

Las corporaciones reemplazan al campesinado como “vanguardia” de la nueva agenda de seguridad alimentaria en China

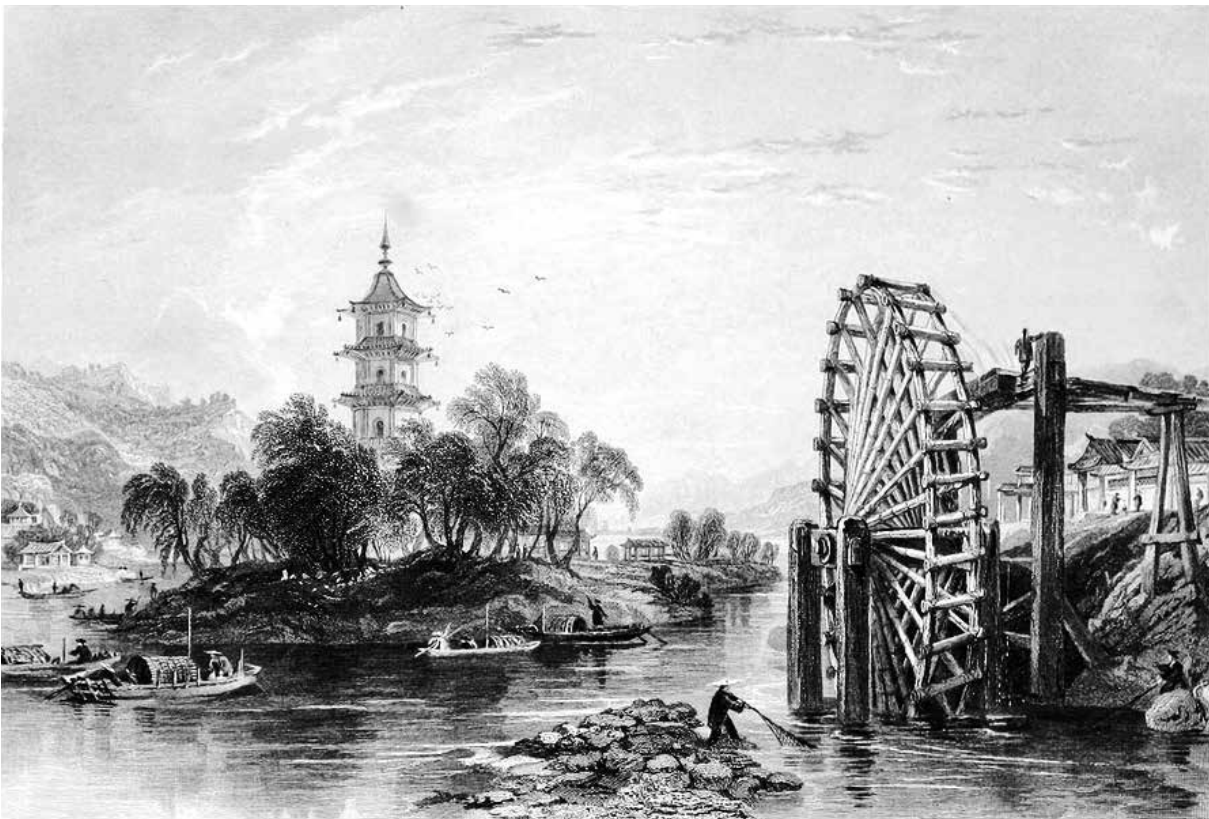
GRAIN

21

El 19 de octubre de 2015 unas 400 familias sin tierra ocuparon la finca Sol Agrícola en São Lorenço do Sul en Rio Grande do Sul en Brasil. Esta finca había sido adquirida por la empresa china Chongqing Grain Group, y estaba improductiva. Por eso, El Movimiento de los Sin Tierra (MST) denuncia la situación de tierras vendidas a extranjeros, y que están improductivas mientras hay muchísimas familias que no tienen dónde cultivar.

