



EMPRESAS TRANSNACIONALES CONTROLAN EL AGRONEGOCIO SOYERO EN BOLIVIA



RESUMEN

En las últimas décadas, la agricultura en el oriente del país ha experimentado un importante crecimiento de la mano del agronegocio sojero. Como sucede en otros países de la región, este modelo agrícola atrajo la atención de capitales multinacionales ligados al comercio mundial de granos. Consecuentemente, se instalaron empresas transnacionales que en los últimos años han pasado a controlar tanto la cadena productiva como el excedente económico generado por el sector. Este documento presenta los principales resultados de una investigación sobre la presencia de estas empresas en el agronegocio cruceño, sus estrategias de operación y las relaciones que entablan con los pequeños productores campesinos, así como una serie de recomendaciones para los tomadores de decisiones.

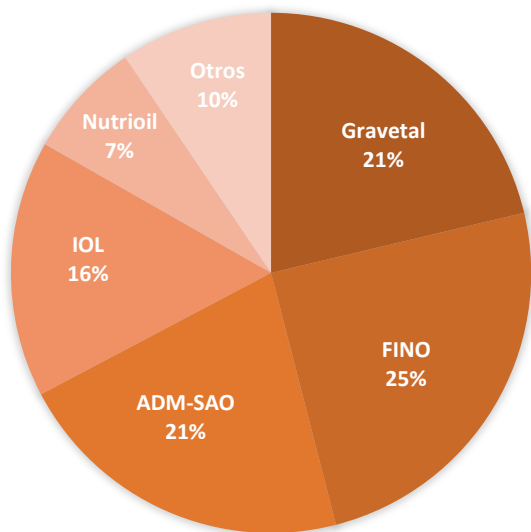
INTRODUCCIÓN

Según el último censo agropecuario del año 2013, en Bolivia se siembran 3.790.647 ha, de las cuales más del 70% se encuentran localizadas en el departamento de Santa Cruz. Este predominio cruceño en la agricultura nacional se explica fundamentalmente por la expansión del cultivo de soya en las últimas décadas, hecho que a su vez ha sido el resultado de un proceso histórico de cambios agrarios en el país. A riesgo de simplificar, es posible distinguir dos principales etapas que marcaron el crecimiento del agro en Santa Cruz.

La primera etapa surge de la mano de las políticas del “nacionalismo revolucionario” después de la reforma agra-

ria de 1953 que sintonizaban con el modelo de sustitución de importaciones de esa época. Durante este periodo, el Estado realizó un esfuerzo importante por construir un nuevo polo de desarrollo económico en Santa Cruz en base a la agricultura de tipo industrial en un intento de romper con el carácter monoprodutor del país que hasta ese entonces dependía casi de manera exclusiva de la minería. Para este cometido, el Estado facilitó la creación de grandes propiedades y impulsó la colonización de las tierras del oriente e invirtió en obras de infraestructura, principalmente conexiones viales. Estas acciones lograron establecer una agro-

Gráfico 1
Participación en la Molineda



industria basada en el cultivo de la caña de azúcar y posteriormente en el cultivo del algodón.

Sin embargo, el grueso de la expansión de la frontera agrícola en Santa Cruz se dio en una segunda etapa cuando los gobiernos neoliberales impulsaron el agronegocio sojero como modelo productivo dominante a inicios de los años noventa. Entre las medidas de fomento al cultivo de la soya destacan la apertura de mercados en la Cámara Andina de Naciones (CAN) y la ampliación de la frontera agrícola, principalmente el proyecto 'Tierras bajas del este' financiado por el Banco Mundial. Desde ese entonces hasta la actualidad, el Estado ha apoyado decididamente la expansión del cultivo de la soya en Santa Cruz, la misma que se ha incrementado de 200.000 hectáreas en 1991 a 1.237.000 hectáreas en la campaña 2013/14; un crecimiento superior al 500%. Como sucedió en otros países de la región, la expansión del agronegocio sojero atrajo capitales multinacionales especializados en el comercio de *commodities* agrícolas. De este modo, el 'boom' de la soya generó un creciente control de la cadena de valor agrícola por parte de empresas transnacionales.

RESULTADOS

A primera vista, puede afirmarse que el agronegocio sojero boliviano aglutina cerca de una veintena de empresas dedicadas al acopio, procesamiento y comercialización de la soya y sus derivados. No obstante, desde una mirada más cuidadosa, resulta evidente que el control efectivo de la cadena productiva es ejercido por cuatro principales empresas, cuya composición de capitales nos permite catalogarlas como 'transnacionales'. Estas empresas son:

ADM-SAO: Una empresa subsidiaria de la gigante transnacional Archer Daniels Midland (ADM) con base en Chicago, Estados Unidos. En Sudamérica, ADM trabaja principalmente con el cultivo de la soya en el Brasil, aunque también tiene un rol importante en Argentina y Paraguay. En 1997 inició la compra de las acciones pertenecientes a la compañía Sociedad Aceitera Boliviana (SAO). Se estima que en la actualidad cerca del 90% del paquete accionario de ADM-SAO está en manos de la multinacional estadounidense y depende de ADM-Brasil.

