
Fernando Eguren

LA EXPANSIÓN DE LA AGROINDUSTRIA COMO MODELO DE MODERNIZACIÓN AGRARIA

La expansión de los agronegocios y su creciente influencia es un fenómeno global, y el Perú lo ilustra en su dimensión nacional

La gran agroindustria exportadora en el Perú mantiene un alto prestigio. Es percibida como el rescate del supuesto desastre en el que la reforma agraria dejó la agricultura, como el ideal de la modernización en el mundo globalizado: eficiente, competitiva, creadora de empleo formal, solvente participante del mercado global de alimentos de alto valor. Sin embargo, este modelo de agricultura industrializada de gran escala, que se ha ido expandiendo en el mundo en las últimas décadas, es objeto de controversias en muchos países, incluyendo los Estados Unidos de América y otras naciones desarrolladas del hemisferio norte. Este artículo es un intento de introducir algunos tópicos de esta controversia y provocar una mirada más crítica y menos autocomplaciente de la experiencia peruana.

DE LA REFORMA AGRARIA A LA GRAN AGROINDUSTRIA DE EXPORTACIÓN

El mundo rural en el Perú sufrió bruscas y radicales transformaciones en el último medio siglo. Podemos diferenciar tres momentos principales. El

primero fue la reforma agraria gestada durante la década de 1950. En efecto, al inicio de su gobierno, en 1956, el presidente Manuel Prado creó la Comisión por la Reforma Agraria y la Vivienda. El golpe de Estado militar que lo desplazó del poder en 1962 dio, ese mismo año, la Ley de Bases de la Reforma Agraria y, al año siguiente, la primera Ley de Reforma Agraria, el Decreto Ley 14444, cuya aplicación se limitó al convulsionado valle de La Convención, en el Cusco. Un par de años después, en 1964, el gobierno de Fernando Belaunde promulgó otra Ley de Reforma Agraria, débilmente ejecutada debido a las resistencias de un Congreso opositor controlado por la alianza entre el APRA y la Unión Nacional Odrriista. Desplazado Belaunde por un nuevo golpe militar, en 1968, el gobierno del general Juan Velasco dictó la Ley 17716, cuya aplicación daría lugar a una de las reformas agrarias más radicales del continente. Fue ejecutada entre 1969 y 1975. Se expropiaron alrededor de 10 millones de hectáreas, que fueron adjudicadas principalmente a empresas asociativas —cooperativas agrarias, sociedades agrícolas de interés social— y a comunidades. Además de la reforma de la propiedad, el Estado intervino fuertemente en la economía agraria: en el financiamiento, en la comercialización de la producción y de los insumos, en las exportaciones e importaciones, en la regulación de precios de algunos alimentos.

El segundo momento se inició en 1975 con la caída del general Velasco y su reemplazo por el general Morales Bermúdez, quien, durante lo que restó de la década, desactivó esta y otras reformas emprendidas por su antecesor. Este período, a lo largo del cual el Estado estimuló la disolución de las empresas asociativas, continuó en el segundo gobierno de Fernando Belaunde (1980-1985) y el primero de Alan García (1985-1990). La liquidación de las organizaciones creadas por la reforma agraria se extendió, sobre todo por iniciativa de los propios beneficiarios. Durante todos esos años hubo un vacío de liderazgo capaz de orientar hacia el futuro el sentido de la modernización agraria.

El tercer momento se inaugura en el contexto de las políticas neoliberales adoptadas por el primer gobierno de Alberto Fujimori (1990-1995), en el que el Estado se esmeró, con éxito, en fomentar y apoyar un nuevo liderazgo, desarrollando y consolidando, hacia mediados de la década de 1990, un sector empresarial agroexportador. Para tal efecto, aprobó varias normas que borraron todo rezago de la legislación de la reforma agraria, allanando así el camino hacia la concentración de la propiedad de las férti-

les tierras de la costa. Complementariamente, el Estado realizó importantes inversiones en obras de irrigación para ampliar la frontera agrícola en esa región, destinándose las nuevas tierras a dicho sector exportador. Entre otras medidas complementarias, estableció un régimen laboral en extremo flexible y de menor costo en comparación con el de otros sectores económicos formales.

Este sector exportador se ha convertido, en las últimas décadas, en la parte más dinámica y, de acuerdo con ciertos criterios (ampliación de áreas, incremento constante de los volúmenes y valor de exportación, modernización tecnológica), más exitosa del agro peruano. Está asentado principalmente en algunos valles de la región costera. Su núcleo está constituido por un número relativamente pequeño de grupos económicos con intereses diversificados, y por empresas de gran extensión. Ya en el 2012, 42 empresas que tienen más de mil hectáreas de extensión poseían, en conjunto, 247 588 hectáreas, y ocupaban alrededor de un tercio del total de tierras de cultivo de la región (Fano, 2012). Son varios los grupos económicos propietarios de extensiones mayores a las 10 mil hectáreas; el más grande es Gloria, dueño de cerca de 100 mil hectáreas, superficie que supera largamente la que poseía el mayor terrateniente costeño de antes de la reforma agraria, el grupo Gildemeister, propietario del complejo azucarero Casa Grande. Nuevos proyectos de irrigación o ampliación de los ya existentes —entre ellos la tercera etapa de Chavimochic y la segunda de Majes-Siguas— aumentarían el área controlada por estos grupos, la que podría extenderse sobre más del 40% del área irrigada de la costa (Eguren, 2021a).

Este sector agroexportador ha logrado persuadir a los tomadores de decisión y a la opinión pública de que el modelo de modernización que ellos promueven y practican es el que más conviene al país, el más eficiente y competitivo. Los argumentos que sostienen estas calificaciones son, sin duda, destacables; entre ellos, el incremento, año a año, del valor de las exportaciones agrarias (el más alto, después de las exportaciones de productos mineros), la adopción de tecnologías de última generación, la creación de puestos de trabajo y el cambio del paisaje de partes del territorio, antes áridas y desérticas, ahora extensos mantos verdes cultivados. Sin embargo, apenas si se menciona que este éxito ha sido generosamente promovido y sostenido por aportes del Estado a través de subsidios (en la venta de las nuevas tierras [Eguren, 2018]

y en un régimen tributario favorable), servicios fitosanitarios (Servicio Nacional de Sanidad Agraria – Senasa), infraestructura de transporte y otros, y en apoyo institucional estatal a través de delegaciones comerciales en el extranjero.

