

IMPERIOS ALIMENTARIOS, SOBERANÍA ALIMENTARIA Y LUCHAS SOCIALES*

Food empires, food sovereignty and social struggles

Jan Douwe van der Ploeg

Wageningen Universiteit, Países Bajos / College of Humanities and Development Studies China Agricultural University, Beijing, China
jandouwe.vanderploeg@wur.nl

Resumen:

El capital opera cada vez más a través de redes imperiales que *controlan* grandes segmentos del mundo natural y social. Estas redes imperiales *se apropian* del valor producido en otros lugares u obtenido de otro modo (es decir, explotando la naturaleza) y, por sí mismas, no *añaden* valor. Esta característica se puede observar cada vez más en muchos ámbitos de las economías desreguladas del mundo actual. Trataré este tema más a fondo en relación al caso de los imperios alimentarios, que representan una amenaza cada vez mayor para la soberanía alimentaria. También hablaré brevemente de las nuevas resistencias y luchas.

Abstract:

Capital increasingly operates through imperial networks that *control* large segments of both the natural and the social worlds. These imperial networks *appropriate* value produced elsewhere or obtained otherwise (i.e. by exploiting nature). Such networks themselves do not *add* value. This feature increasingly applies to many realms of the deregulated economies of today's world. I will further discuss this with the case of food empires, had increasingly threaten food sovereignty. I will briefly discuss new resistances and struggles as well.

Traducción de Patricia Brousse, CEIL.



<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Los autores conservan sus derechos

REDES IMPERIALES

Las redes imperiales¹ prácticamente controlan los *flujos* de *commodities* de cualquier tipo. Este *control* puede residir en la propiedad de la infraestructura a través de la cual circulan los productos, en la propiedad legal o de facto (independientemente de cómo se haya establecido) de recursos específicos, en la propiedad de elementos intangibles (como las imágenes, las marcas, la reputación, el conocimiento, etc.), e incluso puede residir en características de los productos que se han incorporado intencionadamente a los mismos (organismos genéticamente modificados -OGMs-, cultivos y materias primas flexibles -flex-crops-, etc.). El punto es que estas redes (a través de las cuales se produce la acumulación de capital) *ya no tienen como base la fábrica* (como ocurría en el capitalismo clásico) (Castells 1996, 171). Las fábricas pueden seguir existiendo (dondequiera que estén ubicadas), pero ya no son el centro de los regímenes. Las fábricas de hoy son intercambiables. La inclusión de determinadas fábricas, y la exclusión de otras, depende de las decisiones de los centros de mando de las redes imperiales. Las redes ejercen control sobre las fábricas y se apropian del valor que alguna vez tuvieron (es decir, que tuvieron los dueños de las fábricas).

Nike es el ejemplo por excelencia: es un emblema (una marca) y una red (una red basada en un emblema) que abarca empresas de diseño, fábricas de calzado en lugares como la India o el sur de Brasil (que producen por contrato), compañías navieras, tiendas, agencias de publicidad, etc. Nada de esto es propiedad de Nike, que sólo controla los flujos entre ellas. Dentro de la red hay muchos flujos interconectados, que son dirigidos y controlados desde el centro que también se apropia del valor generado dentro y a través de la red. El punto aquí es que la red es, por así decirlo, intangible; sus elementos primarios no son materiales.

Desde el punto de vista de los consumidores, la red permite las conexiones. Actualmente esta característica está siendo explorada, aplicada e institucionalizada por una nueva generación de redes. Por ejemplo, a través de AirBnB, los consumidores se conectan con los proveedores de servicios de alojamiento y desayuno; a través de Uber se conectan con los proveedores de transporte y, por lo tanto, "fluyen" hacia su destino deseado, del mismo modo

¹ Son imperiales porque casi siempre operan globalmente y, lo que es más importante, son manejadas como si detentaran el "dominio del universo".

que Amazon.com hace que la comida preparada "fluya" hacia los hogares. Una vez más, es necesario decir que estas redes no son dueñas de vehículos, casas, restaurantes, ni de nada de eso. Hacen que las cosas fluyan a través de redes privilegiadas y, al hacerlo, se aseguran de que una cantidad suficiente de valor llegue al centro de operaciones.

Al igual que en el mundo de los servicios al consumidor, las redes imperiales pueden consistir en un emblema y una plataforma (digitalizada) que permita las conexiones y los flujos subsiguientes. Es así como los puntos de entrada, transformación y salida coinciden, lo que permite un control de gran alcance sobre esos flujos. En un pasado no muy lejano, el poder y el control se basaban, y dependían, de elementos materiales (como la fábrica, la hacienda, la compañía ferroviaria, etc.). Hoy en día, el poder se basa en el control de los flujos y es a través de él que se controlan también los recursos materiales.

IMPERIOS ALIMENTARIOS

Los imperios alimentarios son una expresión específica de las redes imperiales. Son redes oligopólicas operadas a nivel global, que controlan partes importantes y en expansión de los procesos de producción, procesamiento, distribución y consumo de alimentos. No se involucran necesariamente en las realidades físicas asociadas con estos procesos; pueden participar en ellos, pero también pueden abstenerse de hacerlo. Lo que es esencial es que estos imperios ejercen *control* sobre tales procesos (que por lo general son materialmente ejecutados por *otros*). Cada vez es más difícil organizar o replicar cualquier actividad relativa a la alimentación (ya sea relacionada con la producción, el procesamiento o la distribución) sin estar subordinado a las reglas y dinámicas impuestas por los imperios alimentarios. Se está volviendo muy difícil desarrollar actividades de ese tipo sin aceptar esos controles externos e internalizar sus reglas.

Los imperios alimentarios controlan los *flujos de alimentos* porque tienden a controlar los principales puntos de entrada, salida y transformación. Estos puntos están situados a lo largo de las rutas que deben seguir los ingredientes alimentarios. Controlar estos puntos permite controlar tanto el transporte como el *procesamiento* de los productos agrícolas y alimentarios. Al controlar los *flujos de alimentos*, los imperios alimentarios también controlan (aunque a menudo de manera indirecta) su *elaboración*, sobre todo porque imponen las normas (Buntzel y Mará, 2016). Este es un contraste importante con

expresiones anteriores del poder corporativo (es decir, del agronegocio) que se basaban fundamentalmente en la propiedad y, por lo tanto, en el control sobre determinados bienes y/o sobre las instalaciones para producirlos. En rigor, los imperios alimentarios actuales no necesitan detentar tal propiedad (ni siquiera necesitan la propiedad de los medios de producción centrales). Ordenan y controlan las partes del mundo social y natural que están asociadas con la agricultura y con la alimentación (y cada vez más con campos nuevos como la bioenergía) a través de su control sobre los vínculos (es decir, sobre las *redes*) que permiten los numerosos *movimientos* de nutrientes, materias primas, ingredientes alimentarios, instalaciones de refrigeración, información de mercado, etc... Este control sobre los movimientos configura y reconfigura la producción, la distribución y el consumo de acuerdo con los requisitos imperiales, y las actividades que no cumplen con estos requisitos y normas se vuelven marginales. Este hecho refleja un cambio fundamental en la importancia relativa de las esferas de producción y circulación.

