizados es regulador, en ciertos casos comprime los precios a la baja y en general no implica una tendencia desmedida al alza.

Este modelo teórico de la fijación de precios de mercado a nivel internacional tiene numerosas consecuencias. Anotemos solamente dos. Si consideramos a los países exportadores de granos por ejemplo, que tienen tierras tipo A, tendremos una diferencial interna de calidad de tierra, tecnología aplicada, distancias relativas a los mercados, etc... es decir, todos los componentes que, vienen a determinar los precios de producción (PP) y que en su relación a los precios de mercado (PM) establecerán las rentas diferenciales apropiadas. Habrá tierras, A-1, A-2... A-N, que será la de menor "calidad" en el conjunto "A". Las tierras B de la periferia, de los países subdesarrollados, de las agriculturas poco tecnificadas (estamos hablando en general de los dos tipos de rentas diferenciales), etc... quedarán fuera de la producción, si es que pretenden cultivar granos en términos netamente capitalistas. Para que esto no suceda muchos gobiernos se ven obligados a poner subsidios, sistemas de barreras aduaneras, estancos compradores estatales, etc... *La primera consecuencia* que queremos anotar se refiere a la manera como este sistema indirectamente favorece la perduración de relaciones precapitalistas en el campo. Si bien los terratenientes no pueden producir esos granos en forma capitalista, nada les impide hacerlo con sistemas tradicionales. En Chile por ejemplo, la mayor parte de las haciendas que actualmente existen, entregan sus áreas marginales o semin marginales a medieros para que produzcan trigo; el sistema de mediería con campesinos permite al terrateniente obtener una renta que aunque pequeña es sufi-

ciente. *La segunda consecuencia* dice relación con las formas de expansión del capitalismo en la agricultura, de las tecnologías que se aplican, etc... El agricultor que quiere producir granos tiene junto a la alternativa rentística anterior, una alternativa capitalista empresarial. Si sus tierras son de fertilidad natural relativamente equivalente al tipo "A", debe incorporar una tecnología igual o equivalente a la que se utiliza en las tierras tipo "A" de los países exportadores. En esas condiciones, su producción será rentable. Lo que sucede es que un sector de agricultores logra apropiarse de esa tecnología e ingresa activamente en el proceso expansivo. La consecuencia general es un proceso de concentración de tierras y recursos, por esta vía.

EL SEGUNDO MECANISMO DE REGULARIZACION TIENE RELACION CON LA EXPANSION DEL CAPITALISMO AGRARIO Y AGROINDUSTRIAL EN LOS PAISES PERIFERICOS Y LA NECESIDAD DE REGULAR EL COSTO DE PRODUCCION

En América Latina se percibe en los últimos 10 años una expansión del capitalismo en la agricultura de características pocas veces vistas.

Este fenómeno es posible por: a) creación de condiciones internas como fueron principalmente las reformas agrarias (exitosas, frustradas y fracasadas) que a pesar de todo permitieron barrer con las limitaciones que la estructura de tenencia y las relaciones de producción precarias imponían al capital productivo. b) una cantidad de condiciones internas, políticas principalmente que han redundado en que el "estilo de desarrollo" de todos estos países se vuelque nuevamente desde lo urbano a lo rural, agrario y agroindustrial. Se da una nueva alianza entre burguesía urbana (industrial y financiera) y la emergente burguesía rural, agrícola y agroindustrial. El desarrollo y la acumulación se basa fuertemente en el sector de producción agroalimentaria. c) Una serie de condiciones externas que permiten que se lleve a efecto una ola expansiva del capitalismo en el campo. Entre estos factores internacionales está la ya anotada existencia de una liquidez financiera—monetaria internacional que le permite a estos países contar con recursos financieros fáciles de

obtener. *Y el principal factor que permite esta expansión es la existencia de un sistema agroalimentario internacional.* Si no existiera el mercado internacional alimentario con capacidad reguladora, la expansión del capitalismo en el campo periférico se encontraría trancada, o debería llevar un camino muy diferente al que transita en la actualidad.

El reemplazo de productos tradicionales por productos de mayor rentabilidad, de mayor valor agregado, de uso más intensivo de la tierra, etc... conlleva una baja en la oferta global/nacional de productos tradicionales (bienes—salarios o de consumo popular masivo). Si se tratara de una economía cerrada este proceso conllevaría un alza de los precios en los productos—salarios. Las repercusiones son evidentes y no necesitamos anotarlas.

El reemplazo por otro lado de una producción tradicional (esto es no plenamente capitalista) por una producción capitalista lleva también un alza en los precios como se ha probado tantas veces. Los precios tradicionales que no operaban plenamente con capital y que por tanto allí, no operaba plenamente la ley de la ganancia, ahora lo hacen. Tratándose de un mismo producto se produce una tendencia alcista, salvo en algunos casos en que el salto de productividad sea tan alto o que se utilicen economías de escala que se permita una baja en los precios. No es lo acostumbrado. Por el contrario, en productos como la leche se ha podido observar que el paso de la producción tradicional de leche a producción de plantas conlleva una tendencia alcista.

En el esquema que sigue podemos ver el papel que juega el sistema agroalimentario internacional en la regulación del costo interno de reproducción de la fuerza de trabajo en un período de expansión del capitalismo en la agricultura. El Sector C representa las áreas de agricultura tradicional semicapitalista, capitalista tradicional, y sobre todo campesina. El área B representa el área capitalista moderna en expansión cuyos productos ya sea son productos para la exportación, para el consumo de las capas altas y medias de la población (carnes finas por ejemplo). Esta área está en expansión en casi todos los países de América Latina. En un modelo de economía cerrada se produciría la tendencia al alza en los precios de los alimentos básicos, presiones inflacionarias, alzas en los salarios y tendencias a la baja en la tasa de

ganancia. Lo interesante a anotar en este modelo es que en muchos casos permitiría justamente este proceso la apertura de nuevas tierras y luego de un período determinado una regulación del mercado en otro nivel. Las tasas de ganancia serían las que se mantendrían perjudicadas.