La primera señal masiva y estridente de que el modelo agroexportador tenía fisuras fue las movilizaciones de asalariados de las empresas agroindustriales de los valles de Ica, en el sur, y de Virú, en el norte, a fines del año 2020, en protesta por las precarias condiciones laborales y los bajos salarios. Los empresarios se apresuraron a declarar que los empleadores que incumplían las normas laborales y acudían a la tercerización, los *services*, eran la excepción. Sin embargo, desde años antes informes realizados por misiones extranjeras en el valle de Ica, uno de los más importantes en la agroexportación, dieron cuenta de que los graves problemas laborales estaban bastante generalizados (Eguren, 2021b). Un informe de la Comisión Internacional de Juristas, con sede en Ginebra, concluyó después de varios días de estadía en el valle de Ica, que:

Las condiciones de trabajo en la agricultura de exportación en el Valle de Ica son deplorables y claramente constituyen un ejemplo de trabajo precario y no acorde con los estándares internacionales en materia de derechos del trabajador y otros derechos sociales. (Comisión Internacional de Juristas, 2014, p. 36)

A pesar de esto, altos funcionarios del gobierno izquierdista del presidente Pedro Castillo han declarado en repetidas ocasiones su voluntad de continuar con las políticas de irrigaciones, aun cuando han contribuido en gran medida a la concentración de la propiedad de tierras agrícolas y de los derechos de agua en pocas manos. En esto no difiere de otros gobiernos de izquierda de la región, ninguno de los cuales ha cuestionado el poder del agronegocio (Vergara y Kay, 2018).

LA AGROEXPORTACIÓN Y LA CONCENTRACIÓN DE LA TIERRA EN AMÉRICA LATINA

El dominio de grandes empresas agrícolas —muchas de ellas exportadoras— sobre amplios espacios rurales no es, claro está, un fenómeno solo peruano ni latinoamericano. Está ocurriendo en un gran número de países del globo. En América Latina y el Caribe hay las que se han creado en

las últimas décadas, pero también están los latifundios tradicionales que arrastraban rasgos semif feudales, que se fueron modernizando a lo largo del siglo pasado, en un proceso que Lenin llamaría el camino prusiano, o *junker*, de desarrollo del capitalismo agrario (García Sayán y Eguren, 1980). Referencias obligadas para conocer los procesos más recientes en América Latina son los estudios realizados por la FAO en 17 países de la región (Soto y Gómez, 2012; 2014). Estos señalan que el acaparamiento de tierras «ocurre contra el trasfondo de la corriente neoliberalista que se ha extendido» en la región latinoamericana, en donde se constata la existencia de «políticas agrarias no redistributivas que ocasionan una (re) concentración de tierras y un esquema de producción que no garantiza el alimento ni protege a la naturaleza» (Soto y Gómez, 2014, p. 20).

La afirmación de que hay una asociación positiva entre el tamaño del predio y la eficiencia técnica y económica —asociación cada vez más cuestionada, como veremos más adelante— data de hace más de un siglo. En su célebre libro *La cuestión agraria*, Karl Kautski (1899), originalmente publicado en 1899, observa que hay una relación entre el tamaño del predio y su tecnificación. «Una de las mayores ventajas de los latifundios sobre las pequeñas explotaciones —afirma— consiste en la posibilidad de una unión completa y fecunda de la industria y la agricultura» (p. 281). Refiriéndose a las condiciones de Europa central de la época —fines del siglo XIX—, estima que solo a partir de una extensión de 80-100 hectáreas «puede organizarse... una explotación moderna, según principios científicos» (p. 108). Observa, sin embargo, que existen límites de extensión, más allá de los cuales las ventajas de las economías de escala desaparecen. Para lo que era el desarrollo tecnológico de esos años:

... en agricultura, a cada expansión de la explotación, en igualdad de otras condiciones, en particular si el método de cultivo no cambia, significa que una mayor *extensión del terreno* explotado ocasiona mayor pérdida de material, mayor gasto de fuerza, de medios y de tiempo para transportar material y obreros. (Kautski, 1899, p. 155; cursivas añadidas)

Sobre la industrialización de la agricultura, Kautski apunta que:

El modo de producción capitalista se desarrolla ... en primer lugar en las ciudades, y en la industria. Lo más frecuente es que la agricultura escape a su acción durante mucho tiempo. *Pero el desarrollo industrial tiende ya a dar otro carácter a la producción agrícola.* (Kautski, 1899, p. 13; cursivas añadidas)

En los países del norte la agricultura cambió considerablemente en la década de 1950. Encabezados por los Estados Unidos, se intensificó y diversificó la utilización de maquinarias —para lo cual se requerían inversiones importantes— y de insumos químicos. Se multiplicaron las empresas agrarias de mayor tamaño y, para subsistir, los agricultores medianos y pequeños tuvieron que formar cooperativas o buscar fuentes complementarias de ingreso. Estas empresas, además, eran frecuentemente la rama agrícola de conglomerados diversificados en varios sectores económicos.

LA AGROINDUSTRIA (LA AGRICULTURA CORPORATIVA)

Como precisa Stofferahn (2006), la agroindustria (*industrial farm*, o granja industrial) es un concepto de tipo ideal, un constructo, un extremo de un *continuum* cuyo otro extremo es la granja familiar (*family farm*), «en la que el hogar agrícola posee y controla la mayoría de los factores de producción agrícola, la tierra, la mano de obra, el capital, la tecnología y la gestión» (p. 5). La agroindustria se refiere, así, «a una unidad de producción no basada en el hogar, con propiedad y control ausente sobre los factores de producción». Por el contrario, «las granjas industrializadas tienen una división del trabajo entre propietarios, gerentes y mano de obra con diferentes grupos de personas asignados a diferentes posiciones en el proceso de producción», y suelen ser «propiedad de un grupo de personas, administradas diariamente por otra persona o grupo y trabajadas por otro grupo más».