Los imperios (y los imperios alimentarios en particular) no sólo buscan el control, también buscan *apropiarse* y *centralizar* el valor. Como varios estudios empíricos han demostrado², la razón de ser de los imperios alimentarios no radica en la producción de valor, sino en la *apropiación del valor producido por otros*. De esta manera, los imperios alimentarios se convierten cada vez más en una potencia extra-económica capaz de configurar y gobernar determinados mercados. Convierten el acceso, el derecho a producir, la posibilidad de vender y la atribución de cualificaciones (por ejemplo, a través de la certificación y la acreditación) en un sinfín de nuevos productos: "Las economías de las antiguas potencias industriales se concentran [cada vez más] en la *comoditización* de las transacciones, los servicios y el conocimiento más que en la producción" (Alexander y Alexander, 2004: 63).

El control y la apropiación del valor están íntimamente entrelazados: los imperios alimentarios vinculan los lugares donde hay pobreza (donde se ubica la producción) con los lugares donde hay riqueza (donde se produce el consumo). Al pagar precios bajos en los primeros (o al imponer costos

² Actualmente hay una gran cantidad de minuciosas descripciones empíricas de los imperios alimentarios. Véase, por ejemplo, Burrough y Helyar, 1989; Bonnano et al., 1994; Barros Nock, 1997; Korten, 2001; Burrough y Helyar, 2003; Franzini, 2004; Smit, 2004; Lang y Heasman, 2004; Peppelenbos, 2005; Weis, 2007; Ploeg, 2007 y 2008; Clapp, 2012; Russi, 2013; Sekini y Bonnano, 2016.

adicionales a los productores por el derecho de acceso a los puntos de entrada) y al cobrar precios relativamente altos en los segundos, los imperios alimentarios pueden concentrar una enorme -y creciente- proporción del valor agregado en las cadenas de suministro de alimentos. El pago de precios bajos a los productores primarios es una de las caras del fenómeno conocido como la contracción de la agricultura: los precios pagados a los agricultores están estancados (cuando no disminuyen) mientras que los costos de adquisición de los insumos necesarios (controlados cada vez más por los mismos imperios alimentarios) siguen aumentando. Por lo tanto, una parte considerable de la población agrícola mundial está atrapada en lo que para ellos es un callejón sin salida, con escasas perspectivas de progreso. Al mismo tiempo, los consumidores se enfrentan al incremento de los precios y la diferencia entre los precios pagados a los agricultores y los pagados por los consumidores aumenta continuamente. Esto explica por qué la industria alimentaria ha logrado, en las dos últimas décadas, un crecimiento mayor y más persistente del valor añadido que cualquier otro sector industrial (incluidos la química, la electrónica, los automóviles y los textiles) (Ploeg, 2008:128-131).

El establecimiento de nuevos vínculos oligopólicos entre los lugares donde hay pobreza y los lugares donde hay riqueza no se reduce simplemente a hacer que los bienes y servicios viajen de los primeros a los segundos. La mecánica de los imperios alimentarios implica en realidad la *creación activa* de áreas de ese tipo; el cambio hacia un modelo agroexportador (y la consiguiente venta de tierras y agua a las multinacionales, véase, por ejemplo, Vera Delgado, 2011) hace que las zonas de agricultura campesina se *conviertan* activamente en lugares de pobreza. Lo mismo se aplica a la destrucción de las políticas agrarias en Europa que también crea lugares de pobreza dentro de la Europa rural.

El diseño específico de las redes de los imperios alimentarios no sólo crea acceso (aunque en condiciones desfavorables), sino también *exclusión*. A muchos productores (especialmente a aquellos que no quieren o no pueden cumplir con los requisitos imperiales) se les niega el acceso a los puntos de entrada. Su oferta es demasiado pequeña, demasiado irregular, demasiado difícil de manejar, insuficientemente estandarizada, no sujeta a tal o cual régimen regulatorio; cualquier argumento es bueno. Al mismo tiempo, muchos consumidores quedan excluidos: los alimentos ofrecidos en los puntos de salida son demasiado caros, o el mantenimiento de dichos puntos en zonas concretas es demasiado problemático (creando el fenómeno de los "desiertos alimentarios"). Así, la exclusión de muchos productores agrícolas (y la

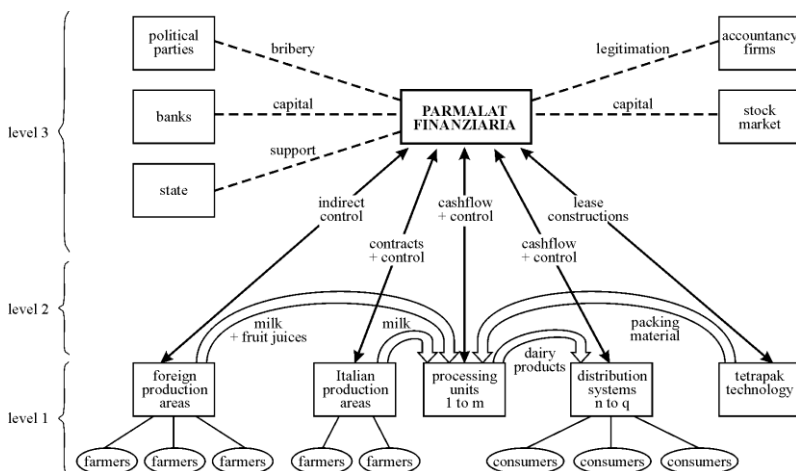
consiguiente desactivación de un considerable potencial productivo) coexiste simultáneamente con la exclusión de muchos consumidores. La cruel paradoja es que algunas partes del mundo están siendo testigos de una abundancia inimaginable de alimentos (tanto en volumen como en variedad), mientras que otras padecen la desactivación de los sistemas de producción y la desnutrición.