Sin embargo, lo que sucede es diferente. En los modelos de economías abiertas en que se mueven los países latinoamericanos, se procede a la importación de alimentos como una manera de mantener regulados los precios de los productos básicos, mantener acotada la inflación, no proceder a las alzas salariales bruscas y por lo tanto sostener en un alto nivel las tasas de ganancia. Las consecuencias sobre la agricultura son evidentes. No hay apertura de nuevas tierras y en cambio hay una reducción de la superficie sembrada de bienes básicos y de la producción total interna. Lo que vemos en el Cuadro Número Uno, que ya hemos analizado, es expresión de este esquema aquí anotado. Los países latinoamericanos —con excepción obvia de Argentina— se van volviendo en importadores netos de trigo y alimentos básicos. ¿Esto es porque no tienen capacidades propias de producción? Sabemos que eso es falso y conocemos los enormes territorios sin cultivar que hay en nuestros países. La discusión que hoy día se plantea en tantos países respecto a la relación entre la producción de bienes populares masivos y bienes de exportación tiene en la ley de la ganancia su secreto y en la regulación de los costos de reproducción un camino de explicación.

Es posible pensar en un modelo hipotético que no sólo incentive el sector B sino también sea dinámico en el sector C. Se disminuirían al máximo las importaciones alimentarias (sector A). La Teoría de la Renta de la Tierra nos entrega una explicación teórica acerca de las consecuencias que tendría una situación de este tipo. El desplazamiento de cultivos en las áreas de expansión exportadora por ejemplo, conlleva una disminución de la oferta de alimentos, un aumento en los precios y una tendencia a ocupar tierras de peor calidad, como ya se dijo en el párrafo más arriba. Necesariamente se tendrían que ocupar tierras de peor calidad que en la situación anterior eran marginales. Las tierras de peor calidad al entrar en producción son las que van subiendo los precios de mercado de los productos agrícolas. Los terratenientes no

estarian en condiciones de poner en producción sus tierras si es que no se suben los precios, como es evidente. Claro está que al conjunto de la burguesía no le interesará sacrificar sus niveles de ganancias para beneficiar a unos pocos terratenientes. O se vulnera la ley de la ganancia o se expropia a los terratenientes y es el capital total el que hace un esfuerzo productivo para poner esas tierras en producción ya sea campesinizando la fuerza de trabajo o estatizando directamente la tierra. Es por eso que más de un clásico planteó la nacionalización de la tierra como la más extrema medida democrática de la burguesía. Sin embargo las cosas han pasado de otra manera en la historia, por lo menos en nuestra historia reciente latinoamericana. Entre bueyes no hay cornadas. Ni se está dispuesto a sacrificar la tasa de ganancia general del capital, ni tampoco se está dispuesto a sacrificar a un aliado fiel, con todas las secuelas que ese tipo de medidas expropiatorias y divisionistas tiene para el conjunto de la burguesía. El desarrollo capitalista de la agricultura lleva consigo esta contradicción. Es por ello que las importaciones crecientes de alimentos no son una casualidad, ni producto de la mala gestión productiva de los latinos. Hoy día las burguesías de nuestros países no tienen condiciones de sostener la dominación capitalista y resolver a la vez la contradicción que provoca el estilo de desarrollo agropecuario y agroindustrial dependiente y subordinado.

La expansión del capitalismo en el campo en los países periféricos se hace posible y está determinada/subordinada a la existencia de un stock mundial de alimentos, de un sistema de precios internacionales, de grandes países productores y de grandes conglomerados que lo manejan. En definitiva, hay una sobredeterminación internacional al desarrollo y expansión del capitalismo local, para no decir a estas alturas "nacional".

UN PARRAFO SOBRE CHILE

En Chile la apertura al comercio internacional provocada por el actual modelo económico, ha tenido como efecto un cambio sustancial en la estructura nacional de cultivos. Como se sabe la superficie sembrada con trigo ha disminuído en más de 100 mil hectáreas si se comparan las campañas del 74/75

y 75/76 con referencia a las del 77/78. Las cifras oficiales han mostrado aumento en los rendimientos por hectárea lo que es muy dudoso y conduce a que la baja en volúmenes de producción de trigo sean del orden de las doscientas a trescientas mil toneladas. Esto ha significado un aumento en las importaciones de trigo, a pesar que la demanda interna se mantiene relativamente estacionaria. Por otro lado los embarques de frutas de exportación aumentan considerablemente y una serie de estos cultivos vienen a reemplazar a los tradicionales². En la serie del Cuadro N° 8, al final del trabajo, se puede ver que sin embargo la balanza comercial agrícola se mantiene negativa aunque con disminuciones muy drásticas de la cosecha. Hay que hacer notar algunas cuestiones. El año 74 y 75 se ve abultado por los altos precios de los productos básicos. Las importaciones han cambiado levemente su composición interna ya que entre otras cosas desde 1974/75 no se importa prácticamente carne. A pesar de ello se mantienen en el orden de los quinientos millones y la tendencia es al aumento. La baja en los precios internacionales del trigo, aceite, básicos, arroz, azúcar y otros alimentos, en los últimos cinco años y la apertura al comercio exterior han provocado la caída de la producción de exportación. El proceso de expansión capitalista que se observa en algunas zonas agrícolas (frutales, forestal, ganadería, etc.) de características agresivas y de consecuencias drásticas para el campesinado, se hace posible por este marco internacional³.

¿Qué pasaría si se pusieran trabas a las importaciones agropecuarias? Funcionaría más o menos el modelo rentístico anterior. Aumentarían el precio de los productos básicos por el efecto del mercado con baja oferta interna. Ante el alza de precios volverían a ponerse en producción unas doscientas mil hectáreas que están en condiciones de siembra y que hoy día no son rentables. Los precios se estabilizarían necesariamente en un nivel real más alto. Si no se quisiera entrar en un proceso inflacionario imparable se debería necesariamente limitar los niveles de ganancia en el sector agroexportador e industrial. Las limitaciones pueden ser en forma directa o de manera indirecta subsidiando a los agricultores, esto es, el capital total se encarga de establecer las diferenciales en las tasas de ganancia. Es evidente que las limitaciones a la tasa de beneficio en el sector agroexportador

conllevaría una baja en el ritmo de expansión capitalista del sector. De allí surgen con claridad las opciones. No es por error o "miedo al cuco" que algunos "ideólogos del modelo" señalan que se comienza fijando precios al trigo, se continúa por los subsidios y se termina en la reforma agraria. La reforma agraria es quizá una de las pocas medidas de política económica que puede compatibilizar una expansión capitalista en ciertas áreas y sectores con una regulación en los precios y las tasas de ganancia. El desarrollo agrícola mexicano lo ha probado con claridad y la década reformista en Chile demuestra suficientemente la tesis.