Ésta no es una situación particular. Varios grupos chinos han decidido adquirir tierra, para el cultivo de la soja, como Congqing en Brasil o en la industria del cultivo, procesado, almacenamiento y transporte de alimentos, en los fertilizantes, semillas y servicios rurales operando en América latina, sobre todo en el Cono Sur, como COFCO, o incluso manteniendo sus criaderos animales en Estados Unidos y México como el WH Group, o en el negocio de la soja (o soya) como PengXin en Bolivia.

Ofrecemos una mirada reciente a la transformación en China al comenzar a convertir toda su producción de alimentos según los lineamientos de los tratados de libre comercio, sin tomar en cuenta la historia agrícola de su ancestral campesinado. Ésta es sólo parte de la historia.



Los últimos años fueron horribles para los pequeños productores de lácteos en China. La demanda de una producción doméstica se colapsó debido a los escándalos por la contaminación de la leche, con la que no tuvieron nada que ver, y los precios de la leche se desplomaron por debajo de los costos de producción. Muchos campesinos están tomando la decisión de sacrificar a sus vacas, pero incluso este acto desesperado rara vez los salva de la bancarrota.

No puede decirse lo mismo de las grandes compañías productoras de lácteos en China. Éstos son buenos tiempos para empresas como New Hope Group y Bright Foods. Mientras ahogan a los granjeros y campesinos chinos con los bajos precios para su leche, utilizan las ganancias para establecer sus propias mega granjas en China y en el extranjero, en especial en Nueva Zelanda y Australia, de donde pueden exportar leche en polvo de vuelta a China bajo los tratados de libre comercio y comercializarla como “segura”.

Liu Yonghao, el presidente del gigante de los agonegocios chino, New Hope Group, es emblemático de los nuevos líderes empresariales de China. Aprovechando la crisis lechera que afecta a los campesinos chinos, la convirtió en oportunidad para su compañía y estableció una alianza para adquirir granjas lecheras australianas junto con dos de las mayores familias de la industria de los lácteos en Australia. Su empresa conjunta comenzará con la construcción de la primera granja lechera con 10 mil cabezas de ganado, para después construir dos granjas de 10 mil cabezas más durante los siguientes 10 años.

Esta misma historia se repite con otros alimentos en China. El flujo de importaciones de soja y aceite de palma, que fue posible con el acceso de China a la organización Mundial de Comercio, alimentó el crecimiento de compañías productoras de comida procesada y criaderos industriales corporativos para aves y cerdos. Las compañías transnacionales como Cargill, Wilmar y Charoen Pokphand lucraron muchísimo con estos cambios; el campesinado chino quedó diezmado. Muchas empresas chinas también cerraron, pero algunas emergieron más fuertes y, con el respaldo del Estado, se han movido agresivamente para establecer cadenas globales de abastecimiento e incluso sus propias fincas en China y en el extranjero. Los impactos de estos cambios se extienden mucho más allá de la China continental y afectan al campesinado en todo el planeta.

Las “granjas familiares” desplazan a familias campesinas. La seguridad alimentaria siempre ha sido la máxima prioridad de los gobernantes chinos. Hasta hace muy poco tiempo esto significaba garan-

tizar que se produjera en China la suficiente comida para alimentar a la población entera, y esta tarea recaía casi por entero en el campesinado chino.

A lo largo de los últimos veinte años, sin embargo, el gobierno ha virado su aproximación a la seguridad alimentaria, rompiendo gradualmente con las antiguas políticas de autosuficiencia. Parte de este ímpetu vino cuando el gobierno abrazó los tratados de libre comercio que obligaron a China a permitir la importación de ciertos alimentos al país. Pero el gobierno también buscó crear sus propias políticas internas destinadas a desplazar la producción alimentaria, de las fincas campesinas a establecimientos comerciales más grandes, además de sacar la asistencia técnica y las compras públicas de manos del Estado para entregarlas a los agonegocios y las corporaciones alimentarias.

