



Ensenada, 5, 6 y 7 de diciembre de 2022

Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la UNLP

Título de la ponencia: Disputas hegemónicas entre China y Estados Unidos: un abordaje en torno a los monopolios tecnológicos ligados a la biotecnología agropecuaria.

Autor: José Ignacio Díaz

Pertenencia institucional: Estudiante de licenciatura en Sociología (FaHCE-UNLP)

Correo electrónico: diazignacio877@gmail.com

Resumen

El presente trabajo se propone abordar las consecuencias del crecimiento y expansión de las empresas multinacionales chinas presentes en el sector agroalimentario latinoamericano a partir de la política de Going Out agrícola llevada a cabo por China desde finales del siglo XX y reforzada tras la crisis financiera global de 2008. En el actual contexto geopolítico caracterizado por la crisis de hegemonía de Estados Unidos y el ascenso del país asiático, el nuevo empuje dado a esta iniciativa abre otro frente en la disputa geopolítica entre estos actores, a saber, la lucha por el monopolio de los desarrollos tecnológicos ligados a la agricultura.

Es en la dinámica que adquieren las empresas multinacionales de capitales occidentales y chinos donde se manifiestan las tensiones mencionadas anteriormente, en tanto pierden la capacidad de monopolizar insumos claves para la actividad agrícola o logran acceder a su utilización. En este sentido podemos notar que empresas multinacionales de origen chino comienzan a tomar posiciones en áreas muy exclusivas dentro de la cadena productiva agrícola amenazando aquellas que mantuvieron históricamente las multinacionales occidentales, quienes generan estrategias de reacomodamiento frente a este escenario.

1. Introducción

La crisis económica de 1973 terminó de consolidar el hundimiento de la sociedad industrial. La “gran firma industrial”, que había funcionado desde la segunda posguerra como el núcleo de un modelo de producción y protección social sustentado en salarios y consumo, se abandona definitivamente para abrir paso a la sociedad postindustrial (Dabat y Ríos, 1993). Este nuevo modelo socioeconómico sentó las bases en el mundo occidental de un nuevo patrón de acumulación basado en la gestión de la información a través de las computadoras, la supremacía del capital financiero sobre el capital productivo y la globalización (Cohen, 2006; Dabat, 2002). En este escenario se mantuvo sólida la posición hegemónica de Estados Unidos, que se reveló como el actor que mayor influencia tuvo en la reestructuración del orden global en aquellos años (Harvey, 2004). En este sentido sostenemos, retomando la noción de Cox (2014), que en el periodo mencionado se consolidó una determinada “estructura histórica”, donde las tres dimensiones que la componen -las ideas, instituciones y capacidades materiales- evidenciaron un claro dominio a favor de la potencia norteamericana. Particularmente, es en el plano de las capacidades materiales donde se aseguró el acceso sin condicionantes a los recursos naturales y al monopolio sobre los procesos tecnológicos de vanguardia. Este escenario se ilustró muy claramente a partir del peso que las empresas multinacionales (EMNs) de origen occidental tuvieron en la producción y el comercio mundial.

Este período que caracteriza Cohen (2007) como “Sociedad Postindustrial” comienza a mostrar claras evidencias de debilitamiento sobre todo desde los primeros años del siglo XXI tras la fallida incursión militar de EEUU en Irak. En este contexto, China se posiciona como uno de los países con mayor capacidad de disputar en áreas centrales como las finanzas globales, el comercio internacional o el desarrollo tecnológico. Es a partir de la crisis global del año 2008 y de la consiguiente profundización de su política de “Going Out”, donde podemos vislumbrar la aparición de EMNs de capitales chinos en sectores que hasta el momento se habían caracterizado por ser altamente restrictivos. En el presente trabajo intentaremos abordar a partir de las ideas desarrolladas por Robert Cox (2014) la creciente disputa entre empresas multinacionales de origen chino y occidental por el acceso a los monopolios tecnológicos y recursos naturales ligados a la producción y al comercio mundial de granos. En este sentido podemos observar como

las empresas agrícolas de origen chino han ido ganando terreno tanto en la capacidad de desarrollar procesos tecnológicos propios como en la apropiación de recursos naturales en otros países, conformándose como una fuerza social que tensiona directamente con las empresas que tradicionalmente dominaron esos campos. A su vez, como veremos en el último apartado, éstas también reaccionan llevando a cabo sus propias iniciativas.

2. Desarrollo del concepto de estructura histórica de R. Cox: las EMNs como una de las expresiones de las fuerzas sociales

Cox propone su propio enfoque para analizar el orden global centrándose en el análisis de las fuerzas presentes en un contexto histórico determinado, lo que constituye una estructura histórica. Las mismas se configuran de maneras particulares y generan presiones y restricciones sobre los individuos o grupos inmersos en ella, sin embargo, no determinan de forma compulsiva sus acciones. Aunque estos actores no puedan ignorar las influencias del contexto, si pueden tomar posiciones al respecto, ya sea sometiéndose o resistiendo. Si toman esta segunda alternativa (y tienen éxito) consolidarán una estructura rival que disputará con la dominante. Por lo tanto, podemos decir que el enfoque basado en las estructuras históricas sirve para representar, como señala el autor, “totalidades limitadas” (Cox, 2014, p.143). Es decir, solo representan y dan cuenta de una esfera particular de la actividad humana en su totalidad históricamente situada. Lo interesante de este planteo es que se pueden analizar en relación a otras estructuras históricas, y a partir de este punto observar cómo se da la dinámica entre éstas; por ejemplo, si se contraponen o se mantienen armónicas, cuál es la dominante en un contexto global determinado o qué indicios de transformaciones podemos encontrar.

