

# Cultivando desastres: las principales compañías del mundo van por la cosecha

GRAIN

*Las corporaciones de agronegocios más grandes del mundo implementan programas de asociación público-privada y aumentan su control de los alimentos y la agricultura en el Sur Global.*

7



Sur de Sonora, México. Foto: Jerónimo Palomares

**M**iles de invernaderos se agrupan a lo largo de los valles de la provincia de Lam Dong en las tierras altas de Vietnam central. En la noche, el intenso brillo de sus luces ilumina los camiones que circulan con fruta, hortalizas, flores y hierbas a la ciudad de Ho Chi Minh o a los puertos cercanos de exportación. La competencia entre los comerciantes intermediarios es intensa. El clima es ideal para diversos cultivos comerciales de alto valor, y las compañías pelean por el abasto de los productos agrícolas o por una participación en el lucrativo mercado de los insumos químicos, semillas y equipo agrícola, como la cobertura plástica para los invernaderos o las tuberías para el riego por goteo.

La agricultura en las tierras altas es un gran negocio. Cada temporada, los agricultores especulan sobre cuál cultivo pagará el precio más alto o cuál nueva variedad de semilla alcanzará los rendimientos prometidos por los distribuidores. A veces las ganancias son altas. Pero igual son frecuentes las pérdidas provocadas por los fracasos en los cultivos, la repentina caída de los precios o las estafas de los intermediarios. La deuda tiene un gran peso entre los campesinos del área.

El dinero no es el único problema. Hay una inminente crisis del agua por el vaciamiento de las napas de agua y la contaminación causada por el escurrimiento y la filtración de pesticidas y fertilizantes, lo que genera una crisis de salud pública.



Campos experimentales de Monsanto en El Petacal, Jalisco, México.

Aumentan los conflictos por la tierra, sobre todo en los cerros donde viven las comunidades originarias. Hay una amenaza potencial para la seguridad alimentaria por la producción de muchos cultivos que la población local no consume. La mayoría de los campesinos parece concordar en que el gobierno hace muy poco por enfrentar estos problemas.

En este contexto, algunas de las transnacionales productoras de alimentos más grandes del mundo implementan un programa prometiendo soluciones “basadas en el mercado”. Las tierras altas de Vietnam central son una vitrina para Grow Asia, un programa agrícola dirigido por Nestlé, PepsiCo, Monsanto y otros gigantes de la producción de alimentos y los agronegocios. Grow Asia es la rama en el Sudeste asiático de la iniciativa global “Nueva Visión para la Agricultura” del Foro Económico Mundial (FEM), que promete aumentar (un 20 por ciento cada diez años) la producción de alimentos, la sustentabilidad ambiental y las oportunidades económicas. Están también Grow África, Grow América Latina y varios programas nacionales.

Bajo la lógica de una “asociación público-privada”, las compañías multinacionales de agronego-

cios que participan en Grow, desarrollan estrechos lazos con los gobiernos, y aumentan su control sobre los mercados y las cadenas de distribución. Aunque afirma promover la seguridad alimentaria y beneficiar a los campesinos, el énfasis de Grow en un pequeño número de cultivos de alto valor comercial, deja de manifiesto el real objetivo del programa: expandir la producción de unas pocos cultivos comerciales a gran escala para beneficio de unas cuantas corporaciones.

■ **Papas fritas para la seguridad alimentaria?** El principal proyecto de Grow Asia en Lam Dong, promueve la producción de papas bajo contrato, vinculando a campesinos con el gigante estadounidense productor de alimentos: PepsiCo. Vietnam es un mercado en auge para bocadillos [meriendas, botanas] procesados y PepsiCo compite con Orion de Corea del Sur por la venta de papas fritas. PepsiCo necesita una variedad particular de papa para su marca de papas Lay’s e intenta incentivar a los campesinos vietnamitas a que produzcan más de esta variedad. Debido al insuficiente abastecimiento local, PepsiCo depende hoy de importaciones

procedentes de Europa. Con la proyección de crecimiento exponencial de las ventas de papas fritas en la región de ASEAN, la compañía pretende un abasto local más barato.