LOS IMPERIOS ALIMENTARIOS COMO FENÓMENO DE TERCER NIVEL

La literatura reciente sobre los imperios alimentarios deja en claro que se trata de un fenómeno de "tercer nivel". Si las plantas de producción, los procedimientos logísticos, las tecnologías, etc., representan el nivel uno (el de la *infraestructura*) y si los flujos de productos, servicios (y a veces personas) representan el segundo nivel (el de los *flujos*), entonces el imperio alimentario representa el tercer nivel (el del *control*). Esto se ilustra en la Figura 1, que muestra la estructura del ya extinto imperio alimentario de Parmalat. El primer nivel consiste en la infraestructura productiva y distributiva (incluyendo los puntos de entrada, transformación y salida obligatorios). El nivel dos consiste en los diferentes flujos (de leche, productos lácteos, jugos de fruta, materiales de envasado, etc.). El tercer nivel representa la "*cúpula*", desde el cual se ejerce el control sobre los niveles uno y dos. Es donde se concentra el valor creado en los niveles inferiores y donde se configuran y moldean los dos niveles "inferiores", de manera tal que se pueda asegurar el máximo control y apropiación del valor. En el caso de Parmalat, la prensa acuñó el revelado término de "*Parmalat Finanziaria*" para designar al nivel tres (para distinguirlo del Parmalat "real", que funciona en los niveles uno y dos).

Una característica clave de esta situación es que el tercer nivel, que es la personificación misma del imperio, no *provee* nada, no produce ningún *valor* adicional ya que sólo controla y se apropia. Esto quedó muy claro durante la intervención luego del "Parmacrack" (la quiebra de Parmalat en 2004) que separó con una precisión casi quirúrgica al nivel tres de los otros dos niveles, que pudieron volver a funcionar como una empresa viable, e tanto el nivel tres se vio obligado a cargar con todas las deudas acumuladas que tuvieron que ser (re) negociadas con los bancos internacionales.

Figura 1. Parmalat como red de tres niveles



La creación y continua expansión de este tipo de redes representa una "nueva ola de mercadización" (Burawoy, 2007). Antes del modelo imperial, una fábrica era el lugar donde se producían las mercancías; en cambio, en los modelos imperiales (como se ilustra en la Figura 1) han convertido a la fábrica en una mercancía que puede ser comprada y vendida (y eventualmente arrendada) en cualquier momento, que se puede hipotecar para permitir una mayor expansión del nivel tres. El principal valor de una fábrica de este tipo (y esto se aplica a todos los elementos materiales, humanos y relacionales que componen el nivel 1) ya no reside en la producción de productos específicos (por ejemplo, la leche) sino en ayudar a mantener y ampliar las cuotas de mercado (aumentando así el valor de la red en su conjunto), en incrementar el valor de la empresa en la bolsa de valores y en facilitar el redireccionamiento del valor añadido hacia el nivel tres. También tiene un valor latente, ya que forma parte de una red que, en un momento dado, puede venderse en su totalidad (como ocurrió en 2011 cuando Parmalat fue vendida a la empresa francesa Lactalis). A medida que la red en su conjunto continúa expandiendo sus tentáculos para abarcar más y más procesamiento y distribución (a través de su control sobre los puntos de entrada, transformación y salida), su valor reside cada vez más en su poder extra-económico. Los consumidores dependen cada vez más de los puntos de salida, mientras que los productores

(agricultores y otros) dependen cada vez más de los puntos de entrada. Por lo tanto, el acceso, en sí mismo, se convierte en una mercancía. El análisis económico deja claro que tanto los agricultores como los consumidores pagan un precio adicional (un "costo de transacción") que, al sumarse, implica una enorme transferencia de valor hacia el nivel tres. Como Castells (1996: 171) observó acertadamente: "Son las redes, no las empresas, las que se han convertido en la verdadera unidad operativa".

Las industrias alimentarias se están transformando cada vez más en un fenómeno de *nivel tres*, o bien se subordinan a él. Para utilizar un paralelo histórico, la fuerza de los imperios alimentarios reside en "la capacidad de gestionar [los] recursos de los demás" (Kamen, 2003:12). De esta manera, los imperios aparecen principalmente como un ordenamiento *coercitivo* de los flujos alrededor del mundo, y en consecuencia se apropian de partes crecientes del valor agregado a través del control de estos flujos

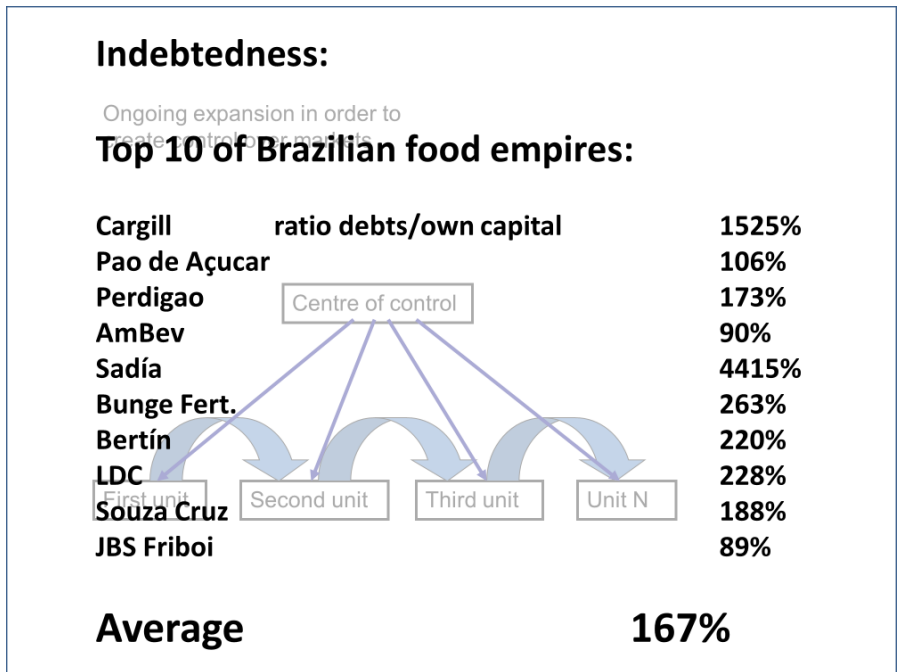
La constitución del imperio como *nivel tres* implica una reconceptualización y, subsiguientemente, una reorganización material del nivel uno que pierde su solidez y se vuelve *fluido*. En el pasado, las mejoras de la tierra (los sistemas de riego, por ejemplo), los edificios, los conocimientos y competencias, etc., eran elementos de la infraestructura de nivel uno, que estaban vinculados a territorios específicos. Ahora, a través del desarrollo de redes globales, las instalaciones de producción de nivel uno pueden ser fácilmente reasignadas o abandonadas, de la misma manera que los flujos pueden ser redirigidos a través de los canales que sean más rentables en un momento determinado.