Las estructuras históricas están formadas por: capacidades materiales, ideas e instituciones. Las capacidades materiales son potenciales productivos y destructivos. En sus formas dinámicas éstas existen como capacidades tecnológicas y organizativas, y en sus formas de acumulación, como recursos naturales que la tecnología puede transformar. Las ideas que conforman un elemento fundamental de una estructura histórica son, por un lado, aquellas nociones compartidas sobre la naturaleza de las relaciones sociales que establecen hábitos y expectativas de comportamiento y, por otro, son las imágenes colectivas del orden social que tienen diferentes grupos de personas. El choque entre imágenes colectivas discordantes abre el juego para que surjan vías

alternativas de desarrollo que confronten con la existente. Por último, las instituciones son aquellos organismos que están destinados a estabilizar y perpetuar un orden particular. Uno de los aspectos clave para valorar la importancia del papel que juegan es su capacidad para diluir y resolver las amenazas planteadas por sectores disidentes al orden social, evitando hacer uso de la fuerza. Conforman una arquitectura indispensable para mantener el orden hegemónico, ya que contienen en su interior intereses diversos pero que también logran mantener en posiciones subordinadas. Entendiendo a estas esferas como ámbitos interrelacionados podemos sostener por ejemplo que los cambios en la producción generan nuevas fuerzas sociales que aparejan cambios en la estructura de los estados, lo que tiene consecuencias en el orden mundial, o cuando observamos la forma en que los organismos internacionales presionan por modificaciones en las áreas económicas y sociales que deberían ser áreas soberanas de los estados nacionales.

Un aspecto central que el autor propone, y que debe estar presente en todas las perspectivas críticas de análisis del orden mundial, es la puntualización en los procesos que generan el desacople entre los componentes de las estructuras históricas. Al ser entendidas como dinámicas, el movimiento en su interior dará lugar a transformaciones en los cimientos que se constituyen como base de un período hegemónico. Para Cox (2014) la respuesta al cuánto, cómo y por qué este acople se ajusta y desajusta debemos buscarla en el campo de las fuerzas sociales conformadas por las relaciones de producción. Si dijésemos que éstas fuerzas sociales se hayan dentro de los límites de un estado estaríamos teniendo una visión acotada de su desenvolvimiento. Más bien sería lo contrario, éstas sobrepasan los límites estatales y ocupan un papel central en el escenario mundial. Los estados juegan un papel intermedio entre las fuerzas sociales globales y sus configuraciones particulares dentro de cada país.

Siguiendo las reflexiones de Cox entendemos a las empresas multinacionales como una de las expresiones que en la actualidad adquieren las fuerzas sociales, y puntualizar en su accionar tiene mucho que aportar en el abordaje de las estructuras históricas en pugna. Para Ornelas (1995) se establece entre ellas un escenario de competencia

que permite la superación, así sea temporal, de la rivalidad intercapitalista. Del enfrentamiento surgen vencedores, fracciones líderes que organizan la producción y reproducción para obtener las mayores ganancias, mediante el dominio de los recursos y las tecnologías y de la subordinación de sus competidores; en otras palabras, a través de la competencia surge una organización productiva polar y jerarquizada, donde el capital más concentrado y que controla la innovación tecnológica desempeña el papel de líder. (Ornelas, 1995, p. 406)

En otras palabras, podemos entender a las empresas multinacionales y al ejercicio del liderazgo económico como uno de los medios que las potencias utilizan para ejercer su dominio fuera de sus fronteras. Sin embargo, además de consolidar su control también evitan que otras potencias o fracciones del capital disputen o interfieran en este proceso. Tener en cuenta este segundo aspecto es muy importante ya que el hecho de mantener a ciertos actores en un papel periférico consolida el orden que permite mantener los beneficios y ventajas conseguidos por los actores dominantes.

3. Mercado de semillas e insumos agropecuarios a nivel mundial

Consideramos que las multinacionales de origen occidental dedicadas a la producción y desarrollo de biotecnología agropecuaria representan una fuerza social con una posición de liderazgo en su sector. Este liderazgo se sustenta en el ejercicio del monopolio de áreas centrales de la actividad como la genética aplicada a semillas y el desarrollo de agroquímicos de última generación. Recordemos que para Cox (2014) el ejercicio de los monopolios tecnológicos es una condición necesaria para ejercer el liderazgo en una estructura histórica. A continuación, describiremos el proceso transcurrido en las últimas décadas y que concluyó con el estado actual del sector. Intentaremos explicar a partir de este desarrollo los motivos por los cuales el mercado de semillas e insumos agropecuarios se tornó tan restrictivo y reticente a la entrada de nuevos actores.

El inicio del proceso de concentración al que aludimos se da a partir de 1980, y el hito que establece su punto de partida es el permiso que otorga la Corte Suprema de Justicia de EEUU para patentar organismos genéticamente modificados a partir de la resolución judicial conocida como “el fallo Chakrabarty”. Algunos años después la Oficina de Patentes de EEUU extendió los derechos de propiedad intelectual sobre variedades vegetales, habilitando a los poseedores de estas nuevas patentes a impedir a los agricultores guardar semillas de cosechas anteriores. Según sostiene Howard (2015) en los diez años que pasaron desde la inscripción de la primera variedad vegetal el 50% del maíz, el 79% del algodón y el 87% de toda la soja cultivado en EEUU eran semillas transgénicas. Una vez que la biotecnología logra entrar en la agricultura comienza una oleada de fusiones y adquisiciones entre las empresas del sector que va a pasar de estar compuesto por numerosas empresas de pequeño a mediano tamaño a una industria

global de producción de semillas, fertilizantes y pesticidas de 100 billones de dólares, dominado por un pequeño grupo de multinacionales.