El término «agronegocio» suele ser utilizado frecuentemente como un equivalente al de empresa agroindustrial. Es el caso de Olarte Alsina, quien al definirlo agrega varios rasgos que suelen acompañar a la agroindustria:

... se define críticamente a los agronegocios como una agricultura corporativa y de hacienda, fomentando el uso de maquinaria agrícola, fertilizantes y alimentos genéticamente modificados (OGM), que envuelve el uso de enormes extensiones de tierras propias/particulares operadas por grandes corporaciones y en las que el alimento producido es utilizado para propósitos globales y transportado cientos o incluso miles de millas (Paxton, citado por Trevors y Saier, 2010). Esta concepción reafirma que los agronegocios se orientan a una agricultura de gran escala, siendo diferente la defini-

ción para la agricultura de pequeña escala, que tiene un enfoque sostenible. (Olarte, 2012, p. 35)

Los agronegocios han evolucionado con el tiempo. No siempre fueron designados con ese nombre. El término *agribusiness* fue introducido el año 1957 por John H. Davis y Ray A. Goldberg (1957) en una publicación que fue resultado de una iniciativa del Harvard Business School, el cual «lanzó un programa de agricultura y negocios con el objetivo de conducir estudios sobre las relaciones entre la industria y la agricultura» (Rust, 1957, p. 1042). Davis y Goldberg constataron que, a pesar de la estrecha relación entre agricultura y los negocios, no había una palabra que describiese sus funciones interrelacionadas, razón por la que acuñaron el término *agribusiness* (agronegocios), el cual definieron como:

[...] la suma total de todas las operaciones comprendidas en la manufactura y distribución de insumos; las operaciones productivas de la granja (*farm*); y el almacenamiento, procesamiento y distribución de las *farm commodities* y los items producidos para ellos. (p. 2)

Debido a esto, los llamados «problemas de la agricultura» (*farm problems*) que experimentaban los segmentos de alimentos y fibras de la economía debían ser más considerados de naturaleza de agronegocio que de agricultura propiamente dicha.

No tardó mucho para que el concepto de agronegocio fuese vinculado a la marginación o destrucción de la economía familiar. Ingolf Vogeler, profesor de Geografía y Antropología de la Universidad de Wisconsin, sostuvo que el agronegocio había eliminado la naturaleza competitiva de la agricultura, en un texto con el sugerente nombre *El mito de la agricultura familiar. El dominio del agronegocio en la agricultura de los Estados Unidos*, que en su momento suscitó controversias (Vogeler, 1982). «La concentración del poder económico y político en la agricultura, con la intervención y apoyo del Estado, transforma el modelo de libre empresa en una ilusión» (p. 4). El ideal de la agricultura familiar, que formaba parte del folclore norteamericano desde el siglo XVIII, se transformó en el mito de la agricultura familiar.

Hace cinco décadas, *The New York Times* informaba, en tono de advertencia, cómo grandes corporaciones de otras ramas económicas ampliaban sus intereses en la agricultura y la ganadería. Así, la International Telepho-

ne and Telegraph (ITT) estaba involucrada en la producción de jamones, la empresa de transportes Greyhound en el procesamiento de carne de pavos, y la empresa de seguros John Hancock en la venta de soja. Los argumentos de *The New York Times* siguen siendo utilizados por muchas instituciones, personalidades y parte de la opinión pública estadounidense:

La agricultura corporativa amenaza con un cambio de poder definitivo en las zonas rurales de América, un cambio en el control de la producción de alimentos y fibra lejos de los agricultores independientes, un cambio de control de las economías de las pequeñas ciudades lejos de sus ciudadanos. (The New York Times, 5 de diciembre de 1971)

Más que en otros países, los agronegocios corporativos en los Estados Unidos controlan una buena parte de la actividad sectorial. La oposición a la agricultura corporativa ha dado lugar en ese país a la dación de normas y leyes que restringen la presencia de corporaciones. En ocho estados de la unión existen leyes —varias de ellas aprobadas en sendos referendos— que limitan o prohíben las corporaciones agrarias: Oklahoma fue el primer estado que emitió, en 1907, una ley que prohibía o limitaba la presencia de corporaciones en el campo. Años después, otros estados seguirían: Nebraska (1982), Dakota del Sur (la primera, de 1974, fue dejada sin efecto; en 1998 se promulgó otra), Dakota del Norte (1932), Wisconsin (1973), Minnesota (1973), Kansas (1995), Missouri (1994) e Iowa (1990). Todos ellos, ubicados en el Medio Oeste de Estados Unidos, forman parte del llamado cinturón del maíz (*corn belt*). Algunas de estas leyes son más restrictivas que otras; por ejemplo, limitan o prohíben específicamente a las corporaciones extranjeras. Estas normas no han dejado de ser cuestionadas por supuestamente ir contra la libertad de mercado y violentar normas constitucionales. Sin embargo, luego de modificaciones en algunos casos, siguen vigentes.

LA DEFENSA DE LA AGRICULTURA CORPORATIVA

La agricultura corporativa tiene también sus defensores. Wittmaack, profesor de la Universidad de Iowa del Norte, asevera, refiriéndose a los Estados Unidos, que las críticas a las corporaciones agrarias no tienen fundamento (Wittmaack, 2006). Sus argumentos, sin embargo, están más dirigidos a las corporaciones pecuarias que a las agrícolas, pues en aquellas «la tecnología

puede reducir la variabilidad de las fuerzas de la naturaleza. ... Los productores pecuarios han sido capaces de eliminar el papel que la naturaleza juega en la producción» (p. 53).¹ En cambio, la actividad propiamente agrícola sí está sujeta a «choques aleatorios y estacionales» que impiden un flujo regular y previsible del volumen y calidad de la producción.²

El autor cuestiona que las corporaciones hayan sido la causa de la reducción del número de establecimientos familiares en los Estados Unidos, como sostienen los críticos del agro corporativo. Afirma que esta reducción obedece, más bien, a la necesidad que tienen los productores de reducir los costos de producción por unidad producida para mantenerse en el mercado, para lo cual requieren de economías de escala que aprovechan mejor las nuevas tecnologías.³ Por esa razón requieren ampliar las áreas, desplazando a los más pequeños. Wittmaack (2006) reconoce, sin embargo, que:

contra lo que se cree comúnmente, los subsidios [públicos] tienden a ser dirigidos a las explotaciones agrícolas más grandes. Como resultado, los subsidios gubernamentales son a veces referidos como «bienestar corporativo» (*corporate welfare*). Las empresas agrícolas de granos más grandes reciben los subsidios mayores. (p. 55)

1 Esta afirmación debe ser contrastada con las críticas cada vez más contundentes a las condiciones inhumanas de crianza de los animales, sobre todo en las industrias avícola y porcina, que caracterizan a mucha de la agricultura corporativa. Los mercados de consumo son cada vez más sensibles a las condiciones en las que se desenvuelve la crianza pecuaria. En 2012, la Unión Europea prohibió que las gallinas ponedoras sean encerradas en jaulas más pequeñas que una hoja de papel A4. La prohibición se extendió también a la práctica de cortar los picos de las aves apenas nacidas, para evitar que se picoteen entre sí (*The Guardian*, 2012).

2 A diferencia de en los Estados Unidos, en el Perú, y en muchos otros países, las corporaciones están involucradas en la producción agrícola principalmente, sobre todo en cultivos permanentes y en cultivos extensivos como la soja. En el Perú, la intervención de los agronegocios en la producción pecuaria se da más en la avicultura que en ganadería mayor (vacuna, porcina). El mayor porcentaje del ganado vacuno y porcino está en manos de explotaciones de escala familiar.