El gerente de Desarrollo Agronómico de PepsiCo en Vietnam, Nguyen Hong Hang, ha trabajado nueve años con los agricultores de Lam Dong para convencerlos de cultivar papas para Pepsi. No ha sido fácil para él lograr las metas corporativas: aumentar la producción local un 20 por ciento anual. Las utilidades para los agricultores tienen que equiparar las que obtienen de otros cultivos y, cada año, cerca de un cuarto de los productores con contratos con PepsiCo abandonan el programa o son excluidos. El personal de Nguyen, formado por nueve técnicos, se reúne regularmente con los agricultores para entregarles apoyo y asesoría e intentar bajar sus costos de producción, sobre todo con la compra masiva de fertilizantes y con descuentos por la semilla de papa. Nguyen teme que todos sus esfuerzos puedan ser en vano si el precio de las papas cae, como resultado de los acuerdos de libre comercio que Vietnam está implementando. En ese caso, PepsiCo probablemente importaría o cultivaría sus propias papas, como lo hace en China.

Con el proyecto Grow PepsiCo asegura el abasto que necesita para sus papas fritas. Pero no contribuye a la seguridad alimentaria, al ambiente o a la reducción de la pobreza. Primero, las papas fritas son un riesgo para la salud pública —no son una fuente de nutrición. Segundo, los campesinos que tienen contrato con PepsiCo usan tanto fertilizante y pesticidas como cualquier otro agricultor. Y aunque hay campesinos que están haciendo dinero con las papas producidas para PepsiCo, ya eran agricultores más o menos acomodados antes del proyecto, con pocos problemas para obtener ganancias comparables con otros cultivos. Es importante considerar el impacto económico indirecto de cambiar las preferencias alimentarias basadas en alimentos tradicionales, producidos y vendidos por lo vendedores locales, por “alimentos” procesados controlados por corporaciones extranjeras.

Pese a estos problemas, hay poca conciencia respecto de Grow y su impacto potencial a nivel local. Los cultivadores de papas contratados por PepsiCo no saben que forman parte de algo llamado Grow Asia. Lo mismo ocurre con quienes participan en proyectos de Grow Asia implementados en Vietnam por otras compañías. En realidad, Grow Asia es muy poco más que un conjunto de proyectos de agricultura por contrato —diseñado en exclusiva por sus corporaciones. El membrete Grow existe para obtener apoyo del gobierno y de ONGs y abrir

espacio político para que las corporaciones se mezclen con los políticos y cabildeen promoviendo leyes y regulaciones favorables a las empresas.

En Vietnam a este espacio político lo llamaron Public-Private Partnership (PPP) Task Force [fuerza de tarea de asociaciones público-privadas] formado por 15 corporaciones, miembros de Grow, de Estados Unidos y Europa que se contactan en directo con el ministerio de Agricultura. Con este grupo de trabajo, las corporaciones de Grow cabildean para cambiar las leyes y regulaciones nacionales y ganar el apoyo del gobierno y de algunos grupos de la sociedad civil para sus compañías. PepsiCo unió fuerzas con otras compañías del PPP Task Force para cabildear por cambios a la ley de semillas de Vietnam, para evitar los costosos ensayos que deben realizar antes de que sus variedades de papas puedan cultivarse en el país.

Es mucho más probable que el aumento en las ventas de papas fritas Lay's —y de las ganancias de PepsiCo— debilita la seguridad alimentaria de Vietnam, no que la aumente. Pero el supuesto aumento en la seguridad alimentaria es el argumento utilizado al promover proyectos Grow, similares en todo el mundo, e imponer, más y más, un control corporativo.

**Grow es parte de Nueva Visión para la Agricultura, una iniciativa del Foro Económico Mundial (FEM) que comenzó en 2009 y es liderada por 31 de las compañías “socias” de FEM que son parte de la industria alimentaria, sea en la agricultura, el procesamiento de alimentos o la venta directa. Noventa por ciento de estas compañías son estadounidenses o europeas. Ninguna es china, brasileña, japonesa, coreana, tailandesa o de Sudáfrica —países que son sede de grandes corporaciones productoras de alimentos. Pero Nueva Visión para la Agricultura y su programa Grow está en exclusiva en América Latina, África y Asia —los principales mercados en crecimiento para la industria alimentaria global.**

*La Nueva Visión para la Agricultura* es un documento vago que promueve estrategias de mercado para aumentar la producción mundial de alimentos y dizque asegurar la sustentabilidad ambiental. Su énfasis principal está en la agricultura por contrato que vincula a campesinos con compañías multinacionales (con menos énfasis en plantaciones industriales). Pero sin limitaciones ni obligaciones para las corporaciones miembro. La Nueva Visión para la Agricultura se esfuerza en reunir un conjunto de multinacionales agrícolas y de producción de alimentos bajo una plataforma de intereses comunes que de manera colectiva, promueven en foros po-

líticos importantes. En otras palabras, es un grupo de cabildeo.