Para Deconinck (2020) estas fusiones y adquisiciones son la culminación de un proceso de cambios estructurales que se inicia con la aparición de la biotecnología en la década del '80. Este nuevo aporte de la ciencia permite explotar económicamente las complementariedades que se dan en torno a los insumos agropecuarios. A partir de allí las empresas van a tomar una nueva estrategia de comercialización. Cada una de ellas va a desarrollar sus productos como “paquetes”, es decir que venderán un conjunto de elementos que relacionados entre sí y utilizados en la forma debida generarán un considerable aumento de la productividad de los cultivos. Este paquete va a incluir el desarrollo, dentro de la misma empresa, de las semillas, los productos químicos relacionados a su protección contra plagas y a su fertilización y, por último, a la genética que hace que esa semilla resista estos químicos. Anteriormente cada una de estas esferas eran desarrolladas por distintas empresas, por lo que el motivo de las fusiones se centra en la posibilidad de que una misma empresa pueda disponer y desarrollar, sin necesitar de la colaboración de ninguna otra, todos los elementos que requiere este nuevo paquete. De forma tal que tres desarrollos tecnológicos que podrían haber tenido tres firmas distintas, ahora serán dirigidos por una sola, aumentando la coordinación en I+D (inversión y desarrollo) y haciendo más eficientes las inversiones. Tal es el caso de Monsanto, que originalmente era una empresa dedicada a la comercialización y desarrollo de productos químicos, solo presente en el sector agropecuario mediante el herbicida “Roundup”, que adquiere un grupo de empresas relacionadas al desarrollo de semillas, por un lado, y a la biotecnología por otro. De esta forma puede establecer por sí misma un paquete tecnológico propio. Otro ejemplo es Syngenta, que adquirió en los '90 a la química “Imperial Chemical Industries”, a la semillera “Vanderhave” y a “Mogen”, dedicada a la ingeniería genética.

Otro de los argumentos que explican esta ola de fusiones es la intención de estas empresas de abaratar los costos que implican la introducción de los OGM (organismos genéticamente modificados) en el mercado. Estos costos fijos se explican por las inversiones en I+D, aspecto clave para garantizar la competitividad en el mercado, y por los gastos exigidos por los organismos estatales para aprobar la utilización de nuevos productos. Estas exigencias son estudios de impacto ambiental e impuestos que según los cálculos de McDougall (2011), en conjunto, explican el 26% de la inversión final en el desarrollo de una nueva variedad. Para estos objetivos las empresas que se fusionan

se integran horizontalmente, es decir, con empresas que impulsaron desarrollos en áreas comunes.

A partir del año 2015 comienzan a expresarse públicamente ciertos rumores sobre nuevas fusiones de empresas multinacionales del sector agropecuario. Su confirmación se da a partir de diciembre de 2015, mes en el cual Dow y DuPont anuncian que llevarán a cabo una fusión que dará origen a una empresa valorada en U\$S 130 billones¹. En febrero de 2016, la empresa suiza Syngenta anuncia su venta a la estatal china ChemChina por U\$S 43 billones². Y, por último, en septiembre de 2016 Monsanto anuncia la aceptación de la propuesta de adquisición por parte de Bayer por un valor de U\$S 66 billones³. En menos de un año el sector de semillas e insumos agropecuarios se concentró en solo cuatro megaempresas que dominan e influyen en gran medida en el mercado agroalimentario internacional: Dow/DuPont, ChemChina/Syngenta, Bayer/ Monsanto y BASF, que si bien no se unificó con ninguna otra es la empresa que se va a quedar con todas las divisiones que se desprenden de las empresas que se fusionan, y que están obligadas a vender por las regulaciones antimonopólicas de la Unión Europea como de EEUU. Para Andrew Hecht (2016) la explicación de este segundo proceso de fusiones se debe a que el mercado de materias primas agropecuarias es por naturaleza muy volátil, ya que la oferta y la demanda, y los vaivenes de la economía mundial, influyen muy fuertemente en su precio. Desde 1960 la demanda de alimentos crece sostenidamente, debido mayormente al crecimiento de la cantidad de habitantes a nivel mundial, a lo que más adelante se suma el aumento del nivel de consumo de la población de China y la India, los dos países más poblados del planeta (BBC Mundo, 2016). Esto no ocurre con la oferta que, por los cambios en las condiciones climáticas, enfermedades de los cultivos o eventos externos relacionados a la geopolítica o a la logística no ha seguido un carácter tan lineal como la demanda, más bien ha tendido a ser irregular. Sin embargo, según sostiene el autor, desde 2012 las cosechas de trigo, maíz y soja a nivel global han sido récord, generando una gran cantidad de granos acumulados y empujando los precios a la baja. Para 2016 los precios de los tres cultivos mencionados, cuyos volúmenes explican una gran parte de la producción mundial, se encontraban en los niveles más bajos desde 2006. Este

¹ Pozzi, S. (09/12/2015). “Dow y DuPont negocian una fusión para crear la mayor química mundial”. El País.

² Pozzi, S. (14/09/2016). “Monsanto acepta la oferta de compra de Bayer y crearán un gigante mundial” El País

³ El País. (02/02/2016). “ChemChina negocia la compra del gigante de las semillas Syngenta”

fenómeno generó que los actores involucrados en la producción de granos reduzcan sus márgenes de ganancias y de inversión. Para muchos pequeños y medianos productores las consecuencias fueron la quiebra o la imposibilidad de seguir en el negocio de la producción agraria, mientras que las grandes multinacionales ligadas al sector se fusionaron entre sí.

Es interesante resaltar que desde la primera ola de fusiones que se dio a partir de 1980 ya se puede comprobar cuáles fueron las consecuencias de la reducción de la cantidad de empresas del mercado en el valor de los insumos agropecuarios. Entre 1994 y 2010, el costo de una bolsa de semillas de maíz en EEUU se cuadruplicó pasando de U\$S 65 a U\$S 300, mientras que el de una bolsa de soja se quintuplicó, pasando de U\$S 15 a U\$S 70. En el mismo período los insumos agropecuarios que representaban entre el 4% y el 8% del monto final de la venta pasaron al 14,4% (Bratspies, 2017, p.599).