3 No hay consenso respecto de que las economías de escala sean necesarias en la agricultura como pueden serlas en otros sectores económicos. En cuanto a las tecnologías, no es posible generalizar que favorezcan las economías de escala, pues las hay que se adecúan sin problemas a la agricultura de pequeña escala. Al respecto, véanse, más adelante, los argumentos de Binswanger et al. (2009). Mondal y Basu (2009), por ejemplo, destacan los esfuerzos de países en los que predomina la agricultura familiar para adecuar la agricultura de precisión a sus propias realidades. Estos autores distinguen entre *Soft Precision Agriculture* (información obtenida por observación directa) y *Hard Precision Agriculture*.

Sostiene, más aún, que quizá estos subsidios serían una de las razones de la presencia de corporaciones en la producción de granos.

Además, cuestiona el que las corporaciones agrarias debiliten las economías locales al adquirir insumos y servicios fuera del área de la localidad, pues —afirma— lo mismo ocurre con la agricultura familiar en la medida en que va modernizándose tecnológicamente. Este es un buen punto. En efecto, en un contexto de presencia mayoritaria de agricultura familiar, en la medida en que se «moderniza», irá adquiriendo los insumos no de pequeños negocios locales, sino de grandes proveedores, lo que afecta la economía local. Pero el autor no considera variables que pueden tener incidencia sobre las dinámicas socioeconómicas locales, como demográficas y de ingresos económicos. La agricultura corporativa contribuye a los procesos emigratorios (pues requiere menos mano de obra por unidad de superficie), mientras la familiar ayuda a retener a la población.⁴ Por otro lado, es de esperar que los ingresos familiares de la agricultura familiar sean superiores a los de las familias de los asalariados de las agrocorporaciones. Y esto es muy importante para las economías locales.

LA INFLUENCIA DE LAS CORPORACIONES EN LOS TERRITORIOS

El impacto social y económico de las corporaciones en los territorios donde operan son de primera importancia, pues influyen sobre el tipo de sociedad que se va construyendo, su carácter más o menos democrático, más o menos equitativo, con mayor o menor fortaleza institucional. Como veremos más adelante, no es lo mismo un territorio dominado por un puñado de grandes corporaciones que uno en el que la pequeña y mediana agricultura

4 En el caso del Perú, muchas de las más grandes corporaciones se han instalado en áreas escasamente pobladas pues eran tierras eriazas que, gracias a las grandes obras de irrigación, se han convertido en productivas. El acceso a mano de obra ha requerido importantes movimientos migratorios provenientes de áreas rurales empobrecidas. Si bien es cierto que los trabajadores asalariados demandados por estas corporaciones pueden haber mejorado significativamente sus ingresos, sobre todo aquellos que brindan estabilidad, los impactos sociales (nuevos asentamientos humanos con condiciones deplorables, familias desarticuladas, obstáculos a la formación de sindicatos, etcétera) no deben ser desdeñados.

es hegemónica. Esta preocupación a menudo es soslayada por un discurso pro agronegocios que solo destaca y difunde sus aspectos positivos (aunque algunos de estos aspectos positivos no lo son tanto si uno los analiza más de cerca y va más allá de términos llenos de significaciones ocultas, como *eficiencia y competitividad*).

Walter Goldschmidt, quien llegó a ser presidente de la American Ethnological Society (1969) y de la American Anthropological Society (1976), analizó las externalidades socioeconómicas negativas de la gran propiedad. En la primera mitad de la década de 1940 realizó un estudio en el que comparó los impactos de la gran propiedad agraria en dos comunidades urbanas —Arvin y Dinuba—, ambas incrustadas en territorios rurales, en el estado de California (Goldschmidt, 1978). La primera estaba rodeada de empresas agrarias de gran tamaño, en buena medida controladas por corporaciones; empresas familiares rodeaban la segunda. En ambos casos practicaban una agricultura intensiva, orientada totalmente al mercado, altamente especializada, intensiva en capital. La diferencia en la escala de las operaciones permitió al autor observar los efectos del tamaño en el carácter y la calidad de vida de la comunidad. Culminada la investigación, el autor resumió las principales diferencias sociales entre Arvin y Dinuba. En Arvin, más personas dependían del salario que de ingresos de sus propias empresas, y las condiciones generales de vida, tanto objetivas como subjetivas, eran peores. La estabilidad de la población era también menor. La apariencia de las casas y de los locales públicos e infraestructura física dejaba mucho que desear. Los servicios sociales comunales y los servicios sociales eran más pobres, como también lo eran las escuelas y los parques. Había menos organizaciones al servicio tanto de los pobladores como de la comunidad como un todo, y un número menor de instituciones religiosas. Las expresiones de lealtad a la comunidad eran menos frecuentes, y la comunidad tomaba menos decisiones sobre los propios asuntos comunales y, cuando lo hacía, había menor participación de la población. Se observó un grado mayor de segregación social y de distanciamiento entre los diferentes grupos de la comunidad. Finalmente, había menor comercio minorista, menos establecimientos comerciales, y menor intercambio de aquellas mercancías que ocupan un alto nivel como valores sociales.

Los resultados del estudio crearon una conmoción en la que estuvo involucrado el propio Congreso de los Estados Unidos, varios de cuyos miembros exigieron que fuera desechado y no publicado. Finalmente, las resistencias fueron vencidas y su difusión causó un gran impacto.

En el 2002, una revisión de estudios que relacionaban la estructura de la agricultura y de la industria con la comunidad, realizados durante varias décadas posteriores a la investigación de Goldschmidt, convalidó sus hipótesis (Peters, 2002).