¿POR QUÉ Y CÓMO ESTÁN SURGIENDO LOS IMPERIOS ALIMENTARIOS?

Los imperios alimentarios están inmersos en procesos de continua -cuando no acelerada- expansión, en los que las *adquisiciones* desempeñan un papel central. Las historias recientes de Parmalat (Franzini, 2004), Ahold (Smit, 2004), Vion (hasta hace unos años el mayor imperio cárnico de Europa) y JBS (la gran industria cárnica brasileña, actualmente sumida en el caos) muestran de manera convincente que los imperios alimentarios representan una forma particular de conquista (véase también iPESFood, 2017). No se desarrollan a través del crecimiento orgánico (basado en el ahorro interno) sino que se expanden a través de la adquisición, a menudo agresiva, de otras empresas existentes. El crédito es un factor crucial por lo que el crecimiento se convierte

así en un fenómeno impulsado por la deuda. Sin la enorme disponibilidad de crédito (que es mayor aún desde la liberalización de los mercados de capitales), serían imposibles conquistas de este tipo. La disponibilidad mundial de crédito (que también es responsable de la actual crisis de la deuda) es la primera condición que explica el surgimiento de los imperios alimentarios. Sin embargo, esta condición también introduce una nueva característica, cualitativamente distinta, en estos imperios. Durante el acelerado proceso de expansión, y como consecuencia del mismo, la deuda total de estos imperios alimentarios en expansión crece proporcionalmente (y a menudo mucho más rápidamente) que los activos que controlan. Globo Rural (2009: 32-55) ofrece datos sobre los imperios alimentarios brasileños, que se resumen en la Figura 2.

Figura 2. Niveles de endeudamiento en los imperios alimentarios brasileños



Los altos niveles de endeudamiento introducen tendencias nuevas y peligrosas por lo que ya no es suficiente que las unidades controladas (del nivel uno) produzcan las ganancias que antes se consideraban normales. Deben incrementarlas mucho para reembolsar los préstamos contraídos y financiar la expansión necesaria para garantizar la confianza de los accionistas. En los casos de Ahold y Parmalat, esto se tradujo en elaborados fraudes en los que los libros fueron manipulados para dar la impresión de que los volúmenes de negocios de las empresas eran mucho mayores de lo que realmente eran. En el caso de Parmalat esta situación también desencadenó nuevas formas de ingeniería alimentaria (ejemplificadas por el caso del *latte fresco blu*) que habrían permitido a la empresa sacar mucho más provecho de la leche que con los métodos de procesamiento convencionales (véase Ploeg et al, 2004b).

La liberalización mundial de los mercados agrícolas y alimentarios (que cobró pleno impulso a partir de 1995) es otro factor importante del surgimiento de las constelaciones imperiales. Permite que los imperios alimentarios literalmente "cubran de pasto" al mundo, conectando los espacios de pobreza (donde los ingredientes de los alimentos se producen de la manera más barata posible) con los lugares de riqueza (los mercados de consumo ricos, dondequiera que se encuentren). Incluso se podría argumentar que la liberalización (y la consiguiente demolición de las políticas agrícolas y comerciales en todo el mundo) ha creado un vacío dentro del cual ha surgido una nueva estructura de gobierno: una estructura dominada en gran medida por imperios alimentarios sin una localización fija que interactúan, cooperan y compiten entre sí y que apenas rinden cuentas a nadie más que a sus accionistas (Vitali et al., 2011).

Una tercera y muy importante característica del imperio reside en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TICs). Sería literalmente imposible gobernar los enormes flujos de productos agrícolas y de alimentos en todo el mundo sin estas tecnologías, que permiten a los imperios alimentarios controlar dichos flujos; también sería igualmente imposible adquirir pequeñas y medianas empresas de todo el mundo y aglutinarlas en imperios alimentarios mundiales sin dicha tecnología. Del mismo modo, el ensamblaje de muchos ingredientes en nuevos -y artificiales- productos

El "Latte Fresco Puro Blu" de Parmalat es una leche microfiltrada pasteurizada lanzada al mercado a principios de los años 2000, en una botella de color azul que da nombre al producto (N. de la T.).

alimenticios requiere de complejas tecnologías de control con un amplio alcance temporal y espacial. Las TICs son un *deus ex machina*: se estima que los imperios alimentarios gastan anualmente alrededor del 15% de su volumen total de negocios en TICs, que son para los imperios alimentarios actuales lo que la imprenta fue para el Imperio Español. Sin embargo, la aplicación generalizada de las TICs a cada vez más aspectos del mundo social y natural tiene un precio elevado: es necesario que estas partes estén *estandarizadas* (Benvenuti, 1991) y ordenadas de tal manera que sea factible un control *digitalizado*. Esto introduce una amplia gama de nuevos problemas, nuevas resistencias y nuevas formas de contra-productividad (Long, 2007; Ploeg, 2008).

En cuarto lugar tengo que referirme a las (*ampliadas*) *desigualdades* entre los espacios (e instancias) de riqueza y pobreza. Estas desigualdades hacen que los flujos de productos y servicios entre los espacios de pobreza (donde son producidos) y los lugares de riqueza (donde se venden) se vuelvan muy atractivos. Además, ejercen (a través de la conectividad creada) una fuerte presión a la baja sobre los precios de los recursos sociales y naturales (y de las materias primas extraídas), generando una contracción y drenaje aún mayores de los mismos. Es decir, una vez que los imperios alimentarios se generalizan, crean nuevos y adicionales espacios de pobreza de manera activa.

¿QUÉ ES LO QUE HACE DIFERENTES A LOS IMPERIOS ALIMENTARIOS?