De esta forma las empresas se aseguran una mayor ganancia aumentando los precios de los insumos a los productores, lo que constituye uno de los principales motivos para justificar el avance en sus intenciones de fusionarse. Antes de que se concretara la segunda ola de fusiones propuestas, el grupo de las “Big Six” (“las seis grandes”, en alusión a las seis empresas que dominaron el sector) - Ellas son BASF y Bayer de Alemania, tres empresas estadounidenses, Dow Chemical, DuPont y Monsanto, y la suiza Syngenta- ya dominaba el sector global de inversión y desarrollo en biotecnología y desarrollos químicos para la realización de insumos agropecuarios⁴. Lo que queremos hacer notar con esto es que otra de las estrategias que implican las fusiones entre empresas para salir de la crisis planteada por Hecht (2016) es el ahorro en materia de I+D. La preocupación para Schimmelpfenning, Pray y Brennan (2004) radica en el hecho de que la enorme concentración del mercado en solo cuatro compañías ya no haga necesario el desarrollo de nuevas tecnologías debido a que cada una de ellas tiene asegurada una parte del mercado. Ellos sostienen que integrando dos empresas que estando separadas desarrollaron una línea de investigación similar al unir los dos procesos los reducen a una misma línea evitando la dispersión de recursos. Hay que señalar también que debido a los grandes costos que implican los desarrollos de nuevas

⁴ Si se suman las ventas de semillas, biotecnología y productos químicos para la agricultura del año 2015, Monsanto estaría ubicada en el primer lugar con una facturación cercana a los 15.000 millones de U\$S. Syngenta se posicionaría en el segundo lugar con casi 12.800 millones de U\$S. En tercer lugar, estaría Bayer con 10.300 millones de U\$S, cuarta DuPont con 9.800 millones, quinta Dow Chemical con 6.400 millones y sexta BASF con 6.200 millones de U\$S. (Bratspies, 2017, p. 605)

variedades e insumos, son muy pocos los actores que pueden entrar en este mercado, por lo tanto, podríamos pensar que la posición dominante de estas empresas difícilmente pueda ser amenazada. Para estos autores las experiencias de fusiones pasadas ya permiten observar como la salida de nuevos productos al mercado se detiene a medida que avanza la concentración, al menos en los cultivos más importantes como la soja, el algodón y el maíz.

4. El ascenso de la economía china y su política de Going Out Agrícola.

Desde fines de los '70 la economía China evidencia un marcado dinamismo en relación a períodos anteriores. Como señala Martins (2015) el país asiático orientó su estrategia de crecimiento en la elevación de las calificaciones de su gran masa de trabajadores y en un patrón intensivo en el uso del trabajo, haciendo una gran inversión social en esferas como la salud y la educación. El establecimiento del sistema de la responsabilidad familiar en la agricultura, la creación de empresas agrícolas comunales e industriales produjeron los estímulos para el uso del trabajo cualificado y el desarrollo de la actividad gerencial con cierta autonomía. Sumado a lo anterior el Estado chino impulsa el desarrollo de sectores estratégicos y el establecimiento de “Joint-Ventures”⁵ con capitales extranjeros para la transferencia de tecnología, mediante una participación significativa en el control decisorio. Como resultado de este proceso las exportaciones de China que representaban el 10% de su PBI en 1986 pasan al 39% en 2006. Durante este período devalúa su moneda y la fija al dólar, lo que trae como consecuencia la creación de enormes superávits comerciales, financiando incluso una gran parte de la deuda norteamericana. Siguiendo con la descripción del autor, la economía china asume un alto perfil industrial respondiendo al 15% de la producción industrial mundial en 2008 y llegando, en el 2020 a representar el 30% del PBI mundial (Restivo, 2020).

Sin embargo este nuevo patrón de crecimiento generó algunas tensiones. En primer lugar la inclusión en la esfera económica de nuevos ciudadanos consumidores, que viéndose beneficiados por su incorporación al mercado de trabajo, obtuvieron una mayor capacidad de demandar bienes y servicios por un lado, y por otro trajo aparejado una transformación en las pautas tradicionales de alimentación. Otro factor de creciente

⁵ Esta palabra inglesa que significa colaboración empresarial es aplicada cuando dos o más empresas toman la decisión de introducirse en un nuevo mercado o desarrollar un negocio durante un determinado tiempo. (<https://economiatric.com/joint-venture/>)

demanda de bienes agrícolas es la industria, que comprende amplios sectores que van desde la producción de alimentos procesados y la alimentación animal, hasta el abastecimiento de la industria manufacturera y la energía. Este escenario nos permite explicar el creciente déficit de balanza comercial del sector agrícola chino a partir de 2003, llegando a su valor máximo en 2015 cuando superó los U\$S 55 mil millones (Taraborrelli y González Jáuregui, 2018). Debemos agregar a estas consideraciones otro aspecto que también incrementa la demanda de importaciones de materias primas, que es la intención del PCCh de erradicar la pobreza extrema de todas las provincias que componen su territorio para el año 2020 y que logró concretar un año antes. Este objetivo se llevó a cabo a partir de una gran inversión estatal en infraestructura básica, capacitación e incorporación de hombres y mujeres al mercado de trabajo (Restivo, 30/11/2020).

Para Latanzi (2018), el XIII Plan Quinquenal que especifica los horizontes para la etapa 2016-2020 estableció un nuevo patrón de crecimiento para la economía china. Este cambio de rumbo buscó subsanar las debilidades que mostró el país asiático tras la crisis del 2008, manteniendo como objetivo el crecimiento económico, pero con un sesgo más estable y menos vertiginoso. Por lo tanto, la estrategia del PCCh hace un énfasis mayor en el desarrollo del mercado interno como motor del crecimiento económico, relegando el peso que las inversiones y las exportaciones tuvieron anteriormente. Para el autor las bases de este nuevo patrón de crecimiento serán la demanda interna, la prioridad de los servicios frente a las manufacturas, del consumo frente a la inversión, la búsqueda de una mayor eficiencia energética y la distribución del ingreso.

A todas luces resulta evidente el desafío que enfrenta la economía china, sobre todo cuando notamos que la cantidad de habitantes a los que tiene que proveer de alimentos representa el 22% de la población mundial mientras que cuenta con el 7% de las tierras cultivables y el 6% de los recursos hídricos del mundo. Este nuevo escenario planteado tensiona fuertemente la búsqueda del autoabastecimiento alimentario del país por varias razones. En primer lugar, y a pesar del creciente aumento de la producción y la productividad del sector agrícola, la demanda crece de forma superior a la oferta, generando el crecimiento de la brecha entre estas, lo que obliga al aumento de las importaciones para suplirla, lo que ubicó a la tasa de autosuficiencia alimentaria del país en 83,4% en 2014, muy por debajo del 95% estipulado como objetivo (Latanzi, 2018). En segundo lugar, agrava el deterioro ambiental debido a la explotación intensiva de sus tierras cultivables, según el Ministerio de Protección Ambiental de China el 19,4% de

éstas últimas están contaminadas con químicos inorgánicos, más del 40% sufre algún tipo de degradación, a la vez que consume el 30% de fertilizantes y pesticidas a nivel mundial, por lo que es difícil que este nivel de sobreexplotación pueda prolongarse por mucho tiempo.

