

Transnacionales y alimentación en Perú

El caso de la leche

MANUEL LAJO L.*

AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL Y AGRICULTURA CAMPESINA

Tras cualquiera de los principales alimentos elaborados que se consumen cotidianamente en Perú, como la leche Gloria o Ideal, los aceites Cocinero, Primor o Crisol, las cervezas Cristal, Arequipeña o Pilsen, los fideos y galletas Nicolini o Victoria, las sopas Maggi o Knorr, las gelatinas Royal, etc., hay por lo menos dos problemáticas de extraordinaria importancia teórica y práctica, porque expresan en el campo de la alimentación, la agricultura y la industria, las manifestaciones propias de nuestra economía capitalista dependiente que atraviesa en la actualidad por una de sus peores crisis.

En primer lugar está el problema de una estructura industrial concentrada, oligopólica, desnacionalizada y dependiente de insumos y tecnología extranjeros.

La mayoría de las industrias alimentarias y de bebidas del país, como el resto de las industrias, tiene una estructura similar: una o pocas empresas, generalmente filiales de transnacionales, controlan más de 40 o 60 por ciento del valor de la producción o de las ventas en cada rama; una parte significativa de las materias primas e insumos se compran en el exterior (para recordar el caso extremo, Perú importa casi 90% del trigo que consume su población); y cada año se envían hacia las matrices de Estados Unidos y Europa decenas de millones de dólares por utilidades, pa-

tentes, marcas y asistencia técnica. Asimismo, los grupos económicos que controlan la industria alimentaria peruana participan en otros sectores, especialmente la distribución o comercialización mayorista, en la que a pesar de cierta injerencia del Estado desde 1968, empresas como la Fabril Berckemey o Ferreyros constituyen verdaderos monopolios distribuidores, sobre todo en los artículos producidos por las industrias en las que son hegemónicos sus respectivos grupos económicos. El alto grado de monopolio que tienen las transnacionales y algunas empresas nacionales sobre los mercados de alimentos elaborados les permite imponer precios que cubren costos, a veces exagerados, más "razonables" márgenes declarados de ganancias; aprovechar en parte los subsidios a los alimentos básicos que aún otorga el gobierno (la Empresa Pública de Comercialización de Harina y Aceite de Pescado —EPCHAP— compra a las matrices insumos que luego vende, subsidiados, a las filiales instaladas en el país), y crear o ampliar artificialmente mercados para productos a veces inconvenientes para la economía nacional (piénsese, por ejemplo, en la sustitución de leche materna por productos elaborados por Perulac-Nestlé o en el masivo consumo de leche evaporada, con leche en polvo, grasa, lata, tecnología y marca importadas, mientras que en otros países se consume masivamente la leche en polvo, evitando gastar más divisas y asignar irracionalmente los recursos).

En segundo lugar, encontramos la problemática de una agricultura proveedora de insumos agroindustriales (leche, cebada, pepita de algodón, cereales, etc.), compuesta mayoritariamente por economías campesinas minifundistas especializadas en el cultivo del producto. Al controlar mo-

* El autor es profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

nopsónicamente el acopio de esos productos, los oligopolios alimentarios subordinan a los agricultores extrayendo sobretrabajo permanentemente, lo que se expresa en el estancamiento y el desarrollo desigual de las regiones agropecuarias integradas a las distintas agroindustrias. La penetración del capitalismo en estas regiones de economía agrícola familiar o de hacienda a partir de la instalación de empresas agroindustriales de carácter transnacional es uno de los temas más interesantes dentro de los estudios del imperialismo contemporáneo.

La política alimentaria de Perú nunca logrará sus objetivos si no toma en cuenta un diagnóstico científico de la cuestión agroindustrial alimentaria. La carencia de un análisis correcto de la realidad industrial y agraria - entre otras causas - ha llevado a favorecer el desarrollo de una agroindustria monopólica transnacional (con la sola excepción, desde 1969, de la industria azucarera) que ha agudizado la dependencia de insumos importados, la carestía de los alimentos y la concentración del excedente económico y que ha propiciado, en las zonas agrarias proveedoras de sus insumos agrícolas nacionales, el desarrollo capitalista de una minoría de agricultores y la permanencia de la pequeña producción campesina subordinada ahora a la agroindustria mediante una relación cuasi salarial.

De 70 a 90 por ciento de los agricultores que entregan sus productos como insumos agroindustriales siguen siendo economías campesinas o familiares. Su vinculación con la empresa moderna no ha significado su mejoramiento económico significativo y su estancamiento y pobreza seculares no han sido superados a través de este tipo de desarrollo agroindustrial. Planteamos la hipótesis de que el complejo oligopólico agroindustrial (conformado por las ramas de alimentos y bebidas, y que se extiende también a tabaco, textiles, madera, etc.) constituye uno de los ejes del desarrollo desigual de la economía peruana. Traslada excedente o sobretrabajo (en última instancia riqueza, valor o, si se quiere, ingresos) desde la agricultura campesina hacia la agroindustria monopólica transnacional o nacional, al comprar a los campesinos a precios que no cubren los costos de sus productos, especialmente el trabajo de la familia. Traslada valor desde la masa consumidora hacia la agroindustria transnacional o nacional mediante la venta de productos a precios de monopolio. Por cierto que el Estado capitalista comparte estas ganancias por la vía de los impuestos, sobre todo en algunos productos como la cerveza.