Este año, el gobierno estableció una tercera ronda de políticas de ajuste para el sector agrícola en donde dice que mejorará ciertos esfuerzos previos para reformar los predios agrarios, consolidará las fincas y desarrollará cadenas de abastecimiento corporativo para los insumos (semillas, maquinaria) y los productos (los alimentos). También impulsará políticas y programas para fomentar las llamadas “empresas cabezas de dragón”, especializadas en integrar verticalmente las cadenas de abastecimiento, e impulsar que las compañías industriales y comerciales se involucren directamente en la producción agrícola. Los efectos de este viraje, del respaldo estatal al imperio de los agonegocios están más avanzados en lo tocante a la producción de carne. Hace veinte años, los cultivos de traspatio abastecían el 80% de los puercos; hoy, son las grandes granjas, más especializadas, y los masivos criaderos industriales quienes producen 80% de los puercos.

Uno de los nodos de esta nueva política estatal de China hacia su agricultura es apoyar la transferencia de tierras, de las fincas campesinas a los establecimientos mayores, que el gobierno califica, irónicamente, de fincas familiares”. Las “fincas familiares” de China tienen en promedio 27 veces más tierra que una familia campesina típica y hacia fines de 2012 ya había alrededor de 877 mil de ellas, y cubrían 11 millones 700 mil hectáreas de tierra.

Sin embargo, las leyes chinas siguen evitando que los campesinos vendan sus tierras, así que las transferencias son por “derecho de uso”, organizadas mediante varios mecanismos, de los que tal vez el más importante es un fideicomiso de circulación de tierras. Con este mecanismo, una compañía establece un fideicomiso para adquirir múltiples derechos de uso de tierras de manos de los agricultores de determinada área, identifica las entidades interesadas en

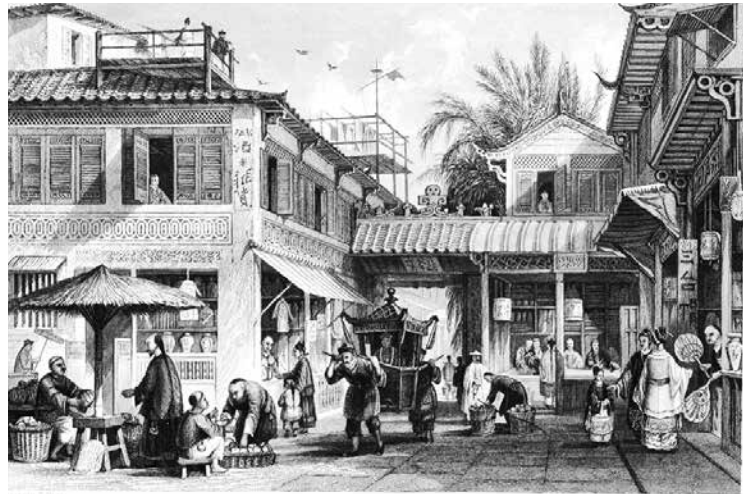
las tierras, y luego hace arreglos para que las tierras sean arrendadas a estas entidades. El fideicomiso es como un banco donde los campesinos depositan sus derechos agrarios para que éste los rente a su vez a operaciones agrícolas muchísimo mayores.

La primera compañía que saltó al negocio del fideicomiso fue la empresa financiera CITIC, propiedad del Estado. Su fundador es el antiguo vicepresidente de China, Rong Yiren —uno de los hombres más ricos de Asia y uno de los políticos que fueron los principales responsables de la apertura de la economía del país a la inversión extranjera. Los fideicomisos de circulación de tierras del CITIC se realizan en sociedad con la corporación alemana de semillas y plaguicidas, Bayer CropSciences, e integran los productos de Bayer a los establecimientos agrícolas consolidados que ellos administran.