La Nueva Visión para la Agricultura ha logrado, con sus programas y “mesas de diálogo”, introducir a sus miembros corporativos a los círculos más influyentes que definen las políticas agrícolas. Mediante su programa Grow África, iniciado en junio de 2011, las corporaciones de la Nueva Visión se asociaron con la Unión Africana y el New Partnership for Africa’s Development (NEPAD-Nueva Asociación para el Desarrollo de África) estableciendo y supervisando “compromisos conjuntos entre los gobiernos, los donantes y las compañías”. Esto después fue llevado al G8 en 2012, resultando en la creación de New Alliance for Food Security and Nutrition in África [nueva Alianza para la Seguridad Alimentaria y la Nutrición en África], instrumento de presión clave para que los gobiernos africanos adopten políticas favorables a las compañías. Las dos iniciativas están tan estrechamente entrelazadas que Grow África y Nueva Alianza publican sus informes anuales en una publicación conjunta.

Grow Asia está localizado en la Asociación de Naciones del Sud Este Asiático (ASEAN) y su marco de trabajo para la seguridad alimentaria. Fue iniciado en un foro agrícola de Grow en 2014, donde participaron ocho de los diez ministros de agricultura de los países de ASEAN. Hoy el secretariado de ASEAN colabora directamente en la implementación de sus actividades.

En América Latina, Nueva Visión tiene la vista puesta en la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) pero hasta el momento se ha limitado a un programa nacional en México llamado Nueva Visión para el Desarrollo Agroalimentario o VIDA. El programa opera en estrecha colaboración con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa). En junio de 2016, el Foro Económico Mundial anunció que tres nuevos países de América Latina habían firmado su iniciativa Nueva Visión para la Agricultura: Argentina, Nicaragua (con un nuevo proyecto llamado CultiVamos) y Colombia (con su programa Colombia Siembra).

Grow podrá ser una iniciativa controlada por corporaciones, pero es financiada por gobiernos. Grow África es financiada por la Agencia de Desarrollo Internacional (USAID) de Estados Unidos, el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) y la Agencia Suiza para el Desarrollo y Cooperación (SDC), mientras que Grow Asia es financiada por el Departamento de Asuntos y Comercio Exterior de Australia (DFAT) y el Global Affairs Canada (GAC) del gobierno de Canadá.

**Grow en los campos.** El aspecto “privado” de las asociaciones público-privadas que promueve Grow, consiste en las inversiones que las compañías afirman que harán. Así, señalan que tienen planes de invertir 10 mil millones de dólares sólo en Grow África, con mil 200 millones de dólares ya invertidos a fines de 2015.

Estas cifras tienen que mirarse con cuidado. Primero, la mayoría de los proyectos de las corporaciones bajo la tutela de Grow son *propuestas* de inversión, sin ninguna garantía de implementación. Segundo, son proyectos de las compañías, decididos de modo independiente de Grow y otros “inversio-nistas”. No son como las asociaciones público-privadas de infraestructura, con las que los gobiernos atraen a compañías privadas para ayudar a financiar y operar proyectos sociales que desean construir, como hospitales o caminos. Grow pone de cabeza el concepto de alianza público-privada: son las compañías las que atraen a las agencias públicas —y a las ONGs y a las organizaciones campesinas— a que apoyen sus proyectos.