Desde un punto de vista teórico, el nuevo ordenamiento imperial representa una serie de cambios radicales en comparación a otros modos (previos) de ordenar. En primer lugar, los imperios alimentarios representan un "modo de intercambio [que] oprime el modo de producción" (Burawoy (2007:4). El centro gravitacional de la constelación ya no reside en el proceso de producción, sino que se ha desplazado decisivamente a la esfera de circulación y, sobre todo, al control de esa esfera. La relación inversa entre el tamaño de la empresa y los costos de transacción representa un segundo giro de 180 grados. Normalmente se supone que la expansión de una empresa se traduce en una disminución de los costos de transacción y que esto es precisamente lo que explica la existencia y reproducción de las grandes empresas. Sin embargo, los imperios alimentarios tienen costos de transacción muy superiores a los de otros modelos. Tanto en Italia como en los Países Bajos, estudios detallados han demostrado que las pequeñas industrias lácteas independientes y las

cooperativas tienen costos de transacción más bajos que los grandes imperios alimentarios (como Parmalat o Friesland Campina). Los costos de transacción más bajos son los que permiten que las empresas más pequeñas paguen a los agricultores un mejor precio y estos dos cambios radicales se refuerzan mutuamente. Desde que el control imperial sobre la esfera de la circulación se ha vuelto dominante, todos los intercambios que tienen lugar en los puntos decisivos de entrada (por ejemplo, los agricultores que suministran leche a las fábricas) y salida (por ejemplo, los consumidores que compran leche embotellada) se convierten en transacciones que alimentan el tercer nivel. De este modo, los altos costos de transacción se convierten en un pre-requisito esencial del sistema, en lugar de ser un obstáculo.

En las ciencias sociales se admite generalmente que las actividades económicas pueden organizarse de dos maneras diametralmente opuestas: en organizaciones jerárquicas (empresas, por ejemplo) o en mercados. Aunque siempre se combinan (al menos en el capitalismo), se sostiene que dentro del mercado no hay jerarquía, mientras que dentro de las empresas no hay mercado (Saccomandi, 1998). En este sentido, los imperios alimentarios representan de nuevo un cambio radical; dentro y a través de los modos imperiales de ordenamiento y las conquistas asociadas a ellos, las instituciones y las empresas se reorganizan cada vez más de manera de asemejarse a un mercado "interno", mientras que los mercados reales ("externos" a las empresas) se someten a una nueva "mano visible", a una serie de poderes extra-económicos que gobiernan el desarrollo y las interrelaciones de esos mercados. Con respecto a esto, el Grupo Rabobank, 2011, (uno de los mayores bancos holandeses) habla de "poder de mercado" (:1), de "la batalla por las materias primas agrícolas" (ibíd.) y de "establecimiento de un control directo sobre el suministro de *commodities* agrícolas" (:2). En una publicación posterior (2013), desarrolla aún más este aspecto, afirmando que "se está abandonando el aprovisionamiento en el mercado abierto en favor de cadenas de suministro especializadas" (:17). En resumen, la antigua separación clásica entre mercados e instituciones es cada vez más difusa. Esto queda de manifiesto en el asombroso hecho de que un tercio de la totalidad del comercio intercontinental de productos alimentarios y agrícolas se realiza *dentro* de empresas transnacionales. Aquí, el hecho de "comerciar" se reduce, por ejemplo, a la venta de soja de Cargill Brasil a Cargill Europa. Si bien este "mercado" es interno, los flujos y las transacciones asociadas permiten a estos imperios alimentarios ejercer un enorme control sobre el mercado en su conjunto.

El cuarto cambio radical del que quiero hablar se relaciona con el desequilibrio generalizado que se está creando (Weis, 2013). En lugar del complejo conjunto mundial de mercados relativamente autónomos aunque interconectados, (donde cada uno de ellos estaba condicionado en parte por las políticas nacionales y las fuerzas sociopolíticas subyacentes) que alguna vez reflejó, dentro de cada contexto nacional, cierta coherencia entre las relaciones *nacionales* de escasez y el régimen de precios (incluido el factor de los precios relativos), existe ahora un único régimen *global* de precios (un mercado *mundial*) que vincula espacios contrastantes (por ejemplo, espacios de pobreza y de opulencia). Esto implica necesariamente que en muchos lugares -cuando no en la mayoría- cualquier posible interacción entre las relaciones de escasez locales, regionales y nacionales y el régimen global de precios está completamente ausente. Sólo así se puede explicar por qué el mundo es testigo de la "*vergogna*" (Ziegler, 2006) que significa que 850 millones de personas padezcan hambre crónica, mientras que en otros lugares un número similar de personas sufran obesidad. Esto no es un accidente (Bové, 2003; de Schutter, 2009, 2014). Es el resultado sistemático e inevitable del orden imperial de producción y consumo de alimentos. Lo mismo puede decirse de las razones por las que una gran mayoría de los 2.000 millones de campesinos del mundo están condenados a vivir "vidas desperdiciadas" (Bauman, 2004). Cada vez les resulta más difícil acceder a las redes que permitirían que sus productos fluyeran hacia los consumidores; además, la tan necesaria contribución que podrían hacer a la alimentación del mundo corre el peligro de no concretarse (Bryceson, 2009).

IMPERIOS ALIMENTARIOS, CAMPESINADO Y SOBERANÍA ALIMENTARIA

El impacto de los imperios alimentarios en el campesinado es decisivo. Dondequiera que se encuentre, el campesinado se enfrenta a tres tendencias destructivas. En primer lugar, la base de recursos sobre la que asientan los modos de agricultura campesina está siendo sometida a una presión considerable, que en algunos lugares está provocando daños irreversibles. Las bases de recursos que en muchos casos han tardado generaciones en establecerse, se están desmoronando (sobre todo cuando se interrumpen algunas de sus conexiones estratégicas) y el proceso de coproducción a través del cual se han construido se está socavando. Varios mecanismos son responsables de ello: la contracción cada vez mayor, el bloqueo del acceso a

las líneas de crédito y a los insumos necesarios, la usurpación del agua y la tierra, la eliminación abrupta de mercados mediante la introducción de productos "parecidos a los originales", la destrucción de instituciones importantes como la propiedad comunal de la tierra y los acuerdos de tenencia, y la imposición de esquemas regulatorios que impiden que se sigan desarrollando formas de coproducción equilibradas. Todos estos procesos están erosionando las bases de recursos, que son constelaciones adecuadamente equilibradas y construidas. Retirar o debilitar una o más de las conexiones estratégicas que mantienen unida a una base de recursos puede tener como resultado que ésta se licue generando un conjunto disperso de activos no utilizados y, por lo tanto, inútiles.

En segundo lugar, debido a los procesos de extracción (o "drenaje") a los que están sometidos grandes segmentos de la agricultura, los imperios alimentarios están introduciendo una precariedad generalizada en el sector agrícola. Un número creciente de comunidades campesinas tanto en el centro como en la periferia, están experimentando una mayor precariedad y privación en lo que se refiere a las normas y expectativas sociales (y legales) locales. A lo largo y a lo ancho del mundo, el campesinado se está convirtiendo cada vez más en un precariado.