Sexto:

EL PROCESO DE ABARATAMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LA PERIFERIA ES UNA NECESIDAD DEL SISTEMA INTERNACIONAL DE ACUMULACION DE CAPITALES Y ASUME DIFERENTES FORMAS; EL CAPITAL INTERNACIONAL SE COMBINA DE LAS MANERAS MAS FLEXIBLES CON LAS FORMAS DE PRODUCCION NO PLENAMENTE CAPITALISTAS CON EL FIN DE LOGRAR ESTE PROPOSITO. LOS ALIMENTOS JUEGAN UN PAPEL CENTRAL EN EL PROCESO.

No es éste el lugar para demostrar el papel que juegan los bajos salarios de las economías periféricas en el proceso de acumulación a escala internacional. Solamente afirmemos gruesamente que la operación del capital con costos de reproducción de la fuerza de trabajo, más baratos en la periferia que en los centros, es una necesidad del sistema internacional de acumulación de capitales. Son numerosas las evidencias empíricas —saltan tanto a la vista además— que no es necesario argumentar más en este nivel general. Las tasas de ganancia en la periferia han permitido históricamente resolver la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, que a pesar de lo que se diga, sigue siendo una ley tendencial en el desarrollo del capital. No cabe duda que esta afirmación general se complejiza enormemente en el análisis pormenorizado y sectorial.

A continuación: analizaremos una serie de esquemas teóricos que dicen relación a las formas del proceso de abaratamiento del

valor de la fuerza de trabajo y a la funcionalidad que este fenómeno tiene en el sistema de acumulación. Estos esquemas brotan del análisis empírico que hemos realizado.

Por último, una consideración—explicación acerca del *concepto abaratamiento*. Es sin duda un concepto limitado y a veces confuso, producto de su nivel meramente descriptivo. Es un concepto necesariamente relativo; se refiere a dos situaciones: la de una fuerza de trabajo que posee un valor más alto, esto es, la *de países desarrollados o de otros países de mayor desarrollo relativo* que han logrado incorporar a sus costos de reproducción un conjunto de bienes, servicios, etc... de mayor valor (mejor alimentación, mejor vestuario, vivienda, salud, educación, cultura, tiempo libre y descanso, etc.). Eso significa que el fondo de salarios (V) que el capital debe constituir para la reproducción de esa clase obrera *es menor*. Ese es el nivel en que se ubica el concepto en primer lugar. Y en segundo lugar, el concepto de abaratamiento se refiere a una *situación anterior de la misma fuerza de trabajo*. En este caso abaratamiento tiene relación con el concepto de superexplotación que han desarrollado numerosos autores. Se trata de que por razones políticas coyunturales (derrota política de la clase obrera como en Chile) la fuerza de trabajo se cotiza a un precio menor que el alcanzado históricamente; se produce un retroceso en los niveles históricos alcanzados en la reproducción social. Bienes y servicios a los cuales había logrado tener acceso la clase, quedan nuevamente fuera de su alcance. El capital ve la posibilidad de disminuir el fondo de salarios que debe constituir para asegurar la reproducción, etc... Estos fenómenos se pueden medir empíricamente analizando el comportamiento del salario real, el deterioro de las relaciones de trabajo y las conquistas inscritas en los contratos de trabajo, la participación de los asalariados en el Ingreso Bruto Nacional, y a través de una cantidad de indicadores apropiados. (Ver S. Alvear y U. Pinto. *CHILE: Un nuevo modelo de Acumulación*. Madrid, 1977).

Lo que observamos en la mayor parte de los países de América Latina es que se da no sólo el proceso de abaratamiento en relación a la fuerza de trabajo de los países desarrollados, (aumento creciente de la brecha), sino también que se da un abaratamiento con referencia a la situación anterior.

PRIMER ESQUEMA

El ciclo del capital agroalimentario internacional y el aumento de la diferencia en los costos de reproducción de la fuerza de trabajo entre países desarrollados y subdesarrollados.

El ciclo del capital agroalimentario parte de los supuestos que hemos esquematizado más atrás, esto es la existencia creciente de un sistema agroalimentario internacional que va integrando al capital de esta fundamental rama productiva. El circuito de exportaciones alimentarias desde los países desarrollados a los subdesarrollados y a su vez desde los subdesarrollados a los desarrollados —entrada de arriba y entrada de abajo de acuerdo al movimiento de las manillas del reloj en el esquema de la página siguiente— afecta diferencialmente a los costos de reproducción de la fuerza de trabajo en cada uno de los sectores. Mientras en los países subdesarrollados se produce una regulación tendiente al abaratamiento, en los países desarrollados esos productos importados se incorporan al consumo masivo de la clase productora. Ambos procesos tienen como objetivo provocar la mayor tensión en las tasas de ganancia y por lo tanto aumentarlas globalmente a escala internacional.

El esquema de la página siguiente se concentra solamente en la rama agroalimentaria que ha sido el tema de nuestros estudios. Se refiere con toda plenitud a países que por un lado ven aumentar las importaciones de productos básicos y que por otra parte ven aumentar sus exportaciones agrícolas (no-tradicionales les llaman a veces) a los países desarrollados. Es el caso de México con sus jitomates, verduras, hortalizas, fresas, ganado, etc... es el caso de Colombia con sus flores, legumbres, es el caso de Chile con sus exportaciones frutícolas, etc...

En el esquema, (a) nos muestra el flujo de bienes/salarios que son exportados hacia los países subdesarrollados y, hablaremos solamente de América Latina y por tanto, cuyo mayor abastecedor es Estados Unidos. La mayor productividad de la agricultura norteamericana, como se vio más atrás, unida a las condiciones económicas generales, políticas y sociales a que está sometida la clase obrera de los países latinoamericanos, y unida a los efectos que tiene la existencia de formas no plenamente capitalistas de pro-

ducción, especialmente en el terreno agrícola alimenticio, todo ello provoca una regulación "hacia la baja" de los salarios y en general del costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Es este hecho el que permite la producción de alimentos baratos para la exportación (d) y también la operación de las empresas agroalimentarias transnacionales en este caso, con mayores márgenes de ganancia que en los países centrales. La exportación de productos alimenticios hacia los países desarrollados. La incorporación por ejemplo de la fuerza de trabajo de los países desarrollados. La incorporación por ejemplo de frutas, hortalizas y legumbres de fuera de estación a la canasta de consumo popular norteamericana, representa en términos objetivos un mejoramiento del nivel de precios que estos bienes han alcanzado por provenir de países que los producen con "ventajas comparativas internacionales". Es evidente que estas "ventajas" proviene de las diferenciales salariales. La fuerza política de la clase obrera y trabajadora en general norteamericana le permite incorporar a su consumo un enorme paquete diferenciado de alimentos, como son, por ejemplo los citados productos de fuera de temporada; el volumen que ha alcanzado la importación de estos productos no permite pensar que solamente se tratan de productos dirigidos a un mercado sofisticado.