El énfasis está en un puñado de cultivos de alto valor comercial, administrados por grupos de trabajo específicos a cada producto. Éstos son usualmente co-liderados por un organismo integrado por la compañía y por el gobierno. Los grupos de trabajo en cultivos específicos varían de país en país, pero hay cultivos que afectan a varios países: arroz, maíz, papas, café, cacao y palma aceitera. No sorprende que los proyectos Grow integren verticalmente cadenas de distribución de materias primas agrícolas y los mercados de insumos para las corporaciones miembros, con un gran énfasis en la agricultura por contrato. Además de crear una dependencia de los agricultores hacia las corporaciones, aceleran la erosión de la biodiversidad local y tradicional (ver el proyecto de maíz de Monsanto y Syngenta en Vietnam). Algunos ejemplos incluyen:

- \* Proyecto de Unilever de producción de té contratado en Vietnam con dos ONGs, la Rainforest Alliance e IDH. Se busca aumentar las adquisiciones de té de alta calidad, certificado, de Unilever en Vietnam, a 30 mil-35 mil toneladas por año.
- \* Proyecto de Nestlé para cultivar café contratado en Indonesia, con Syngenta, Yara, Rainforest Alliance y Rabobank. Se implementará un financiamiento, en el que los agricultores con cuentas bancarias personales recibirán préstamos de Rabobank y los administrarán para otros agricultores con el fin de invertir en la producción.
- \* Proyecto de Diageo para el cultivo de cebada bajo contrato con la Agencia de Transformación Agrí-

cola del gobierno de Etiopía. La agencia enrolará a 6 mil pequeños agricultores para cultivar cebada para Diageo y aumentar su suministro local en un 20 por ciento.

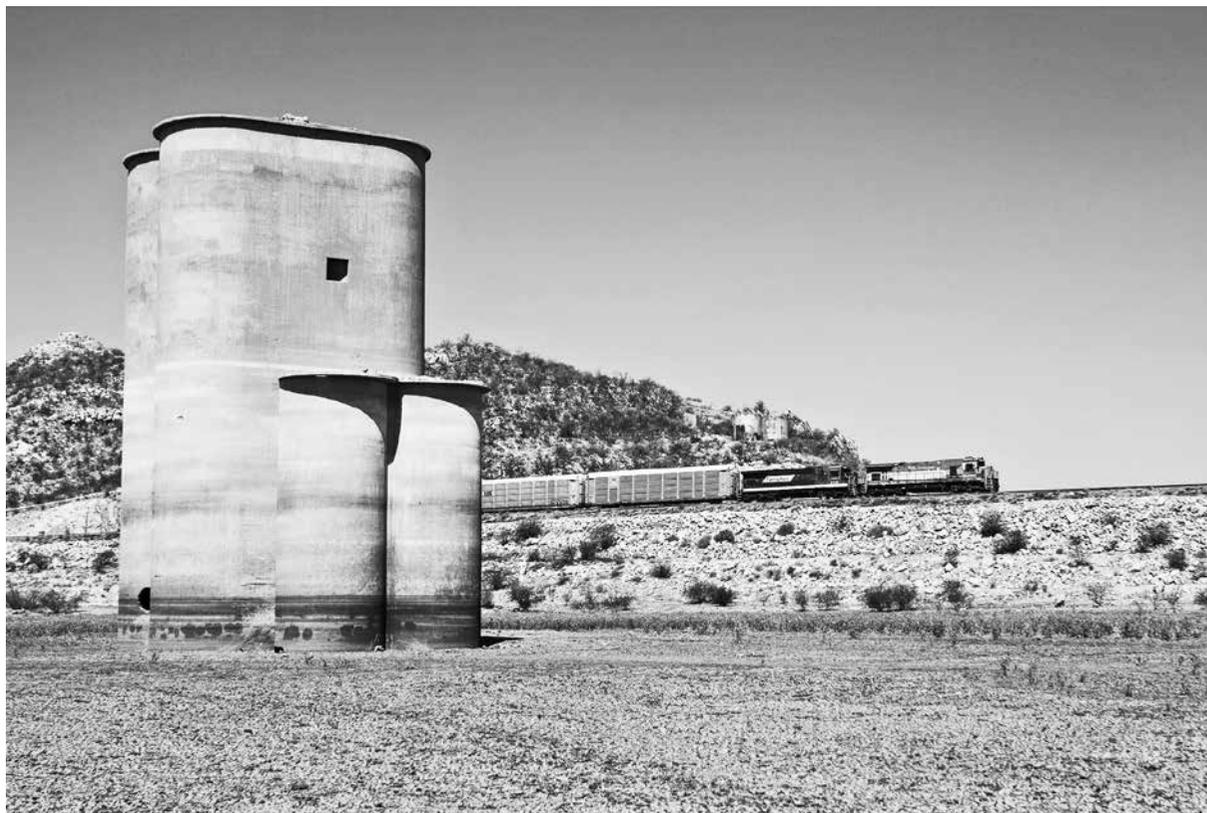
\* Proyecto de Cargill y Monsanto para el cultivo bajo contrato de maíz en Indonesia con Bank Rakyat Indonesia (BRI) y un programa de préstamos del gobierno llamado KKPE, que presta a los agricultores con bajos intereses como parte de un programa de seguridad alimentaria. Según un acuerdo entre Monsanto, Cargill, BRI y tres grupos de agricultores, el crédito KKPE se le entrega a los agricultores para permitirles comprar semillas híbridas de Monsanto y producir maíz para la planta procesadora de alimento animal de Cargill en Indonesia.