OCHO DÉCADAS DESPUÉS

En tiempos más recientes, ocho décadas después del estudio de Goldschmidt, el diario inglés *The Guardian* recogió los testimonios de granjeros del estado de Iowa que ilustran con sus casos individuales —dramas personales y familiares— los continuos avances de las corporaciones y sus efectos destructores no solo sobre la agricultura familiar sino también sobre los pueblos rurales:

En los últimos 20 años, en donde estoy, la cría de cerdos independiente simplemente desapareció en silencio cuando llegaron las empresas. ... Vivo en una colina. Puedo ver a siete familias de agricultores, personas con las que mis hijos fueron a la escuela. Se han ido todos ahora. Mi condado tiene 11 pueblos pequeños, y es casi como si pudiera mirar hacia atrás a cámara lenta y simplemente ver cómo los negocios cambian y desaparecen. Nos hemos vuelto más pobres. Nuestras comunidades están básicamente destrozadas y en más de una manera económica, también socialmente. (McGreal, 2019)

La consolidación de la presencia de las corporaciones agrarias correspondería a lo que algunos autores consideran el tercer régimen alimentario de la historia moderna. El primero, que se extendería entre los años 1870 y 1920, estaría caracterizado por contextos coloniales (o poscoloniales, en el caso de América Latina) y tendría a las plantaciones de exportación como entidad económica dominante en el campo, en las que predominaban tecnologías tradicionales. El segundo se iniciaría con la Segunda Guerra Mundial, y se prolongaría hasta los inicios de la década de 1970. Es el período de dominio de los Estados Unidos de América, de la revolución verde y de la expansión de las empresas agroindustriales. En la década de 1980 habríamos ingresado en un tercer período, el de un mundo globalizado en el que Estados Unidos comparte el liderazgo con la emergente China, en el que se consolidarían las corporaciones transnacionales y en el que la biotecnología irrumpe como una alternativa potente y controversial a la agroindustria convencional (Niederle, 2018, pp. 33 y ss.).

AGRONEGOCIOS Y CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD

Si bien no todo agronegocio es necesariamente un latifundio, existe una relación, sobre todo si son corporaciones. Aquí es preciso adelantar algunas hipótesis: a) en un contexto en el que las economías nacionales son cada vez más dependientes de los mercados globales, abastecerlos oportunamente puede estar vinculado al logro de ciertas economías de escala;⁵ b) como sugieren Binswanger et al. (2009), hay una relación entre los agronegocios de gran escala y poder, en el sentido de que la rentabilidad de las inversiones que movilizan dependen en buena medida de políticas públicas favorables más que a la eficiencia; c) los agronegocios, en la medida en que persiguen la mejor relación costo-beneficio, reducen la actividad agrícola a la producción de mercancías, sin asumir los costos de externalidades negativas sobre el ambiente, como el mantenimiento de la calidad de los suelos y de la biodiversidad; d) la propiedad de grandes extensiones de tierra fértil les permite la captación de mayores rentas de la tierra.⁶

La asociación entre el agronegocio y su tendencia a la concentración de la propiedad de la tierra queda palmariamente demostrada en la serie de estudios realizados por encargo de la representación regional de la FAO para América Latina y el Caribe a la que se ha hecho referencia antes.

El contexto de la realización de estos estudios fue la preocupación por la acelerada adquisición masiva de tierras, particularmente en África y Asia y en algunos países de América Latina, por corporaciones internacionales, instituciones financieras y gobiernos de algunos países con relativa escasez de tierras de cultivo. El factor que activó este proceso de acumulación de tierras fue el incremento inesperado de los precios internacionales

5 «La gran agricultura está mejor situada para abastecer un mercado global, que requiere un flujo constante de productos a lo largo de todo el año, independientemente de la estacionalidad y de la distancia a la que se debe enviar» (National Geographic, 2018). Este es el argumento a la inversa del planteado por Kelsey Nowakowski para la agricultura familiar, a la que le es difícil abastecer los mercados externos.

6 La renta será tanto mayor cuanto mayor sea la fertilidad de los suelos. En el caso peruano, las grandes irrigaciones permiten a los agronegocios de exportación el acceso regular al agua, lo cual contribuye a maximizar la fertilidad de los suelos y, por tanto, la renta que capturan.

de algunos alimentos de importancia estratégica en los años 2007 y 2008, que sembró dudas sobre la capacidad de los mercados para resolver situaciones de escasez, poniendo en riesgo la seguridad alimentaria de países con insuficientes tierras de cultivo. Esta situación estimuló también el ánimo especulativo de instituciones financieras ante la previsible disminución de suelos fértiles, dada la demanda creciente de alimentos causada por el crecimiento demográfico y el rápido incremento de la capacidad adquisitiva de centenares de millones de personas. También contribuyeron a esta carrera de adquisiciones la difícil situación de las finanzas internacionales —que encontraban en la tierra un activo más seguro—, la crisis energética y los impactos anticipados del cambio climático (Borras et al., 2011). Este proceso fue bautizado con el nombre de *land grabbing*, cuya traducción aproximada es “arranchar la tierra” o “acaparar la tierra”. Los estimados sobre las hectáreas que fueron materia de transacciones fueron muy variables (desde 20 millones de hectáreas según el International Food Policy Research Institute [IFPRI] hasta 45 millones, según el Banco Mundial [Borras, et al., 2013]). Muchas de estas ventas fueron posibles gracias al desplazamiento violento de campesinos y la corrupción de los gobiernos vendedores. No fue de sorprender que la FAO, el organismo internacional que vela por la producción de alimentos y la situación alimentaria mundial, viese con alarma este proceso.

Quien fuera relator de la Organización de las Naciones Unidas sobre el derecho a la alimentación, Olivier De Schutter, afirmaba, a propósito de ese derecho, que había tres grandes problemas de las grandes inversiones agrarias. El primero, que los inversionistas utilizan el suelo de modo tal que resulta en un tipo de explotación que impacta mucho menos en la reducción de la pobreza que si el acceso a la tierra y al agua fuese en beneficio de comunidades agrícolas locales. En segundo lugar, que estas inversiones privilegian la producción para la exportación, lo cual hace a los países que las acogen más vulnerables a los *shocks* de precios. Finalmente, la titulación de los predios, que suele ser considerada como la mejor y mayor garantía para confirmar los derechos sobre la tierra, tiene una faz oscura, pues al mismo tiempo contribuye al desarrollo del mercado de tierras —a la conversión del suelo en mercancía— y expone al propietario, sobre todo si es pequeño, al riesgo de perderlo (De Schutter, 2011).

El *land grabbing* no llegó a América Latina con la intensidad con la que lo hizo en Asia y África, aunque hubo importantes compras de tierras

por empresas extranjeras en Brasil, Argentina y Uruguay, pero sí atrajo la atención hacia lo que en la región ha sido una constante histórica: la gran concentración de la propiedad de la tierra de uso agrícola. Luego de las décadas de 1960 y 1970, en las que las reformas agrarias se mantuvieron en lo alto de las agendas políticas, la concentración de la tierra salió de los debates públicos. La ocurrencia del *land grabbing* contribuyó a un retorno del interés en el tema, como lo muestra la iniciativa del representante regional de la FAO, José Graziano da Silva,⁷ por conocer el estado de la cuestión en la región. Como ya fue mencionado, fueron analizados en total 17 países de América Latina y el Caribe.⁸ Aunque de manera diferenciada, la concentración está presente en todos ellos. Da Silva puso este tema como prioritario en la Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, «ya que se trata de una región donde los niveles de desigualdad son mayores a los que se observan en los otros continentes» (Soto y Gómez, 2012, p. 7).