Estos productos no podrían ingresar al consumo masivo norteamericano si no fueran producidos en estas condiciones de explotación. El Capital de los países centrales se vería obligado a subir los salarios en forma considerable para permitir el aumento de consumo. Esta situación redundaría también en una regulación —por abajo— del valor de la fuerza de trabajo en los países centrales, un proceso de valorización—desvalorización objetiva de la fuerza laboral y un aumento de ganancias del capital; se establece un complejo mecanismo de regularización de valores, de traspasos interregionales, etc... producto de este proceso de intercambios de productos alimentarios. Creemos que este es el marco adecuado —aunque aún general y abstracto— para comprender muchos de los necesarios cambios que se producen en nuestras agriculturas.

SEGUNDO ESQUEMA

El desarrollo combinado del capitalismo subdesarrollado —la articulación— es el mecanismo central por medio del cual se produce el abaratamiento.

En nuestros países latinoamericanos el capitalismo se identifica por su carácter combinado; el desarrollo capitalista ha sido desigual como todo desarrollo y mantiene las formas más variadas y complejas de articulación con los sistemas de producción —y económicos en general— preexistentes. Como en la Rusia de Lenin, en América Latina se encuentra desde la comunidad primitiva basada en la propiedad comunal, hasta el sistema más oligopolizado del capitalismo contemporáneo. Y como ya se ha probado tantas veces no hay nada de aquello llamado dualismo. Cada partecita de la sociedad, cada comunidad campesina, cada sistema de comercio—mercantil, cada sistema artesanal, todos los tipos de manufactura primitiva, las economías domésticas y parcelarias, como también la pequeña, mediana y gran industria, obedecen a un conjunto ordenado, dominado, subordinada a, recuperado por, aprovechado, jerarquizado por el capital más adelantado, el capital monopolista. Es el capital más desarrollado el único que tiene capacidad de ordenar de acuerdo a sus intereses el conjunto de formas productivas y de intercambio que no son estrictamente propias de su régimen de producción. El capitalismo subdesarrollado no puede eliminar estas formas, no tiene ni la fuerza, ni la capacidad, ni está en su lógica; por el contrario las hace funcionales a su expansión internacional.

El carácter combinado del desarrollo capitalista es especialmente sensible en el terreno de la reproducción de la fuerza de trabajo. El capital no paga propiamente el total del costo de reproducción de la fuerza de trabajo en nuestros países. No se ha formado el fondo de salarios que cubra la totalidad de los costos de reproducción. El fondo salarial apenas afecta a una parte muy pequeña de la reproducción social total. De partida, por la juventud de la clase obrera y trabajadora en general, ésta ha nacido y se ha formado en condiciones no—capitalistas. Esta es la gran importancia de las *migraciones* y sobre todo de su persistencia; es fuerza de trabajo que no ha sido pagada por el capital. Además, el

capital no paga una serie de necesidades de los trabajadores. En muy pocos países y en muy pocas ramas productivas paga efectivamente, por ejemplo, el costo de viviendas; E. Lander, en un estudio, señalaba cómo la clase burguesa industrial cuando está en el poder suele hacer vista gorda a las tomas de terrenos urbanos por parte de los pobladores. Esto es, prefiere sentarse encima del sagrado derecho de propiedad, a verse obligada a aumentarle los salarios a sus obreros de modo que estos compren sitios urbanos y edifiquen sus casas. La existencia de submercados marginales de vivienda es una demostración de lo que aquí se señala. Lo mismo sucede en los otros aspectos de la reproducción. La combinación de la producción doméstica es un elemento muy importante y pocas veces anotado. El escaso valor atribuido al trabajo doméstico esconde dramáticamente la explotación del trabajo.

Esta combinación compleja conduce a mantener depreciado el valor de la fuerza de trabajo. El abaratamiento sin embargo se produce a través de numerosos mecanismos que no son fáciles de aislar en un esquema teórico resumido; cada situación concreta en cada país concreto emplea determinados mecanismos. Trataremos de mostrar resumidamente los que nos parecen más comunes y generalizables. Por el carácter enunciativo de este trabajo solamente las anotaremos sin entrar a demostrar y afirmar empíricamente.

Primer punto:

La combinación de productos provenientes del sistema agroalimentario internacional y productos provenientes de las economías campesinas provoca procesos de abaratamiento o depreciación de los precios de los alimentos que repercuten en el valor de la fuerza de trabajo.

Es el caso generalizado de alimentos básicos que son de producción campesina y que —paradójicamente— se combinan en un mismo mercado con productos importados. El volumen importado actúa como *stock regulador*. Tenemos los siguientes factores actuantes: a) la alta productividad de la agricultura norteamericana como ya se ha señalado, b) los subsidios que el Estado Norteamericano suele entregar a los agricultores, c) los subsidios que muchos Estados (sobre todo

aquellos de corte semipopulista) latinoamericanos aplican a los alimentos importados como forma de parar la inflación, sostener el ingreso popular, en definitiva mantener bajo el valor de la fuerza de trabajo y relativamente altas las tasas de ganancia, encargándose el Capital total de la regulación. Frente a todos estos hechos la agricultura comercial abandona el campo de producción de ese tipo de alimentos básicos, por las razones anteriormente dichas. Las economías campesinas y la agricultura comercial tradicional (haciendas y fundos no modernizados o sin alternativas) se ve aprisionada y arrinconada en el intercambio desigual, esto es, producir estos bienes muy por debajo de su valor real. El peso de la baja de los salarios se ve desplazado desde los sectores urbanos hacia esos sectores campesinos.

Lo hemos visto y analizado en Chile. La baja salarial bruta que se produce a los años 1975—77 va acompañada por una baja también sustantiva de los precios de los productos agrícolas de consumo popular masivo. Baja en el precio del fréjol (poroto) en términos absolutos en tres años consecutivos, baja en el precio del trigo, papas y maíz. Junto a las importaciones de estos productos (menos poroto) se produce el fenómeno típico de aumento de la producción campesina de estos productos. El capital sabe que el campesino no se comporta "con la racionalidad de un empresario". No tiene alternativas. Le bajan los precios del fréjol durante dos años seguidos y al siguiente tiene que sembrar más fréjol aún, deslomarse más, en definitiva producir más, ya que no tiene otra alternativa. Quién costó el bajón de los salarios fue el campesinado. Allí está la explicación de que aunque ha habido mucha hambre y miseria, no se haya declarado una hambruna generalizada, abierta y explosiva.