Cargill: En la actualidad es la comercializadora de granos más grande del mundo. Esta es una compañía privada de origen estadounidense que tiene presencia en más de 60 países empleando cerca de 142.000 personas. En Sudamérica, se encuentra presente en el agronegocio sojero de Argentina y Brasil principalmente. La incursión de Cargill en el agronegocio sojero boliviano empezó en 1996 y para finales de los años noventa realizó una importante inversión en la infraestructura portuaria en la localidad de Puerto Aguirre (Santa Cruz).

Industrias de Aceite FINO: Originalmente establecida en Santa Cruz en 1954, la empresa pasó a manos del llamado Grupo Romero en el año 2003. Basado en la república del Perú, este grupo inversor opera en varios países de la región y en Bolivia actualmente posee el 74% de las acciones de FINO a través de su empresa Urigeler Internacional S.A. El negocio principal de Industrias de Aceite FINO es la molienda de granos oleaginosos debido a su importante infraestructura de molienda tanto en Santa Cruz como en Cochabamba.

Gravetal: Establecida en 1993 por parte de capitales colombianos, el 99% de sus acciones pasaron a manos de la Sociedad de Inversiones de Capital Inversoja el año 2008. Inversoja es una filial de Petróleos de Venezuela (Pdvsa). Desde sus inicios, Gravetal se interesó en desarrollar una industria oleaginosa que aproveche las condiciones de exportación vía Puerto Quijarro, en el sureste del departamento de Santa Cruz frontera con el Brasil.

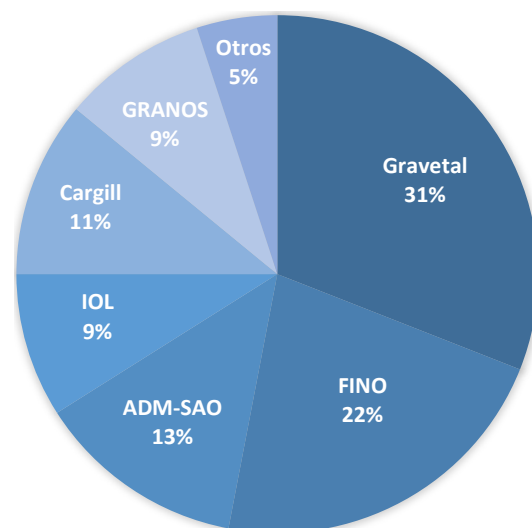
Control de la producción y captura del excedente

Dado que el agronegocio sojero en Santa Cruz se caracteriza por un procesamiento primario de la soya, el control de la capacidad de molienda es clave para controlar esta dinámica productiva. Los datos obtenidos muestran que los capitales transnacionales han pasado a ejercer un claro control sobre la capacidad de molienda de la industria oleaginosa. De las aproximadamente 9.400 toneladas que se procesan por día, el 67% está bajo su control. Tal y como se observa en el gráfico 1, FINO, ADM-SAO y Gravetal actualmente controlan el 25, 21, y 21% respectivamente de la capacidad de molienda instalada (Gráfico 1).

Por otro lado, si bien la mayoría de estas empresas realiza ventas en el mercado interno, queda claro que sus mercados objetivos están en el exterior del país. De hecho, la orientación hacia el comercio exterior es uno de los factores que explica el incremento de las exportaciones de 580 mil toneladas en 1995 a 2,17 millones de toneladas que se registraron en la gestión 2014. El control que estas empresas ejercen sobre la cadena productiva también se refleja en su participación de las exportaciones de soya y sus derivados, misma que en el año 2012 rondó el 77% del total (Gráfico 2).

Este control sobre la capacidad de molienda y de las exportaciones de los productos en base a soya, ha derivado en una efectiva captura del excedente productivo por parte de estas compañías. Según los *rankings* empresariales presentados por la revista Nueva Economía, el total de ingresos reportados en el año 2014 por estas cuatro empresas supera los 7.000 millones de bolivianos, un incremento de más del 60% respecto a sus ingresos del año 2005.

Gráfico 2
Participación en la exportación de soya y derivados



PROPUESTAS PARA POLÍTICAS PÚBLICAS

Los planteamientos expuestos aquí buscan estimular el debate informado sobre tierra y seguridad alimentaria en el contexto de los cambios que experimenta el agro boliviano.

QUIÉNES SOMOS

TIERRA es una organización no gubernamental con sede principal en la ciudad de La Paz-Bolivia.

Trabajamos con investigación y acción en temas agrarios y rurales. Buscamos contribuir al entendimiento de las causas de la pobreza y desigualdad que afectan principalmente a los campesinos, originarios e indígenas de Bolivia.