El programa Grow afirma que estas y otras inversiones que promueve se someten a los Principios de Inversión Responsable en Sistemas Agrícolas y Alimentarios (RAI). Sin embargo, no responsabiliza a sus miembros corporativos por incumplimientos, ni supervisa ni investiga el cumplimiento. Sólo aconseja y alienta a sus compañías asociadas a que actúen con responsabilidad e incorpora a algunas ONGs y grupos campesinos. Grow Asia tiene un Consejo de Sociedad Civil para “aconsejar y asegurar resultados social y ambientalmente positivos”, pero no tiene autoridad para garantizar que se cumplan.

No hay procesos serios para determinar cómo contribuyen las actividades de Grow a los objetivos del FEM en producción de alimentos, manejo ambiental y mejoramiento de los medios de subsistencia. Las investigaciones de campo independientes sobre algunos de estos proyectos, indican que los resultados están muy por debajo de las expectativas.

**Una mirada a proyectos Grow.** *Proyecto de Maíz en Vietnam de Monsanto y Syngenta.* Uno de los proyectos de Grow Asia en Vietnam está dirigido por Monsanto y Syngenta para ayudar al ministerio de Agricultura a convertir 668 mil ha de arroz tradicional alimentario a una producción de maíz híbrido para alimentación animal, en un plazo de cinco años. Ubicado en las provincias montañosas del norte del país, Monsanto afirma que las utilidades de los agricultores aumentarán entre dos y media a 4 veces a results del cambio. Pero el sistema de conversión ha tenido drásticos impactos en el pueblo Xinh Mun que vive en esta región. En los últimos años, muchos de ellos fueron incentivados a dejar de plantar su arroz tradicional de montaña y plantar, a cambio, maíz. Los empresarios persuadieron a los pobladores a hacer el cambio ofreciéndoles semilla y fertilizantes y mercadería doméstica como arroz, sal, glutamato monosódico, fibra para hilar y sopa, a cambio de firmar contratos para cultivar maíz. Debido a que la mayoría de ellos son

II



Sur de Sonora, México. Foto: Jerónimo Palomares

analfabetos, muy pocos supieron cuál era el contenido de los contratos.

Los campesinos no se dieron cuenta que tendrían que pagar el costo de las semillas al doble del precio que tuvo al momento de la cosecha debido a altas tasas de interés, ni que los precios podían aumentar aún más si ellos no pagaban a tiempo. Los agricultores a menudo terminaron pagando cerca de tres veces el precio inicial de las semillas. Como resultado, casi todas las familias locales están ahora endeudadas y entre un 30 a 40 por ciento de ellas han perdido la tierra para pagar las deudas.

*Centro de riego en Ghana de AgDevCo.* Ghana es uno de los 12 países de África que participan en Grow África. El gobierno está orgulloso de las veinte cartas de intención que las compañías firmaron por un valor de 132 millones de dólares en inversiones en el país, con los programas Grow África y la Nueva Alianza por la Seguridad Alimentaria y la Nutrición en África. Una de estas inversiones, que Grow África destaca como ejemplo de inversión responsable, es administrada por el “inversionista de impacto”, AgDevCo, del Reino Unido.