Segundo punto:

LA VIA DEL ABARATAMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO POR PERDIDA DE CALIDAD DE LA DIETA ALIMENTICIA.

Un camino muy socorrido en nuestros países es la pérdida de calidad de la dieta alimenticia. Se reemplazan productos tradicionales que constituían una dieta relativamente equilibrada por otros de escaso valor nutritivo, aunque más apropiados a la vida

urbana, por ejemplo. El caso del cambio de una dieta basada en fréjol, grasa a una dieta basada en los tallarines o fideos de trigo. El fideo tiene a su favor un tiempo de preparación mucho menor, un precio mucho menor, etc... pero lleva consigo una pérdida de valor proteíco, y nutritivo en general.

En este sentido es necesario hacer un alcance. La transnacionalización de la economía y sobre todo la transnacionalización de la agroindustria conduce en muchas oportunidades a un abaratamiento de los productos de consumo masivo. Es el caso de la avicultura en México según lo han señalado en sus estudios Rama y Rello. Allí ha habido un reemplazo de carnes rojas por carnes blancas y huevo que se han introducido crecientemente en la canasta de bienes de consumo masivo. Esto ha sido favorecido entre otras cosas por el proceso de concentración de la industria avícola y las bajas relativas de precios que ha llevado consigo. En numerosos otros países sucede algo similar con la avicultura.

Tercer punto:

LA VIA DE ABARATAMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO POR MODIFICACIONES RELATIVAS DE LA PARTICIPACION DE LOS ALIMENTOS EN LA CANASTA DE CONSUMO BASICO QUE DETERMINA EL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

Quizá una de las características más resaltantes en el análisis de los costos de reproducción de la clase obrera en América Latina es la persistencia de los porcentajes relativos de los componentes de la canasta de alimentos básicos. A diferencia de lo que sucede en los países desarrollados en que la lucha organizada de la clase obrera fue consiguiendo mejorar paulatina y persistentemente sus condiciones de vida y por lo tanto ir incorporando a la canasta de bienes y servicios consumidos más y más productos; el porcentaje de alimentos ha ido bajando permanentemente y creciendo todos aquellos que dicen relación con educación y cultura, tiempo libre y recreación, transporte (automóvil) etc... En América Latina han habido cambios importantes de la canasta, pasando de bienes semi-industriales a bienes producidos por la industria. Se han incorporado productos que

aparentemente señalan mejoramiento de condiciones de vida y progreso, por ejemplo algunos electrodomésticos, el radio—transistor, etc..., esos fenómenos son aparentes ya que lo importante es captar el comportamiento global del proceso de reproducción y consumo. El porcentaje gastado en alimentos se mantiene y no se incorporan sustantivamente otros gastos, como los ya señalados. Esto tiene la racionalidad evidente ya señalada. La burguesía no desarrolla el fondo de salarios completo. La escasa fuerza social y política de la clase obrera, a causa del subdesarrollo industrial, su marginación del aparato político del Estado, etc... le impide obtener modificaciones profundas en este nivel.

El abaratamiento se da en estos casos mediante el siguiente mecanismo. Se producen abaratamientos parciales en los alimentos de consumo masivo: el caso del huevo. También se reemplazan alimentos de menor valor nutritivo a la canasta. Pues bien esa disminución del precio de un determinado artículo no conduce a una modificación relativa en los porcentajes sino por el contrario generalmente la mantiene. Por lo tanto es a través de ese método que se produce un abaratamiento. El aumento de productividad de las empresas agroindustriales produce exactamente la disminución del valor de la fuerza de trabajo y el consiguiente aumento de plusvalía relativa. Esto es posible porque junto a ello se emplea la represión burguesa que impide que la situación se modifique. Es lo que sucede en los países andinos por ejemplo, donde incluso el porcentaje del gasto en alimentos se ha visto aumentado relativamente, en los últimos años.

En cambio, hay casos diferentes donde se ha visto disminuido el porcentaje de alimentos en la canasta y junto a ello se ha producido una baja en el salario real. Se ha visto —caso brasileiro— que la rigidez de la demanda alimentaria es alta pero no tanto como se suponía. Se deja de consumir alimentos para ingresar a la canasta de bienes masivos una serie de productos suntuarios pero que la propaganda lo muestra como de consumo indispensable, es conocido el tipo de industrias que se especializan en la producción de artículos masivos y suntuarios, de precios muy bajos y cuya demanda es creada artificialmente por medio de la propaganda. Esa es quizá una de las ironías más infelices del sistema.

Cuarto punto:

**COMBINACION DE LA PRODUCCION
CAMPESSINA CON LA PRODUCCION
AGROINDUSTRIAL TRANSNACIONAL**

No parece ser un esquema demasiado difundido, aunque existen varios casos analizados. Una empresa transnacional o nacional que para producir un bien de consumo masivo en forma barata debe combinar su proceso técnico capitalista monopólico con la producción campesina de alimentos. Es el caso de la Carnation produciendo leche en Perú, que se combina con los pequeños productores indígenas⁴. Esta forma de integración vertical está en expansión y en Chile la podemos observar crecientemente en los pequeños productores de hortalizas articulados a las agroindustrias conserveras.

Quinto punto:

**LA COMBINACION DEL TRABAJO
DOMESTICO NO REMUNERADO CON EL
TRABAJO ASALARIADO EN
CONDICIONES DE BAJOS SALARIOS**

La importancia de la unidad doméstica rural y urbana tanto en la producción de alimentos, como sobre todo en su preparación (producción doméstica de alimentos), es quizá otro elemento que permite la operación del sistema de salarios bajos.

Algunos ejemplos son de interés: En muchos países —en los andinos especialmente, donde el campesinado tiene un peso fuerte, los alimentos que consume el obrero de la construcción por ejemplo, e incluso el obrero de la pequeña y mediana empresa provienen directamente de la producción campesina doméstica y del trabajo que realiza el mismo asalariado como campesino en los fines de semana. En Quito y Bogotá es característico del sector de la construcción lo que aquí se afirma. Si no hubiera la combinación directa entre producción campesina y salario capitalista el obrero no alcanzaría a mantener ni siquiera el nivel de subsistencia; es la complementariedad lo que incentiva a la migración temporal.