CUANTO MÁS GRANDE, ¿MÁS COMPETITIVO?

Una de las razones por las que defensores y promotores de los agronegocios exportadores justifican la gran escala territorial de sus operaciones es que ellas permiten las economías de escala necesarias para ser competitivas, particularmente en un contexto de mercados abiertos a la competencia internacional.

Pero existe una larga discusión sobre si la gran propiedad agraria tiene ventajas sobre la pequeña en el plano económico. Ya hemos visto páginas atrás la defensa que hace Karl Kautski de la gran propiedad desde la perspectiva clásica marxista, y que lo mismo hace Wittmaack en referencia a las corporaciones. Otros autores son más escépticos, como veremos más adelante.

No todos aceptan que lo «competitivo» sea siquiera un criterio para determinar qué agricultura es la deseable. Un número especial de la revis-

7 Posteriormente, Graziano da Silva fue director general de la FAO, cargo que ocupó entre el 2012 y el 2019.

8 El estudio sobre el Perú fue realizado por María Isabel Remy.

ta *Campagnes Solidaires*, de la Confédération Paysanne du Gard, organización campesina que tiene un representante en el Consejo Económico, Social y Ambiental (CESE) del Estado francés, es dedicado a la competitividad —más propiamente, a su crítica e inadecuación para aplicarla a la agricultura. La publicación considera que el término mismo, «competitividad», es un «combustible ideológico», pues «implica la aceptación de bajos precios de producción para llegar a pseudo parcelas del mercado, arrancar el financiamiento público consecuente y a las ventajas fiscales y sociales que cada campesino/a no asalariado/a terminará pagando al contado el día que llegue a la jubilación» (p. 1).⁹ Un colaborador de la revista, Jean-Christophe Kroll, profesor emérito de Economía del Instituto Nacional Superior de Ciencias Agronómicas, de la Alimentación y del Ambiente de Dijon (AgroSup Dijon), lo explica:

Medir la competitividad en términos de la capacidad de exportar a bajo precio al mercado mundial es, por lo tanto, un lugar común económico vulgar, ya que ignora la mayor parte de los costos reproductivos de los ecosistemas cultivados, los costos de salud pública, y los costos sociales de la disminución del empleo y las condiciones de trabajo en la agricultura. (Kroll, 2018, p. 2)

Marc Dufumier (2018), ilustre agrónomo e intelectual, militante de la agroecología y profesor emérito del Institut des Sciences et Industries du Vivant et de l'Environnement (AgroParisTech), complementa, en la misma revista:

Ser competitivo, cuando la sanción económica es puramente monetaria, significa producir masivamente a un menor costo. Esta competitividad de precios es económicamente justa desde el punto de vista del interés privado, pero desastrosa desde el punto de vista del interés general. (p. 2)

Lejos de ser opiniones aisladas, ambos representan una corriente internacional de importancia creciente, que rechaza reducir la conveniencia de una agricultura sobre otra a un concepto de competitividad microeconómi-

9 «Carburant idéologique...: ce vocable [compétitivité] participe à une acceptation de prix à la production très bas pour gagner des pseudo parts de marché, arracher des financements publics conséquents, des optimisations fiscales et sociales que chaque paysan ne non salarié·e paiera cash le jour de la retraite venu».

ca que no incluye los costos de reproducción de la actividad agropecuaria y de su entorno, y que no internaliza los costos de impactos negativos tanto ambientales como sociales.

LOS AGRONEGOCIOS Y LA AGRICULTURA FAMILIAR

Una de las razones de la oposición a las corporaciones agrarias es, según el estatuto anticorporativo agrario de Minnesota, que ponen en riesgo a la agricultura familiar, considerada como una unidad económica básica que promueve y estimula la estabilidad y bienestar de la sociedad rural y de la familia nuclear.¹⁰

En efecto, la información estadística de muchos países desarrollados y en desarrollo muestra que hay una disminución progresiva de la agricultura campesina y familiar, y una presencia cada vez mayor del gran agronegocio (Butault y Delame, 2005). El modelo del agronegocio como una amenaza no solo a la agricultura familiar sino también a la sociedad rural sigue siendo materia de abundantes estudios y ensayos desde diferentes perspectivas y con diferentes argumentos. Tan reciente como el año 2021, el más prestigioso diario de negocios de los Estados Unidos, el *Wall Street Journal*, descubrió que en ese país:

las zonas rurales estaban peor que las ciudades, los suburbios y las áreas metropolitanas más pequeñas, en términos de pobreza, acceso a la educación universitaria, tasas de mortalidad por enfermedades cardíacas y cáncer, dependencia del seguro federal por discapacidad, y participación de la mano de obra masculina. Muchos economistas e historiadores ven la desaparición durante décadas de la granja familiar estadounidense, que alguna vez fue la base de las economías rurales, como el problema subyacente. (Wall Street Journal, 2021)

Esta apreciación nos remite a lo observado en el estudio ya citado de Goldschmidt, realizado ocho décadas antes, sobre los efectos socioeconó-

10 El estatuto anticorporativo de Minnesota, adoptado en 1973 (así como el de otros estados, como Iowa, Kansas y Missouri), acepta, sin embargo, la «corporación familiar», es decir, aquella en la que el poder de decisión reside en la familia y en la que al menos uno de sus miembros está involucrado en la operación de la empresa. Se debe mencionar que el cumplimiento de estas condiciones es supervisado por la Fiscalía General.

micos de la gran propiedad más allá del ámbito inmediato de su influencia. Recientemente se hizo una evaluación de 51 estudios realizados en los Estados Unidos entre la década de 1930 y el presente, sobre los efectos de la agroindustria en el bienestar de las comunidades. El 57 % de estos estudios mostraron que los efectos eran en gran medida perjudiciales, el 25 % que fueron mixtos, y el 18 % que no hubo impactos adversos. Los indicadores de los impactos adversos fueron las condiciones socioeconómicas de la población, el tejido social de la comunidad y las condiciones ambientales (Lobao y Stofferahn, 2007).

Una línea argumental sostiene que la agricultura familiar, a pesar de usar la tierra, el trabajo y el capital de manera más eficiente que la gran empresa agraria, va cediendo el terreno a la gran empresa. La razón no estriba en que esta última sea más competitiva, sino en el apoyo que recibe de las políticas públicas, que son mezquinas y esquivas con la agricultura familiar.