Con el apoyo político del gobierno de Ghana y el financiamiento proveniente de los gobiernos del Reino Unido y Holanda, AgDevCo está construyendo un “Centro de Riego Agrícola” en Babator, en el norte de Ghana. El proyecto se inició en 2014, cuando la compañía firmó un acuerdo con las autoridades tradicionales que le entregaron el control de más de 10 mil 300 ha, por un periodo de 50 años, con una opción de renovarlo por otros 25 años.

AgDevCo realiza gran parte de su inversión “responsable” en tierras agrícolas de África, pero un informe reciente dice que la compañía sobornó a las autoridades tradicionales (mediante lo que se conoce como “cuotas de intencionalidad”, especie de sobornos usuales entre las tribus o cuando se pretende a una novia) durante el proceso de adquisición de estas tierras. Los miembros de las comunidades locales desplazados por el proyecto señalan que les prometieron que los harían participar en un sistema de agricultura por contrato; se les entregarían semillas de alto rendimiento; agua de riego proveniente del río Volta Negro; y se construirían caminos, escuelas y clínicas de salud. Nada de esto se ha materializado y, aunque alguna compensación se le pagó a los agricultores cuyos cultivos fueron destruidos por hacerle espacio al proyecto, los pobladores locales señalan ser afectados severamente por las pérdidas de tierra para producir alimentos y por la disminución en el acceso a la pesca por el uso de sus fuentes de agua por parte de los proyectos.

*Inversión misteriosa en Costa de Marfil.* El país es un objetivo importante para los comerciantes multinacionales debido a su producción de cultivos de exportación, como cacao y café. También es mercado lucrativo de las importaciones de arroz, dominado por uno de los comerciantes de materias primas agrícolas más grandes del mundo: la empresa privada francesa, Louis Dreyfus Commodities (LDC).

Grow África insiste que se han firmado 25 cartas de intención entre Costa de Marfil y sus compañías asociadas, por un valor de 93 millones de dólares. Uno de estos proyectos significa una gran inversión de parte de LDC, con apoyo de Rabobank, para producir arroz localmente. Los habitantes de Costa de Marfil supieron del proyecto en enero de 2013, cuando la presidenta de LDC, Margarita Louis Dreyfus, viajó personalmente a Abijan y se reunió con el presidente Alassane Outtara para firmar un acuerdo comercial que cubre entre 100 mil y 200 mil ha de tierras en el norte. Pese a su inmenso tamaño, los detalles del proyecto nunca se hicieron públicos.

Desde entonces el proyecto parece suspendido. El ministerio de Agricultura sostiene que el gobierno y las compañías están enrolando agricultores para la producción por contrato. Pero los campesinos de las cooperativas de Horhogo, donde se supone que funciona el proyecto, señalan que ellos ya rechazaron los proyectos ofrecidos por LDC. Que no les gustan los términos y que no quieren entregar a la compañía ninguna de sus tierras. LDC guarda silencio y continúa perjudicando a los productores locales al vender arroz barato importado de Asia. Es un misterio de dónde se abastece del arroz local que orgullosa muestra en las ferias de agronegocios en el país.

*Agricultura de contrato para papas fritas Lay's en West Nusa Tenggara, Indonesia.* En Indonesia, PepsiCo produce y comercializa sus papas fritas Lay's mediante una empresa conjunta con la corporación productora de alimentos más grande de Indonesia, Indofood. Como en Vietnam, Lay's busca un abastecimiento local de su variedad de papas. Indofood respondió con un proyecto para desarrollar cultivos de papa con campesinos, como parte de PISAgro, las estructuras de GROW Asia en Indonesia.

Uno de los proyectos de Indofood dentro de este proyecto se inició en 2012 y participan grupos en cinco distritos de Sembalun, Lombok, West Nusa Tenggara. Los agricultores participantes deben comprar semilla de la variedad de papa Atlantic de Syngenta, distribuida por Indofood e importada de Australia. La capacitación la imparten agencias de

los gobiernos provinciales, el gobierno australiano y el Banco de Indonesia.

A diferencia de los proyectos de papas de Indofood en otras partes de Indonesia, aquí no hay contratos entre la compañía y los campesinos —sólo un acuerdo verbal con el líder de cada grupo de campesinos. Éstos señalan que al no haber contratos hay cierta flexibilidad para vender a los mercados locales o a otros compradores, pero también le permite a Indofood cambiar sus precios. En la temporada 2016, los campesinos señalan que los precios ofrecidos por Indofood fueron la mitad del precio en los mercados locales. Así, vendieron lo que pudieron en los mercados locales pero la mayor parte de su producción tuvo que ser vendida a Indofood para pagar las deudas por semillas, fertilizantes y gastos administrativos.