Los trabajadores de la industria mexicana que salen a comer en los carritos y puestos de alimentos que se ubican frente a las fábricas. Es una artesanía o producción doméstica de alimentos. La industria ahorra en preparación, casino, bonos, etc...

Los trabajadores de las minas bolivianas que son mineros a tiempo parcial y campesinos en otra parte del año. Es un ejemplo muy antiguo y conocido, pero vale como forma de combinación.

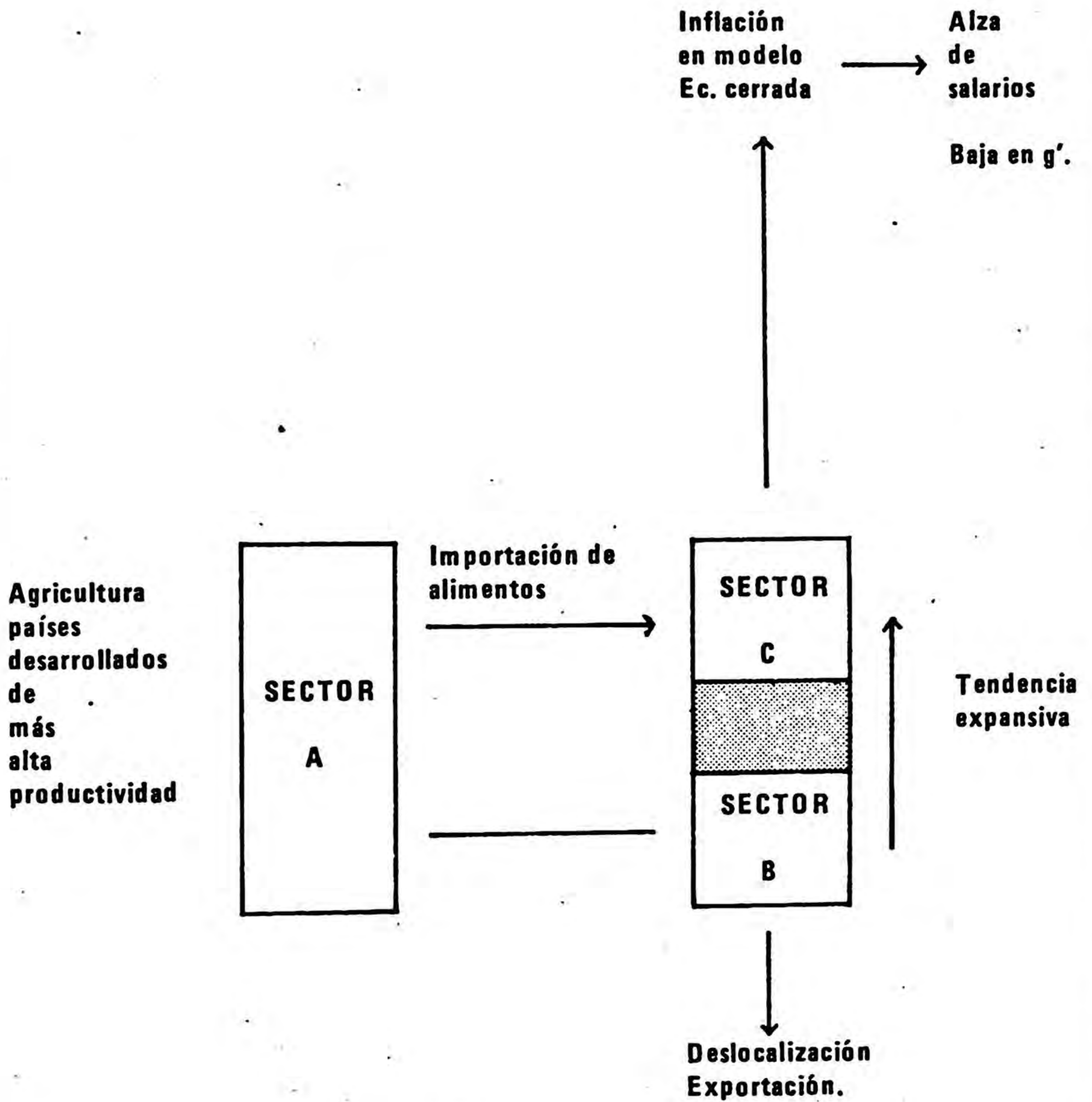
El "veraneo" en el campo de los niños de las ciudades para muchos países la forma específica que asume la combinación. Todos los años en los períodos de vacaciones se envía a los niños al campo donde algún pariente, compadre o amigo "para que coma y engorde". Eso tiene que ver algo con la reproducción y en algunos países es masivo.

En definitiva el trabajo doméstico permite una cantidad de formas de combinación a las cuales no se le otorga valor; es el conjunto de aspectos ideológicos, represiva y culturales etc... los que están en el fondo de la mantención de un complejo sistema doméstico que permite mantener deteriorado el valor de la fuerza de trabajo.