Como respuesta a este escenario, el 12 de octubre de 1992, el secretario general del PCCh Jiang Zemin sostuvo frente al Congreso del Partido la necesidad que presentaba el gigante asiático de modificar su matriz de vinculación comercial con el resto de los países, haciendo hincapié en la apertura a los mercados globales y el impulso a la diversificación del comercio exterior. Para lograrlo sería necesario “otorgar a las instituciones competentes el derecho de operar en el extranjero” (Shixue, 2017:268), permitiendo la expansión de las operaciones transnacionales y las inversiones extranjeras de las empresas chinas. A partir de ese momento comenzó la estrategia “Going Out” de China, que propuso impulsar una mayor integración del mercado local con el mundial abriendo la economía y generando el estímulo para la inversión de empresas chinas en el extranjero y profundizando, además, la investigación y cooperación técnica con otros organismos públicos o privados fuera de sus fronteras. De esta forma podrían aprovechar los mercados y los recursos presentes en el extranjero y, por otro lado, permitiría que el éxito económico de China dejara de estar atado solamente a las ofertas de inversiones de empresas extranjeras que abran fábricas en su territorio (Shixue, 2017).

La política de *Going Out* flexibilizó la posibilidad de salida de capitales nacionales al exterior que tengan como objetivo desarrollar inversiones en sectores estratégicos como la explotación de recursos naturales, el desarrollo de nuevas tecnologías, la expansión de las exportaciones de bienes y servicios, de canales financieros y el posicionamiento de sus marcas en nuevos mercados. Esta iniciativa implicó también el apoyo técnico y financiero por parte del Estado a estas empresas, demostrando el rol estratégico que juegan estas últimas en la concreción de los intereses nacionales chinos a lo largo del mundo (Lichtenstein, 2006).

Esta salida al exterior de capitales chinos también tuvo consecuencias en el plano agroalimentario. En este sentido el objetivo de la política de Going Out buscó profundizar la complementariedad entre la producción interna de alimentos y el abastecimiento externo a través de tres estrategias generales.

En primer lugar encontramos el arrendamiento directo de tierras en distintos países. En relación a esto podemos citar el artículo de González Jáuregui y Taraborrelli (2018),

donde los autores exponen que China concretó, hasta 2017, 56 acuerdos para explotar tierras en países en desarrollo, llevados a cabo en su mayoría por empresas estatales y permitiendo utilizar alrededor de 8 millones de hectáreas. Al respecto podemos señalar el caso de la empresa china Pacific Century Group que se estableció en Argentina, con inversiones en tierras por 9.085 hectáreas en los departamentos de Ceres y Villa Cañas en la provincia de Santa Fe y en el departamento de Pehuajó en la provincia de Buenos Aires, la cual se asoció con la empresa Louis Dreyfus Company.

La segunda estrategia se da a través de inversiones en empresas del sector. A partir de la compra de paquetes accionarios de compañías ya establecidas, buscó asegurarse la provisión de los recursos primarios necesarios para garantizar su abastecimiento. De forma que la estrategia que adoptó para este fin fue el establecimiento de un sistema global de producción, almacenamiento, comercialización y transporte de materias primas, constituyendo una cadena global de valor que le permitirá asegurarse el abastecimiento de productos agrícolas, tomando un rol activo en todas sus etapas y dejando de lado su postura tradicional de mero comprador. Este redireccionamiento de las inversiones que realiza China en el resto del mundo se va a centrar ahora en la fusión con capitales externos o la adquisición de empresas que ya se encontraran operando en la región, lo que le permite contar con la infraestructura estratégica y activos territoriales ya instalados. Este aspecto es importante ya que estos bienes preexistentes van a permitirle el acceso a todas las etapas de la cadena de valor, desde la siembra hasta la comercialización de los productos finales. COFCO es un claro ejemplo de lo que venimos diciendo. La corporación agroindustrial más importante de China que, a partir de 2012, anuncia su expansión en el plano internacional a partir de la adquisición de paquetes accionarios de importantes empresas relacionadas al comercio de granos y oleaginosas en América del Sur, Australia y Rusia. En el caso de Argentina la entrada de COFCO se dio a través de la compra, en primer lugar, del Grupo Noble Agri por más de U\$S 2000 millones, a través del cual logró tener acceso a su infraestructura que comprende una planta de acopio, una planta de procesamiento de granos y dos complejos portuarios en Lima (Buenos Aires) y Timbúes (Santa Fe), ambos sobre el río Paraná; esto la transformó en el principal exportador de granos y subproductos del país, entrando muy fuertemente en la competencia con rivales muy importantes y ya instalados desde hace años en el sector como ADM, Bunge, Cargill y LDC. En marzo de 2017 adquiere el 100% de la multinacional Nidera, que contaba con una gran infraestructura en cuanto a la producción, almacenaje y comercialización de granos,

oleaginosas, aceites y harinas en Argentina. A través de Nidera, COFCO se introdujo en Brasil, Europa Central y 17 países más, despejando todas las dudas que podrían haber quedado en torno al posicionamiento firme de China en el mercado global de granos, incrementando su influencia en la oferta y en la determinación de sus precios (Oviedo, 2006).