El proyecto de fideicomiso agrario de CITIC y Bayer en la provincia de Anhui en el oriente de China, implica la transferencia de 2 mil 100 hectáreas de tierra de cultivo, de los agricultores locales —que se supone obtendrán un pago anual promedio de 700-800 yuan [112-128 dólares] por agricultor. El gobierno chino utiliza el proyecto como un plan piloto para un programa nacional, lanzado en 2015, que registrará los derechos contractuales de 200 millones de fincas rurales por toda la tierra arable de la nación, lo que pavimentará el camino para transferencias ulteriores. Según el ministerio de Agricultura chino, los derechos de uso de 25 millones de hectáreas de tierra arable ya fueron transferidos —más de una cuarta parte del total de tierras que estaba en manos campesinas.

Otras grandes empresas han seguido el camino de CITIC y Bayer en el negocio de los fideicomisos de tierras. Esto incluye a la mayor comercializadora de granos china, COFCO, la semillera estadounidense Pioneer e incluso la mayor empresa de compra venta por internet, Alibaba.

“Globalizarse”, la inversión en los agronegocios en el extranjero. En noviembre de 2014, la prensa china informó que CITIC invertiría 5 mil millones de dólares para desarrollar operaciones agrícolas en 500 mil hectáreas de tierras en Angola. La compañía ha desarrollado dos operaciones de 10 mil hectáreas en el país y ahora negocia con el gobierno una tercera operación de 30 mil hectáreas. El anuncio llegó más o menos en el momento en que dos de las más grandes compañías alimentarias de Asia, Itochu de Japón y Charoen Pokphand de Tailandia, anunciaron un acuerdo por el cual adquirirían una porción combinada de 20% de CITIC, por el equivalente a 10 mil millones de dólares.



Los dos tratos revelan mucho acerca de la dirección que asumen las políticas de seguridad alimentaria en China. Por un lado, nos da un ejemplo de la cercana integración entre las compañías chinas que encabezan la transformación del ámbito rural chino y sus contrapartes extranjeras que ya dominan el comercio global de alimentos. Por otra parte, resalta el interés que tienen las empresas chinas en establecer un control sobre algún monto de la

producción de alimentos fuera del país, para poder enviar alimentos de regreso a casa.

GRAIN reunió la información disponible en el sitio electrónico farmlandgrab.org, hasta agosto de 2015, para crear una base de datos de las adquisiciones chinas relacionadas con la producción alimentaria a gran escala en el extranjero. Identificamos 61 tratos de tierras en 31 países que cubren 3 millones 325 mil hectáreas que ya se concluyeron o están en proceso.

Podemos ver en esta lista que existe un interés especial en la producción de ciertos alimentos clave que China importa (soja, aceite de palma, lácteos) o se supone que va a importar más (maíz, trigo, arroz, carne) en un futuro cercano. Las empresas chinas están buscando establecer una presencia en centros ya conocidos de producción para las exportaciones (Estados Unidos, Argentina, Brasil, Indonesia, Australia, Nueva Zelanda) o en áreas que son de expansión agrícola porque sus bajos costos de producción las hacen candidatos ideales para la exportación (como África o Camboya). Y hay una tendencia por buscar sitios de producción de alimentos que se considera que siguen estándares de “sanidad alimentaria” mayores que los de China como Nueva Zelanda o Australia, donde las compañías chinas buscan producir leche en polvo para utilizarla en las fórmulas infantiles.



Tan sólo en Australia, las empresas chinas ya adquirieron cerca de un millón de hectáreas durante los últimos años para producir ganado y lácteos, y se informó que contratos valuados en 700 millones de dólares para la adquisición de propiedades rurales se estaban negociando en septiembre de 2015, incluida la compra, en octubre, de la compañía de lácteos más grande de China. Varias compañías chinas también están haciendo ofertas en la licitación de la compañía de bienes raíces más grande de

Australia, S Kidman&Co, que posee 11 millones de hectáreas en criaderos de ganado. La oleada china por las granjas australianas está estrechamente conectada con los acuerdos de libre comercio firmados entre ambos países, que le otorgan protecciones a los inversionistas chinos y permiten mayores exportaciones de alimentos procedentes de Australia a China.