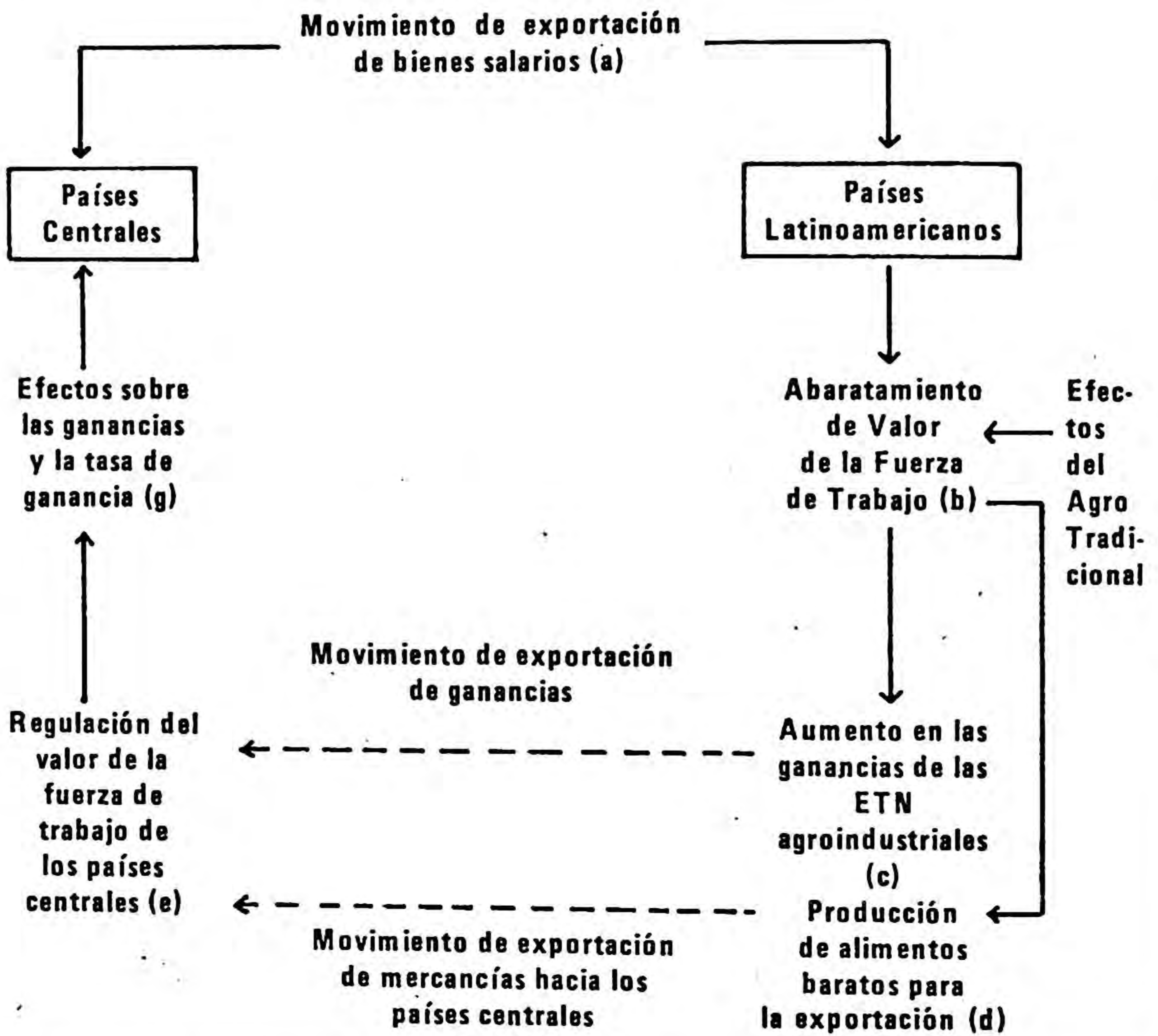
En definitiva lo que hemos estado señalando a lo largo de estas páginas tiene como objeto llamar la atención —de manera desordenada— del papel que cumplen los alimentos en el proceso de valoración del capital; hemos señalado cómo hay tendencias evidentes a la internacionalización de los alimentos y que eso tiene relación con la internacionalización —parcial y relativa— de los costos de producción, ya que es por allí por donde se relacionan los alimentos con el proceso de valorización del capital total. La internacionalización conduce a la regularización y la combinación del sistema agroalimentario internacional con las formas productivas no capitalistas o del capitalismo atrasado conducen al abaratamiento. El mantener la fuerza de trabajo barata es la que hace desgraciadamente funcionales a nuestros países con el sistema mundial de acumulación de capitales.



**ESQUEMA DE REGULACION EN CONTEXTO DE EXPANSION CAP.
EN EL AGRO**



MOVIMIENTO DEL CAPITAL AGROALIMENTARIO INTERNACIONAL



CUADRO N° 1

COMERCIO MUNDIAL DE TRIGO Y CENTENO
(millones de ton. métricas)

Países	1948-52		1974	
	Export.	Import.	Export.	Import.
Desarrollados (*)				
U S A	9.2	0.6	51.3	0.2
Canadá	6.1	—	20.2	—
Australia	2.3	—	10.4	—
Otros	0.4	13.7	34.8	65.3 (*)
Total países desarrollados	18.3	14.4	116.7	65.6
Subdesarrollados				
Africa, Asia, otros	0.35	4.7	3.5	44.0
América Latina	0.05	1.7	0.9	16.6
Argentina	2.1	—	4.0	—
Total países subdesarrollados	2.3	6.4	8.4	59.6
TOTAL	20.8	20.8	125.1	125.1

(*) Excluye URSS, China, Manchuria, Irán e Irak.

Fuente: Anuarios FAO. Elaboración Proyecto Letral/CEESTEM.
Vale para todos los cuadros.

CUADRO N° 2

COMERCIO INTERNACIONAL DE ACEITES Y GRASAS
(mill. tons.)

	1911-12			1948-52			1974		
	Exp.	Imp.	Bal.	Exp.	Imp.	Bal.	Exp.	Imp.	Bal.
USA y Canadá	0.6	0.2	+ 0.4	0.5	0.5	—	2.5	0.7	+ 1.8
Europa	0.5	2.6	- 2.1	0.2	2.8	- 2.6	2.0	3.8	- 1.8
América Latina	2.1	0.4	+ 1.7	0.3	—	+ 0.3	0.4	1.0	- 0.6
Otros				2.5	0.2	+ 2.3	3.7	3.0	+ 0.1
TOTAL	3.2	3.2		3.5	3.5		8.5	8.5	

Fuente: ANUARIO FAO.

CUADRO Nº 3

COMERCIO INTERNACIONAL DE CARNES
(millones de cabezas)

	1934/38	1948-52			1974		
	Bal.	Exp.	Imp.	Bal.	Exp.	Imp.	Bal.
USA y Canadá	+ 0.05	0.33	0.35	- 0.02	8.57	0.92	+ 8.35
Europa	- 1.42	0.82	0.46	- 0.14	4.9	4.7	+ 0.80
Australia	+ 0.46	s/d	s/d	s/d	0.02	-	+ 0.02
América Latina	+ 0.98	0.35	0.33	+ 0.02	1.03	0.69	+ 0.34
TOTALES		1.50				14.52	

Fuente: ANUARIO FAO

CUADRO Nº 4

COMERCIO INTERNACIONAL DE MANTEQUILLA
(mill. tons.)

	1934-38	1948-52			1974		
	Bal.	Exp.	Imp.	Bal	Exp.	Imp.	Bal
USA y Canadá	-	-	-	-	-	0.03	0.03
Europa	- 1.3	1.2	0.4	- 0.2	0.7	0.7	-
Australia	+ 0.3	0.2	-	+ 0.2	0.22	-	+ 0.22
América Latina	-	-	-			0.05	- 0.05

CUADRO Nº 5

COMERCIO INTERNACIONAL DE QUESOS
(mill. de tons.)