Por último debemos señalar el establecimiento de Joint-Ventures o acuerdos de cooperación con otras empresas. Aquí podemos señalar los esfuerzos de China por generar desarrollos propios en el campo de la biotecnología agropecuaria. En este campo la compra de Syngenta por parte de ChemChina junto a todos los avances en materia de investigación propios de la multinacional de origen suizo pone al gigante asiático en posición de desafiar los monopolios existentes. En este sentido podemos señalar el trabajo conjunto de empresas de capitales chinos y extranjeros en relación a la creación de nuevos eventos tecnológicos ligados al desarrollo de semillas. Al respecto podemos señalar el siguiente ejemplo: En febrero de 2019 la Secretaría de Agroindustria liderada por Luis Miguel Etchevere informó la aprobación de un nuevo evento biotecnológico para el cultivo de soja tolerante a herbicidas desarrollado por la empresa Beijing Dabeinong Biotechnology (DBN), cuyo pedido de autorización fue presentado por la empresa argentina Bioceres/Indear, que será la encargada de comercializar esta nueva semilla en el país. Este hecho constituye un hito en materia de biotecnología para China, ya que Argentina es el primer mercado en donde se aprueba una variedad desarrollada íntegramente en el país asiático. Por otro lado, constituye un paso necesario para llegar a los objetivos establecidos en la *Joint Venture* acordada entre las dos empresas. El destino de esta unión es combinar en una semilla los avances tecnológicos que vienen realizando las dos empresas por separado. En esta semilla convergen la tolerancia a la sequía y la salinidad aportada por Bioceres a través del gen HB4 y la resistencia al glifosato y al glufosinato de amonio que aporta su contraparte china.

En China, la empresa que desarrolló la soja resistente a los herbicidas mencionados integra un grupo empresarial más grande que está focalizado en la alimentación animal. Además del desarrollo presentado tiene productos de maíz para ese mercado y en América Latina apunta a lanzar sojas que se puedan sembrar en la región.

5. Profundización de las leyes de propiedad intelectual en respuesta al avance de las multinacionales chinas.

Como vemos, la política de Going Out de China expande la escala en la que operan sus empresas más importantes, generando la disputa directa con otras multinacionales que ya se desarrollaban monopólicamente en campos como el de la biotecnología agropecuaria o el comercio internacional de semillas. A continuación describiremos brevemente la respuesta que frente a este escenario lleva a cabo una de ellas, nos referimos al conflicto desatado en los puertos de la ciudad de Rosario entre Monsanto y productores agropecuarios locales. Sostenemos que esta iniciativa de la empresa expresa su intención de mantener su porción de mercado y su liderazgo monopólico en el sector a partir de la legislación en materia de propiedad intelectual.

A mediados del año 2015, aparece en la escena pública, a través de los medios de comunicación, el conflicto entre productores agropecuarios y la multinacional Monsanto a partir de la introducción en los puertos de un sistema de controles que intenta descubrir la procedencia de la soja destinada a la exportación. Este sistema se basó en el análisis compulsivo de muestras de la soja que llegaba a los puertos y establecimientos en los cuales se acopian los granos antes de ser exportados, es decir, a los últimos eslabones de la cadena de comercialización. A través de las muestras podían identificar si las semillas que iban a ser exportadas contenían los genes patentados por Monsanto, que en caso de encontrarlos procedía a cobrar una multa de hasta 15 dólares por tonelada a los productores que, habiéndolas usado, no las hayan declarado previamente. Tras varios meses de disputas judiciales entre la empresa y los productores, el ministro de Agroindustria, Ricardo Buryaile, anunció en junio de 2016 el fin del conflicto. A través de una resolución prohibió la realización de controles por parte de las exportadoras argumentando que el poder de policía siempre debe ser ejercido por el Estado y dispuso, por otro lado, que quien se haría cargo de controlar el uso de semillas fiscalizadas será el propio poder público a través del INaSe (Instituto Nacional de Semillas), entidad a la cual le asignaron 200 millones de pesos para realizar esta tarea. A simple vista, pareciera ser que quien ha avanzado más en la concreción de sus objetivos ha sido Monsanto, ya que desde que se implementó el control por parte del organismo estatal, la fiscalización aumentó a tal punto que en agosto de 2018 su presidente Juan Farinati anunció en el Congreso anual de Aapresid que el cobro por la nueva tecnología comercializada había aumentado a casi el 80% (Galindez, 2017, Punto Biz).

Si bien este episodio pareciera haber llegado a un desenlace, debemos mencionar que la tensión que subyace está lejos de resolverse. Como veremos más adelante la disputa de

fondo se da en torno a la modificación de la actual Ley de Semillas y Creaciones Fitogenéticas 20.247 del año 1973 -que a pesar del compromiso del gobierno de Mauricio Macri no ocurrió- y a la posibilidad de establecer, a través de patentes, los derechos de propiedad intelectual sobre organismos vegetales modificados genéticamente.

Para Trivi (2016), en cada etapa del capitalismo se configura una forma particular de producción agropecuaria que involucra prácticas organizativas, actores sociales, tecnologías y modalidades de regulación determinadas. Por lo cual puede observarse que al comienzo del capitalismo la forma de producción estaba ligada al latifundio extensivo y a la mecanización de la segunda revolución industrial, posteriormente en la segunda posguerra a la revolución verde, y finalmente con la globalización neoliberal al agronegocio y a la revolución biotecnológica. Cada forma de producción se impone y desplaza a otras generando una visión hegemónica que, en distintos ámbitos como el económico, el institucional o el simbólico justifica y, a la vez, forma parte de los instrumentos que mantienen la posición dominante de ciertos actores con respecto a otros. En este sentido consideramos junto con el autor que el modelo productivo del agronegocio representa un determinado esquema de organización de la producción de alimentos en el que el capital financiero y las grandes corporaciones adquieren un rol clave, y que a su vez generó todo un cuerpo de conocimientos específicos que apuntalan su despliegue. Para su desarrollo son indispensables dos pilares: en primer lugar el científico, que a partir de la aparición de la biotecnología permitió la modificación de ciertas características de las especies vegetales; y en segundo lugar el jurídico, en el que la legislación de protección de la propiedad intelectual legitima a nivel legal estos avances científicos, convirtiéndolos en un mecanismo de apropiación de la biodiversidad agrícola por parte de las corporaciones y les otorga el monopolio sobre su comercialización (Perelmuter, 2018). Estos desarrollos permitieron, en primer lugar, el aumento de los rindes agrícolas y al mismo tiempo la concentración monopólica de los insumos que la garantizan en un grupo de corporaciones de la industria semillera, a partir de la legislación internacional de la propiedad intelectual.