En tercer lugar, a través de la adquisición de recursos estratégicos - tierra, materiales genéticos, agua, salidas comerciales - los imperios alimentarios crean nuevos circuitos paralelos para la producción de productos específicos, a menudo condenando *de facto* a un gran número de productores campesinos (y muchos otros productores vinculados a ellos a través de redes locales) a la redundancia (de Schutter, 2011).

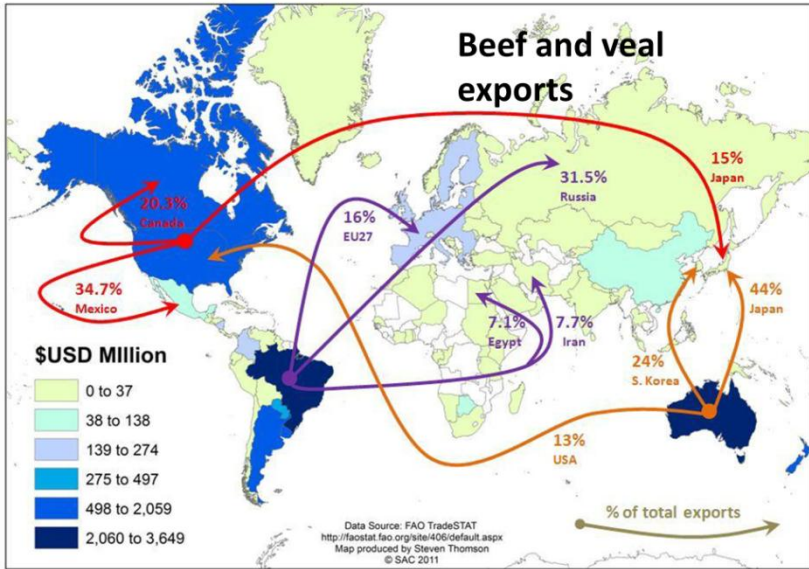
Es cierto que características como la desintegración, la precariedad y la redundancia no son específicas de los imperios alimentarios. Sin embargo, lo que sí es propio del Imperio (como modo de ordenamiento) es que está ampliando en gran medida la escala y la intensidad del desmantelamiento de las formas locales de producción, la precariedad, la redundancia y la cantidad de riqueza que se está extrayendo de las comunidades rurales. Lo que también contribuye a la singularidad de la situación actual es que es casi imposible negociar formas de reducir o revertir estos efectos destructivos. Son insidiosos, y los imperios alimentarios y los aparatos estatales alineados con ellos aparecen cada vez más como una constelación totalitaria, comprometida en lo que algunos han descrito como "refeudalización" (Ziegler, 2006; para conocer los primeros debates sobre este fenómeno véase también Benvenuti, 1975b).

De manera similar, la comoditización de partes cada vez mayores de las infraestructuras productivas está introduciendo niveles de drenaje hasta ahora desconocidos, más aun desde que dicho drenaje se realiza más rápidamente a través de la mecánica de los mercados globales. Los bajos precios pagados por las verduras en Senegal o Kenia (o por los espárragos en Perú o China) se traducen inmediatamente en presiones a la baja en los precios pagados a los productores europeos o norteamericanos. El mercado mundial no funciona como un mecanismo que sirva para hacer que mejores productos y servicios estén disponibles más ampliamente sino que tiende a reproducir, a escala mundial, las peores condiciones de producción (Bové, 2003).

Por último, está el elemento de la redundancia. Más allá de la ya bien establecida tendencia a producir "población excedentaria", los imperios alimentarios están recurriendo cada vez más a la externalización, exponiendo a zonas enteras de producción y a grupos de productores y proveedores de servicios a la amenaza constante de ser considerados superfluos.

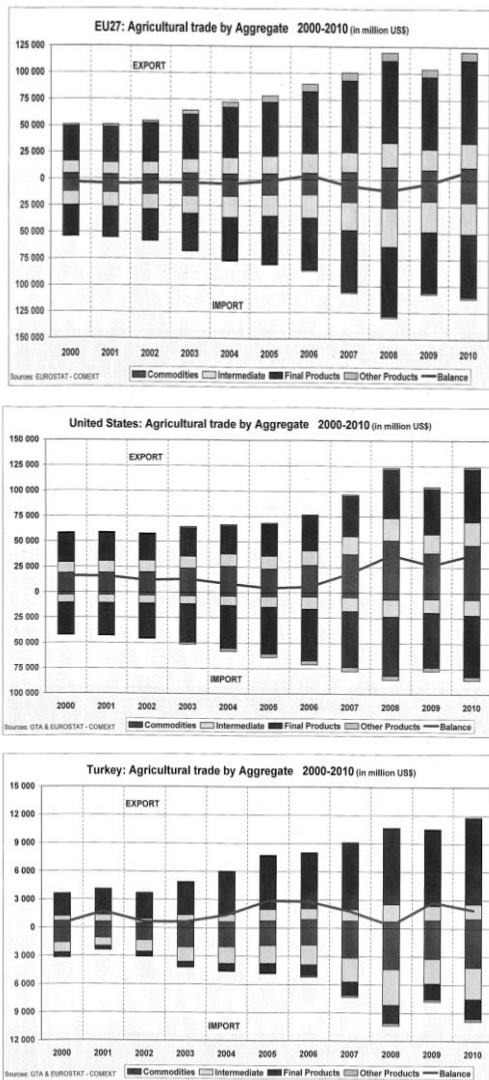
A nivel internacional, el control ejercido por los imperios alimentarios se manifiesta a medida que aumenta el volumen del comercio internacional (y los flujos asociados) de productos alimentarios y agrícolas (véase un ejemplo en la Figura 3). A menudo los mecanismos subyacentes son 'perversos'; desde el punto de vista de la racionalidad económica, es absolutamente ridículo enviar cebollas de Nueva Zelanda al Noroeste de Europa, o transportar patatas cultivadas orgánicamente en Austria a los Países Bajos -los costos de transporte hacen que este comercio sea prohibitivo- al menos a primera vista. Sin embargo, traer un producto desde una gran distancia puede reducir considerablemente su precio en el "mercado doméstico", lo que significa que se gana mucho más con la consiguiente reducción de los precios no agrícolas en, por ejemplo, los Países Bajos, de lo que puede haber costado el transporte. El comercio internacional se trata cada vez más de imponer niveles de precios en segmentos específicos ("nacionales") de mercado. Funciona, de hecho, como una "mano visible".

Figura 3. Comercio internacional de la carne



La importancia estratégica del comercio internacional de alimentos y productos agrícolas se traduce a nivel de las economías nacionales (y supranacionales) en un aumento *simultáneo* tanto de las *importaciones* como de las *exportaciones* de alimentos y productos agrícolas. Este es el caso de algunos países, como se detalla en la Figura 4.