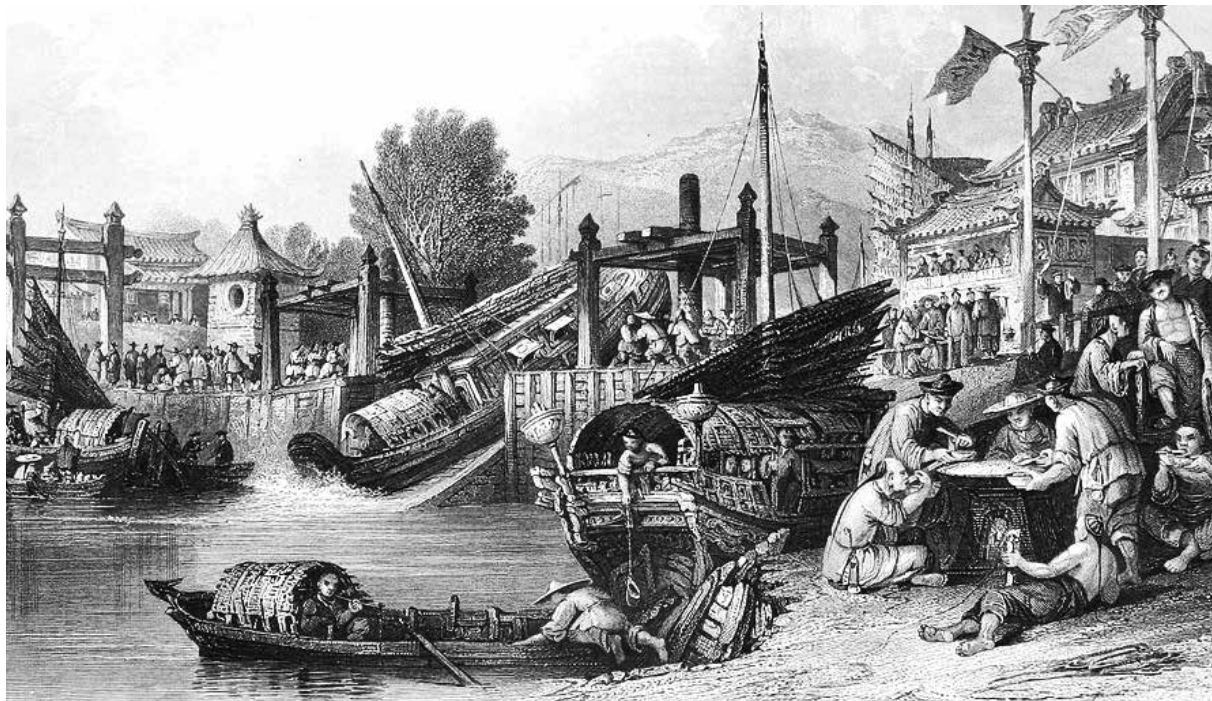
La escala de las nuevas inversiones chinas en el exterior en lo relacionado con tierras agrícolas a nivel global es claramente significativa, y está teniendo un impacto en los agricultores locales —de los productores australianos que se ven presionados para salirse de sus predios por el aumento en el precio de la tierra, a los campesinos de Mozambique que simplemente fueron expulsados de sus posesiones.

Y más está por venir. El gobierno está preocupado por la excesiva dependencia del país hacia las corporaciones extranjeras de importación de alimentos y, como estrategia para contrarrestarlas, proporciona apoyo directo para fomentar que sus propias multinacionales alimentarias construyan la infraestructura y la logística de comercialización necesaria para garantizar acceso y control sobre las exportaciones-importaciones de comida. (China firmó un tratado con Brasil en mayo de 2015 para entregarle 50 mil millones de dólares para la construcción de una línea ferroviaria entre la costa atlántica de Brasil y la costa pacífica de Perú para reducir el costo de las exportaciones a China, en particular soja y otras materias primas alimentarias.) Como muestra el caso de CITIC, gran parte de esos planes se desarrollan mediante fusiones, absorciones y empresas de riesgo conjunto con socios que son compañías extranjeras establecidas.