A lo largo del siglo XX se dieron varios intentos por alcanzar patentes sobre organismos vegetales. En algunos casos se lograron, no así en otros, hasta que a comienzos de los '60 surge la institución que hasta hoy en día se encarga de proteger los derechos de propiedad intelectual sobre semillas a nivel internacional. Estamos hablando de la UPOV (Unión para la Protección de Obtenciones Vegetales) que otorga a los

fitomejoradores el derecho de monopolio sobre una variedad concreta. Debemos destacar que el convenio que rige la UPOV se modificó en tres oportunidades: 1972, 1978 y 1991. El convenio de UPOV sancionado en 1978 (UPOV 78) prevé dos excepciones a quienes deseen hacer uso de obtenciones vegetales ya registradas sin tener la autorización correspondiente: en primer lugar, la “excepción del obtentor”, y en segundo lugar el “derechos de los agricultores”. La “excepción del obtentor” prohíbe que aquellos que tengan derechos sobre algún tipo de organismo vegetal puedan impedir a otros obtentores hacer uso de una variedad protegida para crear nuevas. Es decir que garantizan el uso de cualquier semilla a aquellos que quieran crear nuevas variedades sin tener alguna restricción o la obligación de abonar algún pago por ello. Este aspecto claramente va contra los intereses de las empresas que tienen la propiedad sobre ciertas semillas, ya que su capacidad de monopolizar ese bien tecnológico frente a otros actores que puedan llegar a presentarse como competidores desaparece. Por otro lado, el “derecho de los agricultores” le otorga la posibilidad aquellos que así lo requieran de reproducir libremente las semillas fiscalizadas obtenidas en el mercado formal siempre y cuando su destino no sea la comercialización. Este último punto es el que está en disputa en el caso que describimos anteriormente, ya que la ley de semillas vigente en Argentina garantiza el derecho de los agricultores a volver a sembrar los granos que cosechan, siendo el principal punto de disputa con las empresas semilleras que quieren cobrar un canon por cada vez que éstas son utilizadas.

Sin embargo, la modificación del marco normativo de la UPOV en 1991 posee diferencias sustanciales con el anterior, lo que implica una profundización de los derechos de propiedad intelectual en las creaciones fitogenéticas. En primer lugar, se restringen los derechos de los agricultores para el uso propio de las semillas, impidiendo su nueva utilización para siembras posteriores. En segundo lugar, otro aspecto que remarca Perelmuter, y que resulta de suma importancia, es que a diferencia de lo implícitamente adoptado por UPOV 78, no autoriza a los agricultores a vender o intercambiar semillas con fines de multiplicación con otros agricultores, habilitando a las instituciones públicas a confiscar las semillas de productores y campesinos que las guarden, intercambien y utilicen en el ámbito local y doméstico. Sumado a esto los obtentores pueden exigir el pago de regalías o algún tipo de remuneración para la utilización de las semillas que comercialice.

A partir de este punto las multinacionales semilleras buscarán modificar al interior de los países en los que se instalan la legislación en materia de semillas hacia UPOV 91,

buscando garantizar el monopolio pleno sobre los organismos vegetales y las tecnologías aplicadas a estos. Con este objetivo se dieron en los últimos años modificaciones de las legislaciones en muchos países de América Latina. En México a partir de la aprobación de la “Ley de Bioseguridad y Organismos Genéticamente Modificados” del año 2005, y la “Ley Federal de Producción, Certificación y Comercio de Semillas” del 2007; en Colombia a través de la Resolución 9.70 en 2010; los intentos en Chile a través del TLC firmado con Estados Unidos en 2003; o en Paraguay donde a partir del golpe de Estado institucional a Fernando Lugo se aprueban nuevas variedades transgénicas y se flexibilizan las medidas de sanidad relativas al uso de agroquímicos. En este sentido consideramos que la legislación enmarcada en UPOV '91, abocada a la defensa de la propiedad intelectual en materia semillas persigue el objetivo de monopolizar el dominio de los bienes tecnológicos necesarios para la actividad agropecuaria, así como también de institucionalizar las relaciones de fuerza de ciertos actores sobre otros. Por lo tanto, la modificación de la Ley de semillas en Argentina es un paso clave para consolidar el dominio de las multinacionales occidentales en general, y de Monsanto en particular sobre el mercado de insumos agropecuarios local. De esta forma no sólo se asegura una mayor apropiación de riquezas en detrimento de otros actores de la cadena productiva como pueden ser los productores o consumidores, sino la protección y salvaguarda de su posición monopólica frente al avance de las multinacionales chinas que, como observamos en apartados anteriores, comienzan a disputar su posición dominante.

5. Consideraciones finales

Como sostiene Cox (2014) el monopolio de la tecnología de punta y los recursos naturales en determinada esfera económica determinará qué fuerza social estará en condiciones de imponer su hegemonía y subordinar a las restantes. En otras palabras, podemos entender a las empresas multinacionales y al ejercicio del liderazgo económico como las herramientas que las potencias utilizan para ejercer su influencia fuera de sus fronteras. Sin embargo, además de consolidar su control también evitan que otras potencias o fracciones del capital disputen o interfieran en este proceso. Tener en cuenta este segundo aspecto es muy importante ya que el hecho de mantener a ciertos actores en un papel periférico consolida el orden que permite mantener los beneficios y ventajas conseguidos por los actores dominantes.

Como pudimos observar, las multinacionales chinas vienen ganando terreno en sectores muy concentrados y específicos de la economía mundial como el del agronegocio, amenazando el liderazgo en el sector de las empresas occidentales globales que desde las últimas décadas han logrado manejar los hilos del mercado global de semillas e insumos agropecuarios. Estas últimas se ven obligadas a generar mecanismos de resistencia frente al desafío que reciben y eligen, entre otras estrategias que serían interesantes de abordar en otras investigaciones, la profundización de las leyes de propiedad intelectual para defender su histórica posición monopólica.