Figura 4: Desarrollo de las importaciones y exportaciones de alimentos en la UE, EE.UU. y Turquía



Aunque la soberanía alimentaria no puede equipararse en forma alguna a la autosuficiencia alimentaria (nacional), los movimientos contradictorios (es decir, la ampliación tanto de las exportaciones como de las importaciones de alimentos y productos agrícolas) que se muestran en la Figura 5, apuntan claramente a una degradación de dicha soberanía, así como a una amenaza hacia ella. El crecimiento sustancial de los flujos internacionales regidos por imperios alimentarios y el consiguiente aumento de las posibilidades de condicionar los mercados alimentarios "nacionales", se traduce necesariamente en una mayor impotencia para decidir democráticamente sobre la forma en que se cultivan los alimentos y se alimenta a las poblaciones.

RESISTENCIA Y LUCHAS

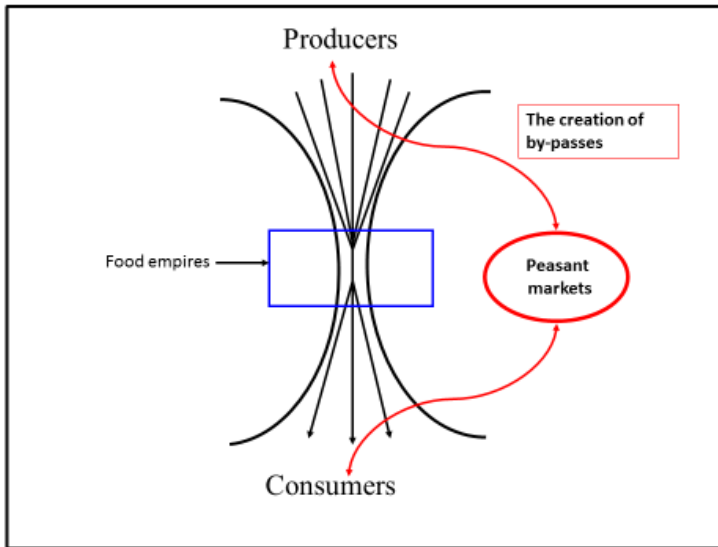
Es revelador que en las últimas décadas las luchas sociales que atañen a la producción, procesamiento, distribución y consumo de alimentos se estén desplazando cada vez más hacia la esfera de la circulación. Los mercados son, cada vez más, lugar y objeto de lucha social. En muchos lugares se han construido nuevos "mercados campesinos" y los "consejos alimentarios municipales" se han constituido en escenarios principales de debate y lucha. Mientras tanto, a través de la construcción de nuevos mercados, muchos agricultores y productores campesinos ofrecen resistencia a las tendencias a la marginalización que les imponen los imperios alimentarios, (Ploeg, Ye y Schneider, 2012; Heinsch 2017). Este cambio (de las luchas ubicadas en la "esfera de producción" a la "esfera de circulación") no es accidental: refleja el hecho de que el capital funciona cada vez más a través del control de los flujos que (tomados en su conjunto) constituyen la parte hegemónica del mercado. En este contexto, los "mercados campesinos" y otros similares funcionan como un *by-pass* (ver Figura 5), apartando a crecientes segmentos de la sociedad y la naturaleza (agricultura, alimentos, consumo de alimentos) del control directo del capital.

En el centro de las nuevas resistencias y luchas está el esfuerzo por construir y defender lo que el sistema económico dominante ya no proporciona: un empleo, un ingreso mínimo, una forma de ganarse la vida, y algún destello de esperanza. Las ciudades y el campo son el escenario de nuevas luchas, que se refieren tanto a la producción como a la circulación. La autonomía, las bases de recursos autocontroladas, el autoabastecimiento y los vínculos directos entre productores y consumidores (factores que permiten a la gente

“apartarse” de las redes imperiales), son características clave (Pickerill y Chatterton 2006).

En estos nuevos mercados, los principales parámetros, reglas y dinámicas difieren significativamente de los que rigen en los mercados gobernados por -y a través de- los centros de control de tercer nivel. Las diferencias pueden residir en muchas características diferentes: los niveles de precios, la distribución del valor añadido, la calidad de los productos y servicios suministrados, su origen, los recursos y las técnicas utilizadas para producirlos, la accesibilidad, los actores participantes y sus interrelaciones.

Figura 5. Estructura y ubicación de los mercados campesinos



Los mercados campesinos (del tipo descrito en la Figura 5) son sitios de resistencia y lucha. Se trata de personas, tanto productores como consumidores, que intentan reducir su dependencia de las grandes industrias minoristas y alimentarias, de productos y servicios que los imperios alimentarios no pueden o no son capaces de tratar, de valores diferentes y de

diferentes flujos de valores y, de diferentes modos de manejar la comercialización. Finalmente, se trata de una arquitectura diferente, una mezcla específica de elementos de infraestructura que hace que las commodities fluyan.

La relevancia sociopolítica (y la fuerza) de los mercados campesinos se basa en dos derechos usualmente compartidos (o "comunes"). El primer derecho, en lo que respecta a los productores de alimentos, es el acceso a la tierra, al agua, a las semillas o, en un sentido más amplio, el acceso a la naturaleza. Dentro de la ortodoxia hegemónica, este acceso debe asignarse a las "grandes empresas que pueden alimentar al mundo". Los mercados campesinos sostienen la postura opuesta: el acceso a la naturaleza es un derecho innegable y constituye un bien común que se contrapone a los monopolios establecidos por las redes imperiales. El segundo es el derecho a los alimentos, el derecho a disfrutar de los alimentos, y el derecho asociado de relacionarse directamente con los productores de alimentos. Estos dos derechos "comunes", el acceso a la naturaleza y el derecho a los alimentos, son fundamentales para la civilización, lo que confiere a los mercados campesinos una enorme fuerza potencial que permite la formación de coaliciones simultáneas entre los productores rurales y los consumidores urbanos (Vía Campesina, 2017). Como argumenta Stefano Prato, en su análisis del ODS 2 (sobre el hambre)³:

"[...] el espacio rural puede ser visto como el último bastión de resistencia contra la economía global hegemónica y hegemonzante, que está desmaterializando y deshumanizando cada vez más la experiencia de la vida. Pero no se trata sólo de resistencia. Es también un espacio dinámico de reinención de la producción y las relaciones sociales y un estimulante laboratorio para experimentar nuevas soluciones que transformen nuestros desafíos actuales en valiosas oportunidades de redescubrir los conocimientos, las identidades y las tradiciones que han construido nuestra común humanidad".