La empresa china que se ha movido más agresivamente en esta dirección es China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation Group (COFCO), corporación estatal que es la más grande fabricante, procesadora y comercializadora de alimentos de China.

“Nuestra especialidad es todo aquello que China consume más, o aquello que más necesite traer de afuera”, dice Frank Ning, presidente de COFCO.

Recientemente COFCO adquirió acciones que le dan el control de Nidera de Holanda y Noble, de Singapur, dos de las comercializadoras de granos y oleaginosas más grandes del Cono Sur de América Latina. Noble es también un jugador importante en el comercio de la palma aceitera procedente de Indonesia. Las adquisiciones recibieron respaldo de un fondo soberano estatal de inversión chino, el China Investment Corp (CIC), y fue posible gracias a una inyección previa, que otorgara en 2013 el



China Development Bank por un monto en efectivo de 4 millones 700 mil dólares. Pero COFCO también ha buscado alianzas con jugadores financieros extranjeros para promover su expansión. En casa, COFCO vendió una tajada importante de su subsidiaria relacionada con carne, una de las más grande de China a una firma de capitales de inversión privada con sede en Estados Unidos, KKR, para reunir fondos para la construcción de sus mega granjas industriales de cerdos. KKR tiene también una sociedad con el principal productor de lácteos chino, China Modern Dairy, para la construcción de mega-granjas lecheras.

Del mismo modo, cuando Shuanghui International, subsidiaria de WH Group, de China, absorbió en 2013 al productor de puerco más grande del mundo, Smithfield Foods de Estados Unidos, el trato lo financió un préstamo de 4 mil millones de dólares del Bank of China y fue financiado en parte también por la firma financiera de Wall Street Goldman Sachs y por un fondo soberano estatal de Singapur, Temasek Holdings.

Los planes de expansión de New Hope, coordinado desde sus oficinas en Singapur, están financiados mediante sus asociaciones con el Banco Mundial, un fondo soberano estatal de inversión de Singapur y varios comerciantes transnacionales de granos, notablemente Mitsui y Marubeni de Japón y ADM de Estados Unidos.

Para ponerle una cifra a toda esta actividad: se dice que la inversión agrícola de las compañías chinas en el extranjero ya rebasó los 43 mil millones de dólares en los últimos diez años.

Los agronegocios chinos versus la soberanía alimentaria. China ya experimentó la más enorme y rápida migración del campo a la ciudad en su historia. Sin embargo, es poco probable que el sector manufacturero de China pueda continuar absorbiendo esta migración y ahora hay movimientos de trabajadores que están retornando al campo. El actual viraje hacia los agronegocios significa que les será mucho más difícil sobrevivir en casa, dado que sus tierras ya fueron acaparadas por los establecimientos grandes, los mercados para sus productos frescos están controlados por poderosos minoristas y compañías alimentarias, y la polución de su ambiente debido a los plaguicidas y fertilizantes químicos, más el desperdicio de los criaderos industriales, hacen la vida imposible.

Estos desarrollos en la China rural coinciden con una expansión de las agroempresas y compañías de alimentos chinas hacia otros países, donde los campesinos y pequeños agricultores también batallan por mantener el acceso a sus tierras.

Las empresas chinas no se comportan distinto de ninguna otra empresa de agronegocios. Es común que cooperen con las corporaciones extranjeras financieras, de alimentos, de agronegocios. Y éste es precisamente el problema. Con suma rapidez, China es ya una importante fuente de expansión para los agronegocios —lo que funciona directamente contra los intereses del campesinado y sus sistemas alimentarios locales en China y por todo el mundo. 🌱

Para consultar la versión completa, con referencias, notas al pie, tablas y anexos, visite la página de www.grain.org