Entre quienes sostienen este argumento está uno de los principales economistas del Banco Mundial, Hans P. Bingswanger (2009). Vale la pena extendernos algo más en su argumentación, dada la importancia del personaje (fue economista senior del Banco Mundial hasta su fallecimiento en 2017) en una institución que no oculta su simpatía por el agronegocio. Sostiene Bingswanger que la formación de la gran empresa agraria no es una expresión de su eficiencia, sino suele ser el resultado de políticas que las favorecen. Afirma que las economías de escala en la agricultura están limitadas a algunos cultivos, particularmente aquellos que requieren una ajustada coordinación entre la producción, el procesamiento y la comercialización. Aun en estos casos los problemas de coordinación pueden ser superados a través de la agricultura de contrata (Bingswanger, 2009, p. 11).

La ventaja de la pequeña agricultura o agricultura familiar también es destacada por Michael Lipton, economista agrario y profesor de la Universidad de Sussex, particularmente por el papel que cumple en los países en desarrollo. Con referencia al empleo, la agricultura familiar da trabajo a más personas por hectárea, precisamente en economías en las que, como la peruana, hay más mano de obra, menos capital y escasez de tierras. Así como Bingswanger, Lipton subraya la positiva relación entre capital, tierra y trabajo, además del carácter agroecológico de la agricultura familiar. A ello se suma capacidad de resistencia a las distorsiones de los mercados y, aun, a la influencia de la globalización y de la concentración de las cadenas de oferta agrícola (Lipton, 2005).

AGRONEGOCIOS Y SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

Uno de los principales cuestionamientos a los agronegocios es su sostenibilidad. Cáceres (2015) sintetiza lo que es una opinión cada vez más difundida:

La supuesta eficiencia del modelo productivo ocurre a expensas de la dilapidación del capital natural y de los costos que internalizan otros actores sociales, ya sea vía acumulación por desposesión o a través de la socialización y del diferimiento temporal de sus externalidades negativas. (p. 1)

Aun cuando se reconocen los inmensos incrementos en la productividad de los cultivos aportados por la agroindustria, que han permitido que el crecimiento de la producción de alimentos haya podido abastecer a una población creciente, cada vez se cuestionan más los inmensos costos que ello está acarreando. En particular, los costos ambientales son inmensos —colapso de fuentes de agua del subsuelo, pérdida de suelos fértiles, degradación de los ecosistemas hídricos, resistencia a antibióticos, emisión de gases de efecto invernadero, pérdida de biodiversidad (Gowdy y Baveye, 2018).

Hay un creciente acuerdo, pues, sobre la no sostenibilidad de los agronegocios en el largo plazo. Su tozuda continuidad ¿es acaso el resultado de un déficit de información y conocimiento de los inversionistas involucrados? Es la pregunta que se plantea David Rieff, historiador egresado de la universidad de Princeton, periodista y autor de varios libros. Su respuesta es enfática: «Por decirlo sin ambages, si la agricultura no es sostenible no es por un descuido; más bien refleja profundos supuestos sociales, acuerdos políticos consolidados y, sobre todo, intereses financieros inmensamente poderosos» (Rieff, 2018, p. 190).

UN LLAMADO DE ALERTA

En este artículo hemos intentado dar cuenta de algunos de los impactos de la agroindustria —particularmente de gran escala— en varias dimensiones, particularmente sociales, a partir de una revisión somera de la literatura disponible.

La producción de conocimientos sobre el carácter problemático del desarrollo agroindustrial, actualmente abundante, data ya de hace varias décadas en los países desarrollados, sobre todo en los Estados Unidos, donde

la agroindustria es más antigua y dominante. La apuesta de la gran agroindustria como eje organizador y conductor de la modernización agraria no es una buena opción, dados los impactos ya referidos y su cuestionable sostenibilidad en el mediano y largo plazo. Esto es tanto más cierto en un país como el Perú, donde la abrumadora mayoría de productores son pequeños y familiares, y donde las ventajas comparativas residen precisamente en su diversidad geográfica, climática, ecológica, biológica y cultural.

Hay muchas otras razones por las cuales esta opción de modernización debería ser debatida y que no han sido abordadas en este artículo. Entre ellas, el que la concentración del control sobre la tierra y el agua contribuye a la profundización de las desigualdades socioeconómicas en el mundo rural, y que esa concentración lo es también del poder en los territorios donde estas empresas se asientan, lo que les permite ejercer una gran influencia sobre los gobiernos, las instituciones civiles y los mercados locales.

La propuesta de «segunda reforma agraria» del gobierno de Pedro Castillo podría haber evolucionado hacia una alternativa en la que el gran actor de la modernización agraria y rural fuera la agricultura familiar en toda su diversidad —pequeños agricultores comerciales, campesinos y comuneros, poblaciones amazónicas—. La fragilidad de la propuesta desarrollada, el débil apoyo institucional público y financiero y la impericia para la gestión de la cuestión pública demostrada por el Gobierno a más de medio año de haber asumido la conducción del Estado, son factores que podrían atentar contra esa deseable evolución.

Las expectativas creadas por la promesa de la «segunda reforma agraria» deberían ser aprovechadas para fomentar un debate público que conduzca a un cambio del sesgo pro agroindustria exportador de la política agraria hacia la conversión de la agricultura familiar en el eje de la modernización de nuestra agricultura.

REFERENCIAS

- Binswanger-Mkhize, H. P., Bourguignon, C. y Van den Brink, R. (2009). The growing consensus of the importance of land redistribution. En H. Binswanger-Mkhize, C. Bourguignon y R. Van den Brink (eds.), *Agricultural land redistribution. Toward greater consensus* (pp. 3-42). The World Bank. <https://bit.ly/3vPIB4R>