BIBLIOGRAFÍA

Alexander, P. y Alexander, J. (2004). 'Setting prices, creating Money, building markets: notes on the politics of value in Jepara, Indonesia', en W. van Binsbergen y P.

³ https://www.2030spotlight.org/sites/default/files/download/Spotlight2017_2_2_Prato.pdf

- Geschiere (eds) *Commodification, things, agency, and identities (The social life of things revisited)*, Leiden: LIT.
- Barros Nock, M. (1997). 'Small Farmers in the Global Economy: the case of the fruit and vegetable business in Mexico', Ph.D. thesis, ISS, The Hague
- Bauman, Z. (2004). *Vite di scarto [Wasted lives: modernity and its outcasts]*. Roma/Bari: EdizioneLaterza.
- Benvenuti, B. (1975a). General systems theory and entrepreneurial autonomy in farming: towards a new feudalism or towards democratic planning?, *Sociologia Ruralis* (1-2): 46-61
- Benvenuti, B. (1975b). Operatore agricolo e Potere, *Rivista di Economia Agraria* XXX, (3): 489-521
- Bonnano, A., Busch, L., Friedland, W., Gouveia, L. yMingione, E. (1994). *From Columbus to Conagra: The Globalization of Agriculture and Food*, Lawrence: University Press of Kansas.
- Bová, J. (2003). *Un Contadino del Mondo*, Milan: Feltrinelli Editore
- Burawoy, M. (2007). Sociology and the fate of society (View Point, January-July 2007), on: <http://www.geocities.com/husociology/michaelb.htm?200711>
- Bryceson, D.F. (2009), Sub-Saharan Africa's Vanishing Peasantries and the Specter of a Global Food Crisis, *Monthly Review*, July-August: 48-62
- Castells, M. (1996). *The rise of the network society: Volume 1, The information Age: Economy Society and Culture*. Oxford: Blackwell.
- Clapp, J. (2012). *Food*, Cambridge UK: Polity Press
- Franzini, G. 2004. *Il crac Parmalat, storia del crollodell'impero del latte*. Rome: EditoreRiuniti.
- Globo Rural (2009). As 500 maiores empresas do agronegócio: O ranking das principais empresas vinculadas ao agronegócio no Brasil, Anuario do Agronegocio no.5, Editora Globo, Sao Paulo.
- Heinisch, C. (2017). Nouveaux circuits alimentaires de proximité dans les Andes: contribution à la reconnaissance des paysanneries, Tome 1, PhD Thesis, AgrocampusOuestr, Université Européenne de Bretagne, Rennes.
- iPES Food (2017). Too big to feed: exploring the impact of mega-mergers, consolidation and concentration of power in the agri-food sector, Report 3, IPES Food. Disponible en: http://www.ipes-food.org/images/Reports/Concentration_FullReport.pdf

- Kamen, H. (2003). *Imperio: La forja de España como potencia mundial*, Madrid: Aguilar.
- Korten, D. C. (2001). *When Corporations Rule the World*, San Francisco: Kumarian Press Inc/Berrett-Koehler Publishers Inc.
- Lang, T. y Heasman, M. (2004). *Food Wars: the global battle for Mouths, Minds and Markets*, London/Sterling VA: Earthscan.
- LVC (La Via Campesina) (2017). Declaration of the 7th Conference: “We feed our peoples and build the movement to change the world”, La Via Campesina (16 to 24 of July), Derio.
- Peppelenbos, L. (2005), The Chilean Miracle, patrimonialism in a modern free-market democracy, Ph.D thesis, Wageningen: Wageningen University.
- Pickerill, J., y Chatterton, P. (2006). Notes towards autonomous geographies: creation, resistance and self-management as survival tactics. *Progress in Human Geography* 30 (6): 1-17
- Ploeg, J.D. van der (2008). *The new peasantries: struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization*. London: Earthscan.
- Ploeg, J.D. van der, Ye, J. & Schneider, S. (2012). Rural development through the construction of new, nested markets: comparative perspectives from China, Brazil and the European Union, *Journal of Peasant Studies* 39 (1): 133-174. Disponible en: <http://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=US201600014015>
- Ploeg, J.D. van der (a cura di), Benvenuti, B.; Bussi, E.; Losi, G.; Piagnagnoli, C.; Roest, C. de (2004b), *Latte vivo: il lungo viaggio del latte dai campi alla tavola - prospettive dopo il Parmacrack*, Reggio Emilia: Diabasis.
- Rabobank Group (2012), *Framework for an inclusive food strategy*, Economic Research Department, Rabobank, Utrecht.
- Rabobank Group (2013). *Winning through the Supply Chain: From Chasing Price to Adding Value in the F&A Sector*, Economic Research Department, Rabobank, Utrecht.
- Russi, L. (2013). *Hungry Capital: the financialization of food*, Washington: Zero Books.
- Saccomandi, V. (1998). *Agricultural Market Economics: a Neo-Institutional Analysis of Exchange, Circulation and Distribution of Agricultural Products*, Assen: Royal van Gorcum.
- Schutter, O. de (2009). International trade in agriculture and the right to food, *Dialogues on Globalization* (46), Geneva: Friedrich Ebert Stiftung.

- Schutter, O. de (2011). How not to think of land-grabbing: three critiques of large-scale investments in farmland, *Journal of Peasant Studies* 38 (2): 249-279.
- Smit, J. (2004). *Het drama Ahold*, Uitgeverij Balans, n.p.
- Sekine, K. y Bonanno, A. (2016). *The contradictions of neoliberal agri-food: corporations, resistance, and disasters in Japan*, Morgantown: West Virginia University Press.
- Vera Delgado, J. (2011). *The ethno-politics of water security: contestations of ethnicity and gender in strategies to control water in the Andes of Peru*, Ph.D. thesis, Wageningen University, Wageningen
- Vitali, S., Glattfelder, J.B. & Battiston, S. (2011). The network of global corporate control, *PLoS ONE* 6, 10.
- Weis, T. (2007). *The global food economy: the battle for the future of farming*, London: Zed Books.
- Ziegler, J. (2006). *L'impero della vergogna*, Milano: Marco Tropea Editore.

Ploeg, Jan Douwe van der (2019), Imperios alimentarios, soberanía alimentaria y luchas sociales, *Revista Latinoamericana de Estudios Rurales*, 4 (7). Recuperado de <http://www.ceil-conicet.gov.ar/ojs/index.php/revistaalasru/article/view/561>