*Horticultura tecnificada y exportación de alimentos procesados en México.* En México, “Nueva Visión para el Desarrollo Agroalimentario” (VIDA) incluye 40 compañías y la secretaría de agricultura, conocida como Sagarpa. El objetivo es expandir la producción de cereales, oleaginosas, frutas y verduras, cacao y café. Manifiesta tener 85 mil agricultores participantes en todo México.

Al igual que sus contrapartes en otros países de interés para Grow, el nuevo Secretario de Agricultura de México, José Calzada, está deslumbrado por el sistema de comercialización de Grow y comparte su obsesión por las exportaciones y cadenas de distribución: “Estamos avanzando desde la agricultura tradicional a una mayor mecanización y formas tecnológicas de producción. Antes México invertía mucho en apoyar la agricultura ‘muy tradicional’, mientras que ahora la mayor parte del presupuesto va para el apoyo tecnológico: construcción de invernaderos e infraestructura de alta tecnología”.

Para Calzada, este “milagro hortícola” de México va de la mano con el milagro de los “alimentos procesados”. Si las exportaciones hortícolas sobrepasan ya a los ingresos por petróleo, los alimentos procesados también aumentan. Hoy México es uno de los diez mayores exportadores de alimentos procesados. Los alimentos procesados y las exportaciones de cultivos hortícolas están transformando la agricultura mexicana, produciendo materias primas agrícolas como almidón, harinas, jarabe de alta fructosa de maíz y aceites comestibles por un lado, y los cultivos en invernadero, como “berries”, brócoli, pepino, tomates y otros. Los campesinos son empujados hacia estos sistemas, pero los beneficios se acumulan en las grandes corporaciones de agonegocios y en un modelo de producción basado en

### Una falta de visión sobre el cambio climático

Un objetivo declarado de la Nueva Visión para la Agricultura del Foro Económico Mundial es reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> de la agricultura en 20 por ciento, por década. Implementan sistemas de tecnología de punta, una “Agricultura Climáticamente Inteligente” con la colaboración de ONGs y organizaciones de agricultores.

Pero la evidencia muestra que Grow hace muy poco por reducir la mayor fuente de gases de invernadero de la agricultura —los fertilizantes nitrogenados. Los agricultores de los proyectos de papas y maíz en Vietnam e Indonesia han aumentado el uso de fertilizantes debido a que las variedades que por contrato tienen que cultivar requieren más fertilizante que los cultivos y variedades locales. En muchos proyectos Grow, los agricultores reciben la recomendación y los fertilizantes nitrogenados de la compañía noruega Yara, una de las principales compañías en la Alianza por una Agricultura Climáticamente Inteligente. Hay una interacción sin barreras entre estas dos iniciativas, dominadas por las corporaciones.

El objetivo de Grow es “conectar más países a las cadenas de valor globales” y de producir más materias primas para exportar y para el procesado de alimentos. Esto discrepa de las soluciones reales para el caos climático. Estas cadenas globales destruyen los sistemas locales de producción de alimentos a favor de sistemas de alta emisión que requieren sistemas intensivos, transporte, procesado, almacenamiento, empaque, refrigeración y comercio.



químicos, semillas híbridas, mecanización, ambientes altamente tecnificados y contratos que obligan a los productores a vender a las corporaciones en exclusiva.

Este cambio, según Calzada, requiere el desplazamiento masivo de jóvenes mexicanos para traba-

jar como jornaleros en las grandes fincas: “Requerimos mucha gente joven. Muchos dejan los campos por las ciudades. Necesitamos estratégicamente que vuelvan [...] Tenemos 25 millones de personas en las áreas rurales y 7 millones trabajan en los campos”. Pero este sistema de trabajo se parece mucho a una esclavitud en muchos aspectos; condiciones que han originado numerosas protestas de parte de los trabajadores agrícolas a lo largo de los dos últimos años, como está reportado en variados medios nacionales e internacionales.