- Borras, S. M. Jr., Kay, C., Gómez, S. y Wilkinson, J. (2013). Acaparamiento de tierras y acumulación capitalista: aspectos claves en América Latina. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (38), 1.º semestre, pp. 75-103. <https://cutt.ly/dIrCOGe>
- Borras Jr., S., Hall, R., Scoones, I., White, B. y Wolford, W. (2011). Towards a better understanding of global land grabbing: an editorial introduction. *The Journal of Peasant Studies*, 38(2), pp. 209-216. <https://cutt.ly/4U5dgG1>
- Borras, S., Franco, J., Kay, C. y Spoor, M. (2013). El acaparamiento de tierras en América Latina y el Caribe: análisis desde una perspectiva internacional amplia. *Reflexiones sobre la concentración y extranjerización de la tierra en América Latina y el Caribe* (pp. 15-68). FAO. <https://cutt.ly/dU5deNn>
- Butault, J. P. y Delame, N. (2005). Concentration de la production agricole et croissance des exploitations. *Economie et statistique*, (390), pp. 47-64. <https://cutt.ly/wU8LXiA>
- Cáceres, D. (2015). Tecnología agropecuaria y agronegocios. La lógica subyacente del modelo tecnológico dominante. *Mundo Agrario*, 16(31). <https://cutt.ly/YPdZ2zb>
- Campagnes Solidaires*, (342), septiembre 2018. Confédération Paysanne du Gard. <https://cutt.ly/ZPhGuqM>
- Comisión Internacional de Juristas. (2014). *Los derechos sociales y regímenes especiales de promoción a la exportación: el caso de la agricultura de exportación en el Perú. Estudio de caso en el Valle de Ica*. CIJ. <https://cutt.ly/ZU8qFAk>
- Davis, J. y Goldberg, R. (1957). *A concept of agribusiness*. Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University. <https://cutt.ly/oU5ag5k>
- De Schutter, O. (2011). How not to think of land-grabbing: three critiques of large-scale investments in farmland. *The Journal of Peasant Studies*, 38(2), pp. 249-279. <https://cutt.ly/hU5dIqe>
- Dufumier, M. (2018). *Campagnes Solidaires*, (342), septiembre. Confédération Paysanne du Gard. <https://cutt.ly/ZPhGuqM>
- Eguren, F. (1980). Lenin y el problema campesino en Rusia. En D. García Sayán y F. Eguren (eds.), *Agro, clases, campesinado y revolución* (pp. 99-160). Desco.

- Eguren, F. (compilador) (2021a). Derechos sobre la tierra y concentración de la propiedad. Compilación de artículos de *La Revista Agraria* 2008-2021. Cepes.
- Eguren, F. (2021b). Asalariados agrícolas: los verdaderos invisibles del campo. Revista virtual *La Corriente*, 4. Lima. <https://cutt.ly/gU2W0Nt>
- Eguren, L. (2018). Estimación de los subsidios en los principales proyectos de irrigación en la costa peruana. En L. Eguren, F. Eguren y F. Durand (2018), *¿Liberalismo o mercantilismo? Concentración de la tierra y poder político en el Perú* (pp. 15-82). Cepes-Oxfam. <https://cutt.ly/MU2ErwE>
- Fano, Hugo (2012). Exposición de Hugo Fano, director general de Estudios Económicos y Estadísticos del MINAGRI, en foro organizado en el Congreso de la República.
- Goldschmidt, W. (1978). *As you sow. Three studies in the social consequences of agribusiness*. Allanheld, Osmun & Co., Publishers.
- Gowdy, J. y Baveye, P. (2018). An evolutionary perspective on industrial and sustainable agriculture. En G. Lemaire (ed.). *Agro-ecosystem diversity: Reconciling contemporary agriculture and environmental quality*. Academic Press.
- Kaufman, D. (2021, August 17). Is it time to break up big AG? *The New Yorker*. <https://cutt.ly/IU8j5so>
- Kautski, K. (1899). *La cuestión agraria. Estudio de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia*. Marxists Internet Archive. <https://bit.ly/1FizqHT>
- Kroll, C. (2018, septiembre). *Campagnes Solidaires*, (342). Confédération Paysanne du Gard. <https://cutt.ly/ZPhGuqM>
- Lipton, M. (2005). *The family farm in a globalizing world. The role of crop science in alleviating Poverty*. IFPRI.
- Lobao, L. y Stofferahn, C. (2007). The community effects of industrialized farming: Social science research and challenges to corporate farming laws. *Agriculture and Human Values*, 25(2), pp. 219-240.
- McGreal, C. (2019, March 9). How America's food giants swallowed the family farms. *The Guardian*. <https://bit.ly/2SRWhnC>
- Mondal, P. y Basu, P. (2009). *Adoption of precision agriculture technologies in India and ins some developing countries: Scope, present status and strategies*. *Progress in Natural Science* 19, pp. 659-666. National Natural Science Foundation of China and Chinese Academy of Sciences.

- Niederle, P. (2018). *As novas ordens alimentares*. Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
- Nowakowski, K. (2018, October 12). Why we need small farms. *National Geographic*. <https://on.natgeo.com/2pVqZ3k>
- Olarte C., S. (2012). Un nuevo paradigma de agronegocio sostenible: análisis y propuesta teórica. *Agroalimentaria*, 18(35). Universidad de los Andes, Venezuela. <https://cutt.ly/VU5aoBx>
- Peters, D. (2002). *Revisiting the Goldschmidt hypothesis: The effect of economic structure on socioeconomic conditions in the rural midwest*. Missouri Department of Economic Development. <https://cutt.ly/2U8J7d7>
- Rieff, D. (2018). *El oprobio del hambre. Alimentos, justicia y dinero en el siglo XXI*. Taurus.
- Rust, I. (1957, November 1). Reseña de Davis, J. y Goldberg, R. (1957). *A concept of agribusiness*. *American Journal of Agricultural Economics*. <https://cutt.ly/1U5alJM>
- Soto Baquero, F. y Gómez, S. (eds.). (2012). *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*. FAO. <https://bit.ly/3pshBCs>
- Soto Baquero, F. y Gómez, S. (eds.). (2014). *Reflexiones sobre la concentración y extranjerización de la tierra en América Latina y el Caribe*. FAO. bit.ly/3DssdX4
- Stofferahn, C. (2006). Industrialized farming and its relationship to community well-being: An update of a 2000. Report by Linda Lobao. Informe preparado para la Oficina del Fiscal General del Estado de Dakota del Norte. <https://cutt.ly/CU7PXbn>
- The Guardian* (2012/modificado en 2018). *The debate about animal welfare has intensified*. <https://cutt.ly/cU5s9aQ>
- The New York Times* (1971, December 5). Rise of corporate farming a worry to rural America. <https://cutt.ly/6UMiE4N>
- Vergara-Camus, L. y Kay, C. (2018). La economía política agraria de los gobiernos de izquierda en América Latina: el agronegocio, el campesinado y los límites del neodesarrollismo. En C. Kay y L. Vergara-Camus, L. (comps.), *La cuestión agraria y los gobiernos de izquierda en América Latina: campesinos, agronegocio y neodesarrollismo* (pp. 15-50). CLACSO. <https://cutt.ly/LU8q8Dt>
- Vogeler, I. (1982). *The myth of the family farm. Agribusiness dominance in U.S. agriculture*. West View Press.

- Wittmaack, N. (2006). Should corporate farming be limited in the United States?: An economic perspective. *Major Themes in Economics*, (8), Article 6. University of Northern Iowa. <https://cutt.ly/oU5sMgb>
- Wittmaack, N. (2012). *The debate about animal welfare has intensified*. *The Guardian* (2012 / modificado en 2018). <https://cutt.ly/cU5s9aQ>