	1934/38	1948-52			1974		
	Bal.	Exp.	Imp.	Bal.	Exp.	Imp.	Bal.
USA y Canadá	-	0.05	0.02	+ 0.03	0.01	0.16	- 0.15
Europa	- 0.1	0.16	0.27	- 0.11	0.82	0.64	+ 0.18
Australia	+ 0.1	0.1	-	+ 0.1	0.11	0.01	+ 0.1
América Latina	-	-	-	-	0.01	0.02	- 0.01

Fuente: ANUARIO FAO.

CUADRO Nº 6

VENTAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y ALIMENTICIA NORTEAMERICANA, 1966 - 1973 - 1976

VENTAS	1966			1973			1976		
	Total Ventas	Ventas Mercado Local	%	Total Ventas	Ventas Mercado Local	%	Total Ventas	Ventas Mercado Local	%
TOTAL									
MANUF.	47,074	38,557	81.4 %	140,878	109,073	77.4 %	212,793	160,950	75.6 %
ALIM.	5,644	4,978	80.2 %	13,705	12,395	90.4 %	20,379	18,349	90.0 %
PAISES DES.									
MANUF.	40,485	32,246	79.6 %	121,196	91,326	71.4 %	179,930	131,182	72.9 %
ALIM.	4,169	3,760	90.8 %	10,662	9,668	90.7 %	15,305	13,758	89.9 %
PAISES SUBDES.									
MANUF.	6,889	6,311	91.6 %	19,682	17,747	90.2 %	32,863	29,768	90.6 %
ALIM.	1,475	1,218	82.6 %	3,043	2,727	89.6 %	5,074	4,591	90.5 %
AMERICA LATINA (1)									
MANUF.	5,861	5,499	93.8 %	16,220	15,230	93.9 %	26,255	24,575	93.6 %
ALIM.	1,281	1,081	84.4 %	2,729	2,454	89.9 %	4,598	4,192	91.2 %

Fuente: Survey of Current Business. Varios Números.

(1) América Latina (No Incluye Bahamas, Bermudas y Jamaica).

CUADRO Nº 7

**INVERSIONES DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA NORTEAMERICANA
EN AMERICA LATINA (Millones de dólares)**

	1966			1973			1977		
	Inv.	Gan.	T. de Gan.	Inv.	Gan.	T. de Gan.	Inv.	Gan	T. de Gan.
Argentina	52	7	13.5	65	-5	-7.7	51	6	11.8
Brasil	56	9	16.1	133	26	19.5	232	55	23.7
Chile	9	(3)	-	(4)	-1	-	2	1	50.0
Colombia	14	1	7.1	(3)	3	-	37	12	32.4
México	107	8	7.5	169	26	15.4	205	19	9.3
Panamá	2	(3)	-	(3)	3	-	11	-1	-9.1
Perú	38	3	-7.9	42	2	4.8	41	(3)	(3)
Venezuela	24	1	4.2	45	7	15.6	110	27	24.5
Otros (1)	29	4	13.8	61	7	11.5	84	11	13.1
Otros (2)	26	1	3.8	41	6	14.6	60	7	11.7
Total	356	34	9.6	578	73	12.6	832	139	18.7

Fuente: Survey of Current Business.

(1) Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

(2) Ecuador, Bolivia, Uruguay, Paraguay.

(3) No disponible (para evitar individualizar).

(4) + - 0.5 millones.

CUADRO N° 8

CHILE: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL
SECTOR AGROPECUARIO Y FORESTAL

Año	Export.	Import.	Saldo	
			Export.	Import.
1970	66,4	143,3		- 76,9
1971	71,2	217,6		-146,4
1972	48,1	335,6		-287,5
1973	65,6	607,0		-541,4
1974	164,6	603,0		-438,4
1975	241,5	510,2		-268,7
1976	250,1	427,8		-177,7
1977	321,0	434,6		-113,6
1978	438,1	507,1		- 69,0

FUENTE: Para las exportaciones se utilizó la serie elaborada por GIA y se agregaron las exportaciones forestales, calculadas por ODEPA. Véase Ministerio de Agricultura, Oficina de Planificación Agrícola, Exportaciones Silvoagropecuarias. Principales productos y mercados 1976-1978. Para importaciones se utilizó la serie calculada por ODEPA. Ver Jaime Crispi: El agro chileno después de 1973: Expansión Capitalista y campesinización pauperizante. GIA, Mimeo 1980.

NOTAS

• Este trabajo ha sido preparado en el marco de la investigación que sobre "Empresas transnacionales, Sistema agroalimentario internacional y agricultura en América Latina", realiza el Centre de Recherche sur L'Amérique Latine et le Tiers Monde (CETRAL) y 18 Centros de Estudios en América Latina. Se ruega no reproducir este trabajo sin previa autorización.

1 Según el estudio de "Rentabilidad de cultivos tradicionales, con tecnología mejorada" efectuado por el Departamento de Economía Agraria de la Universidad Católica de Chile (Panorama Económico de la Agricultura, N° 3) el costo directo para el trigo de riego durante la temporada 1979/80 (Talca-Nuble) era de 23.54 qq por hectárea, más un costo indirecto de gastos generales equivalentes a US\$ 150 por hectárea, lo que aprox. equivale a 10 qq más por hectárea. Esto hace un total de costos por hectárea de 33.54 qq. Para trigo de secano el costo directo

alcanzaba a 20.53 qq con el mismo costo indirecto. Los rendimientos considerados para efectuar este estudio van desde 45 qq por hectárea en suelos de II riego hasta 18 qq por ha. cuando el trigo es cultivado en suelos de IV de secano. Se hace notar que todo este estudio corresponde a resultados de cultivos efectuados con tecnología mejorada.

2 Sobre todo este proceso ver: Bengoa, Crispi, Cruz, Leiva: Capitalismo y Campesinado en el Agro Chileno. GIA, Santiago, 1979.

3 Ver nuestro trabajo "La tendencia creciente a la constitución de dos sectores diferenciados en la agricultura" en Boletín GEA N° 2, 1979. Allí planteamos la tesis de la necesidad de la caída de los productos tradicionales para provocar la expansión de los de exportación. Aquí argumentamos en la misma dirección.

4 Manuel Lajo. "Transnacionales y Alimentación en Perú. El caso de la leche", en Comercio Exterior, octubre 1979, Vol. 29, N° 10, México.