**L**a toma del poder de Grow. La mayor influencia de Grow no está en el campo sino en los salones de reunión. Las estructuras regionales y nacionales que estableció le dan a sus corporaciones asociadas el acceso directo a los ministros y otros funcionarios de alto nivel y les proporcionan oportunidades para cabildar por cambios en las políticas que favorezcan sus intereses.

En Mozambique, Grow África y el USAID establecieron un Grupo de Trabajo Asesor en Negocios (BAWG por sus siglas en inglés), que Grow África describe como una “plataforma dirigida por el sector privado con el objeto de brindar una opinión sobre los agronegocios, del sector privado al gobierno”. Las compañías de agronegocios quieren que el gobierno les facilite adquirir derechos de uso de tierras, conocidas en Mozambique como DUATs (Derechos de Uso y Aprovechamiento de la Tierra). Según Grow África “el grupo de trabajo presentó esto al Ministerio de Tierras, Ambiente y Desarrollo Rural, que a su vez escribió a los funcionarios provinciales para darle una vía rápida al DUAT”. Grow África espera repetir este logro en la vecina Malawi donde contrataron a la subsidiaria Sudafricana de Deloitte para que estableciera el proyecto piloto de una plataforma similar “actuando contra las barreras a la inversión en el sector”.

En México, Grow ha tenido éxito a través de su programa VIDA al formalizar su colaboración con Sagarpa y desarrollar sistemas de agricultura de contrato organizados como “conglomerados agrícolas” en todo el país. Estos sistemas fueron integrados al Plan de Desarrollo Nacional de México para el periodo 2013-2018. En Indonesia PISAgr (programa de Grow en Indonesia) establece un sistema de crédito financiero llamado “sistema innovador de la cadena de valor” otorgando préstamos pequeños y medianos a agricultores, en cooperación con la Cámara de Comercio de Indonesia (KADIN por sus siglas en inglés), la Asociación de Economistas de Indonesia (ISEI por sus siglas en inglés) y el banco Bank Rakyat Indonesia. El sistema busca financiar el acceso a se-

millas de alta calidad, fertilizantes y capacitación en las llamadas “buenas prácticas agrícolas”.

Grow estructura su cabildo en torno a los cultivos de mayor interés para sus miembros, como maíz, papas, café, mandioca o cacao. A nivel nacional, esto toma la forma de grupos de trabajo en materias primas agrícolas. involucrando a compañías y agencias de gobierno.

**G**row es más de lo mismo de los mismos actores corporativos. El principal objetivo de Grow es movilizar la inversión de las corporaciones hacia nuevas formas de agricultura por contrato, re-etiquetada como “agronegocios inclusivos”. Si bien ha tenido éxito en convencer a algunos agricultores de que ellos son los beneficiarios del sistema, los proyectos de Grow en realidad facilitan la captura de los sistemas de producción de alimentos y de la agricultura por parte de las corporaciones y debilita a los pequeños agricultores.

El programa de Grow sirve sólo a un puñado de corporaciones que aprovechan las estructuras de gobierno accediendo a los mercados y a los productores como nunca antes. Las semilleras y las compañías que producen agroquímicos ganan un mercado seguro, con la ayuda de los créditos que los gobiernos entregan a los pequeños, para comprar sus químicos y sus semillas híbridas. Los agronegocios ahorran mucho dinero cuando los agricultores firman contratos con ellos. Las corporaciones aseguran un abasto de productos agrícolas y materias primas para sus operaciones de procesado de alimentos a partir de estos agricultores bajo contrato. Para las corporaciones, Grow ofrece un escenario seguro.

Con esta perspectiva no hay futuro para los campesinos o para los comerciantes de alimentos a pequeña escala, excepto donde puedan subordinarse al objetivo principal de las grandes productoras de alimentos: obtener el abasto de productos baratos y materias primas para alimentos procesados y a la vez vender más y más insumos para la agricultura industrial.

Grow se creó como mecanismo para lograr un mayor control por parte de las grandes corporaciones. Tenemos el desafío de reconocer y rechazar este tipo de esquemas que no hacen nada por librarnos del hambre, la pobreza o el caos climático. La solución reside en las comunidades y los movimientos que priorizan una visión de la soberanía alimentaria basada en los mercados locales, la agro-biodiversidad y la agroecología. 🌱