Referencias bibliográficas:

BBC Mundo. (09/02/2016). “¿Cómo logró India convertirse en la nueva China de la economía mundial?”.

Bratspies, R. M. (2017). “Owning All the Seeds: Consolidation and Control in AG-Biotech”. En *Environmental Law*, Vol. 47, 2017. <https://ssrn.com/abstract=3039724>

Cohen, D. (2007). “Tres lecciones sobre la sociedad postindustrial”. Katz editores. Madrid.

Cox, R. (2014). “Fuerzas sociales, estados y órdenes mundiales: Más allá de la Teoría de Relaciones Internacionales”. Artículo publicado en la revista “Relaciones Internacionales” N° 24, Octubre 2013 – Enero 2014. Universidad Autónoma de México.

Cox, R. (2016). “Gramsci, hegemonía y relaciones internacionales: Un ensayo sobre el método”. Artículo publicado en la revista “Relaciones Internacionales” N° 31 Febrero 2016 – Mayo 2016. Universidad Autónoma de México.

Dabat, A. (2006). “Economía del conocimiento y capitalismo informático (o informacional). Notas sobre estructura, dinámica y perspectivas de desarrollo”.

Dabat, A., Hernández, J. y Vega, C. (2015). “Capitalismo actual, crisis y cambio geopolítico global”. Artículo publicado en “ECONOMIAunam” vol. 12 núm. 36. México, UNAM.

Deconinck, K. (2020). “Concentration in Seed and Biotech Markets: Extent, Causes, and impacts”. En “Annual Review of Resource Economics”. Organization for Economic Co-Operation (OECD).

Galíndez, M. (04/08/2017). “Monsanto celebra que mejoró el cobro de su nueva tecnología transgénica”. Punto Biz.

- González Jáuregui, J. y Taraborrelli, D. (2018). “La agrogeopolítica global china: implicancias para la Argentina (2003-2017)”. Trabajo preparado para su presentación en el XIII en el congreso nacional y VI congreso internacional sobre Democracia, organizado por la facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario.
- Harvey, D. (2004). El “nuevo” imperialismo. Sobre reajustes espacio-temporales y acumulación mediante desposesión. Revista Herramienta, 27, Buenos Aires.
- Harvey, D. (2004). “El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión”. Ediciones Akal. Madrid
- Harvey, D. (2007). “Breve historia del neoliberalismo”. Madrid, Akal.
- Hecht, A. (2016). “Consolidation in the Agricultural Sector”. En <https://perma.cc/B3BE-WBXP?type=image>
- Howard, P. (2015). “Intellectual Property and Consolidation in the Seed Industry”. En revista “Crop Science” N° 55.
- Latanzi, R. (2018). “La política global de China en el marco de su estrategia de seguridad alimentaria: su vinculación con Argentina a través de la cooperación, el comercio y las inversiones”. Trabajo preparado para su presentación en el XIII en el congreso nacional y VI congreso internacional sobre Democracia, organizado por la facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario.
- Lichtenstein, D. (2006). “China y su estrategia del «Go Out»: «La disminución del rol del Estado y la emergencia del Mercado dentro de la política de reforma y apertura»”. En “Las tesinas de Belgrano“ N° 223. Universidad de Belgrano. Buenos Aires.
- Martins, C. E. (2015). “El sistema-mundo capitalista y los nuevos alineamientos geopolíticos en el siglo XXI: una visión prospectiva”, en M. Gandásegui, C. Martins y P. Vommaro (coords.). Soberanía, hegemonía e integración de las democracias en revolución en América Latina (pp. 1950). Quito: Editorial IAEN.
- McDougall, P. (2011). “The cost and time involved in the discovery, development and authorization of a new plant biotechnology derived trait”. Vineyard Business Centre. Reino Unido.
- Ornelas, R. (1995). “Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista”. En el libro “Producción estratégica y hegemonía mundial.”. 1º edición. Siglo XXI editores.

- Ornelas, R. (2000). “Las empresas transnacionales y el liderazgo económico mundial. Balance y perspectivas”. CLACSO. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/cecena/ornelas.pdf>
- Ornelas, R. (2010). “Las empresas transnacionales, pilares de la hegemonía estadounidense”. En “Ensayos de economía” N° 37. UNAM, México.
- Oviedo, E. (2006). “China: visión y práctica de sus llamadas “relaciones estratégicas”. Estudios de Asia y África. N° 131. 385-404. El Colegio de México.
- Perelmuter, T. (2018). “Propiedad intelectual en semillas: los dispositivos del cercamiento jurídico en Argentina”. Mundo Agrario, 19(42), e099.
- Restivo, N. (15/03/2020). “La influencia global china”. Página 12. <https://www.pagina12.com.ar/252942-la-influencia-global-china>
- Restivo, N. (30/11/2020). “El adiós a la indigencia”. Dangdai. <https://dangdai.com.ar/2020/11/30/17794/>
- Schimmelpfenning, D., Pray, C. Y Brennan, M. (2004). “The Impact of Seed Industry Concentration on Innovation: A Study of US Biotech Market Leaders”. Agricultural Economics. 30. 157-167. 10.2139/ssrn.365600. https://www.researchgate.net/publication/4741010_The_Impact_of_Seed_Industry_Concentration_on_Innovation_A_Study_of_US_Biotech_Market_Leaders
- Shixue, J. (2017). “La inversión china en América Latina: características, mitos y prospectos”. http://www.redalci-china.org/monitor/images/pais/ALC/investigacion/256_ALC_2017_IEDChinaALyC.pdf
- Taraborrelli, D. y González Jáuregui, J. (2018). “La agro-geopolítica global de China: implicancias para la Argentina (2003-2017)”. En revista “Realidad Económica” N° 316, p. 39-68. Buenos Aires.
- Trivi, N. (2016). “La Ley de Semillas en Argentina: La disputa por el control y el futuro de la agricultura”. En “Geopolítica(s). Revista de estudios sobre espacio y poder”.