Principales estrategias de las empresas transnacionales

Para controlar efectivamente la cadena productiva y asegurar la captura del excedente, estas empresas emplean una serie de estrategias, que si bien no son exclusivas del agronegocio en Santa Cruz, permiten comprender la manera en la que operan en el país. En primer lugar, la mayoría ha optado por ingresar al clúster sojero comprando empresas bolivianas previamente establecidas. Esto les ha permitido un ingreso más rápido al mercado interno más rápido así como gozar de la infraestructura y las relaciones comerciales –tanto de compra de insumos como de venta de productos- ya establecidas. Por otro lado, las inversiones realizadas por los capitales transnacionales se han focalizado en incrementar la capacidad de acopio y en desarrollar la infraestructura portuaria para la exportación de granos. De esta manera, las empresas han buscado fortalecer su estrategia de ‘integración vertical’ que en esencia pretende asegurar un desenvolvimiento efec-

tivo y coordinado en los diferentes eslabones de la cadena productiva. Esta parece ser la estrategia clave para asegurar una posición hegemónica pues no solo pasan a controlar la base material del sector sino que incluso les permite triangular información de mercado.

Asimismo, estas empresas transnacionales han consolidado su poder en el clúster a través de alianzas ad hoc tanto entre ellas como con algunos de sus pares bolivianos. Estas alianzas además han permitido acciones coordinadas útiles para defender y negociar sus intereses con el Estado. Las alianzas resguardan sus ganancias a través de maniobras oligopólicas ante la fluctuación de los precios internacionales de la soya. Una última estrategia identificada está relacionada a un manejo discrecional del destino de la producción entre el mercado doméstico y el internacional, lo que les ha permitido aprovechar los mejores

Relaciones con los pequeños productores campesinos

A diferencia de otros contextos, en Bolivia las empresas del agronegocio sojero se desenvuelven en una región con una presencia campesina significativa. No obstante, dado que se requieren grandes cantidades de tierra y capital para incursionar en el agronegocio, solo una minoría de las familias campesinas tiene éxito. Los pequeños productores campesinos suelen controlar alrededor de 200 hectáreas y se han capitalizado lo suficiente para comprar maquinaria agrícola y realizar las inversiones requeridas por campaña agrícola. Se estima que de los 14.000 productores de soya registrados en Santa Cruz el 74% son pequeños productores, aunque estos solo controlan el 28% de la superficie cultivada.

La relación entre las empresas del clúster sojero y los pequeños productores campesinos está marcada por la denominada 'agricultura por contrato'. En esencia, el

acuerdo establece la compra previa de la producción por parte de la empresa, mientras que el pequeño productor se compromete a cultivar el producto en tierras de su propiedad y utilizando la mano de obra familiar. A juzgar por el trabajo de campo realizado, la gran mayoría de los contratos son informales por lo que no permiten el derecho a denuncia en caso de incumplimientos. Asimismo, las empresas del clúster capturan parte del excedente generado por los campesinos a través de mecanismos como el crédito sobre los insumos agrícolas, los descuentos sobre la calidad del grano, y los precios pagados por la producción. Un hecho fundamental que permite esta apropiación es la formación oligopólica de las empresas, aunque ésta se ha visto confrontada en los últimos años principalmente a través de la creación de organizaciones productivas campesinas.

IMPLICACIONES Y RECOMENDACIONES

A continuación se plantean algunas implicaciones y recomendaciones para los tomadores de decisiones en el país.

- El creciente control transnacional de la agricultura se constituye en una seria amenaza a la soberanía alimentaria del país. A medida que las empresas multinacionales pasan a ejercer control efectivo sobre la cadena productiva y el excedente económico, el sector agrícola del país pierde su rol central en el abastecimiento alimentario interno. En la práctica las mejores tierras del país están siendo utilizadas para la acumulación de empresas foráneas y no así para cubrir las necesidades alimentarias y económicas de los bolivianos. Al respecto corresponde que el Estado y el resto de la sociedad, entren en un debate amplio sobre el futuro del agro en el país.
- Las empresas transnacionales realizan sus actividades con un marcado hermetismo. Esta política impide a la sociedad conocer a detalle su accionar en el país así como las implicaciones para el interés colectivo. Por tanto, la creación de mecanismos institucionales por parte del Estado que permitan una mayor transparencia en las operaciones de estas empresas es una necesidad imperante.

- La formación oligopólica que se está consolidando en el agronegocio sojero amenaza con imponer el poder económico de las compañías transnacionales que perjudica principalmente al pequeño productor campesino. Este hecho se ve reflejado principalmente en los precios de la producción y los descuentos por calidad del grano que los campesinos deben aceptar a causa del oligopolio. En este sentido, el gobierno nacional debería ejercer una fiscalización al sector más cercana y eficiente.
- Las organizaciones productivas campesinas han demostrado jugar un rol importante en la mejora de los términos de intercambio entre campesinos y empresas. Aunque en la actualidad gozan de apoyo estatal mediante la empresa pública EMAPA, resulta evidente que es insuficiente. El Estado debería ahondar esfuerzos para promover mejores formas de asociativismo y cooperativismo entre las organizaciones campesinas e indígenas.

Referencias y mayor información:

- i Elaborado con base en la investigación "Empresas Transnacionales en el Agronegocio Sojero Boliviano. Una aproximación a sus estrategias y relaciones con los pequeños productores campesinos" de la Fundación TIERRA.