En otro trabajo daremos cuenta de la forma como pensamos se produce y se distribuye la riqueza en nuestra economía dependiente. De manera gruesa digamos que de las aproximadamente cinco millones de jornadas anuales de trabajo con que cuenta nuestra economía (si se hace abstracción del desempleo y subempleo) 1 960 000 son jornadas de trabajo de obreros asalariados, 700 000 de empleados y 2 300 000 de trabajadores independientes, entre los cuales están 1 300 000 pequeños campesinos.

De las ramas ligadas directamente a la producción material (agricultura, manufactura, minería y construcción), en donde se realizan 3 millones de jornadas anuales de trabajo, la agricultura provee 66% (2 millones) y dentro de este

subtotal las economías campesinas, como anotamos antes, significan más de 1 300 000. Por tanto, 43% del trabajo directamente ligado a la producción material en el país se realiza en las economías campesinas. Parte de los bienes o valores de uso producidos por ellos son autoconsumidos, pero una parte significativa se entrega como mercancía, sea a los comerciantes privados o estatales, sea a las empresas agroindustriales. Mediante estas ventas - por el intercambio desigual - la economía campesina entrega muchas horas de trabajo, contribuyendo a abaratar la mano de obra en la industria y el resto de las actividades urbanas del país y a disminuir los costos de insumos industriales.

Las grandes empresas estatales y privadas, nacionales y transnacionales se apropian de la mayor parte del excedente anual producido en Perú (la riqueza que queda luego de cubrir el desgaste de maquinaria, reponer materias primas y cubrir las necesidades de subsistencia de los trabajadores, incluyendo sus familias). La gran empresa monopólica es la gran beneficiaria del trabajo nacional. Al participar nuestro país en la periferia de la economía mundial capitalista una parte de este excedente, por múltiples vías (sistema internacional de precios, remesas de divisas, etc.) se transfiere hacia los centros del sistema. La división internacional del trabajo en la que Perú está inmerso desde la invasión española hace extremadamente difícil un cambio en la naturaleza de nuestra economía que permita una distinta distribución de la riqueza y que asegure un desarrollo armónico con progreso social.

Esta breve nota contribuye a señalar las perspectivas de análisis que se abren a partir del estudio de la estructura industrial y agraria. Vamos a resumir los aspectos más importantes de una investigación sobre el papel económico que cumple la empresa transnacional Carnation Milk (Leche Gloria). Este estudio forma parte de uno más amplio, que abarca otras grandes empresas agroindustriales alimentarias: Cervecería del Sur, COPSA y Purina, principalmente. Estos casos son muy semejantes al de Leche Gloria.

EL OLIGOPOLIO DE LA LECHE Y LA DEPENDENCIA ALIMENTARIA

Para tener una visión precisa y panorámica del lugar que ocupan en la economía nacional las empresas transnacionales Carnation (Leche Gloria) y Nestlé (Perulac) es necesario entregar algunas cifras globales. En 1975 se produjeron en Perú 813 000 toneladas métricas (TM) de leche fresca de vaca. Alrededor de 77% se autoconsumió en las zonas rurales o se procesó en pequeña escala, en la manufactura familiar de quesos y mantequilla. Una parte muy reducida todavía se comercializó fresca en las ciudades, aunque esta práctica se persigue y paulatinamente se va extinguiendo. Las "lecheras" y "porongueros" que a lomo de burro repartían al amanecer la leche aún tibia de los establos cercanos en Arequipa, Cajamarca y Lima, son ya personajes del pasado.

Algo menos de 200 000 TM anuales fueron canalizadas en 1977 a las plantas industriales. Leche Gloria absorbió 70 000 TM aproximadamente y Perulac 30 000. Las empresas pasteurizadoras de Lima (Unión de Productores de Leche, Estancias Ganaderas Asociadas y Pasteurizadora Maranga) acopiaron más de 36 000 TM y la Planta Lechera

del Mantaro, ubicada cerca de Huancayo, procesa cerca de 5 000 toneladas métricas.

El resto de la leche fresca canalizada hacia la agroindustria la absorbieron D'onofrio, la Sociedad Ganadera del Centro, Conama, etc. (existían en total 44 establecimientos registrados en el grupo de productos lácteos de la industria manufacturera).

Obsérvese que Leche Gloria y Perulac acopiaban más de 50% de la leche fresca que se procesaba industrialmente en el país.

La producción de leche en Perú es insuficiente para atender los requerimientos de lácteos de la población (aun considerando que la dieta de la mayoría de los peruanos es deficitaria en productos lácteos). En la actual década, cada año se ha importado entre 33 y 40 por ciento de los productos lácteos consumidos en el país. En 1974, por ejemplo, se importó un equivalente a 544 000 TM de leche. Es decir, 40% del consumo interno es importado. (Esto no debe extrañarnos: en el mismo año se importaba 84% del trigo, 63% del maíz y sorgo, 40% de grasas y aceites comestibles, aproximadamente.) Prácticamente el total de los productos lácteos importados llega en forma de insumos para la industria, principalmente grasa anhidra de leche y leche en polvo descremada. Leche Gloria absorbe casi 50% de estos insumos provenientes principalmente de Nueva Zelandia. La empresa estatal EPCHAP realiza las importaciones y en los últimos años es a través del precio de venta de estos insumos a las empresas procesadoras como se ha subsidiado la leche evaporada y pasteurizada.

En 1974 el consumo nacional de leche fue de 1 357 000 TM, compuestas por 813 000 producidas internamente y 544 000 importadas. De la producción interna, en realidad, solamente alrededor de 200 000 TM constituyen con seguridad mercancía, ya que se venden a las plantas procesadoras. El resto, como se anotó, se autoconsume. Comparemos estas cifras con las de años anteriores para dar una idea de la forma como el estilo de desarrollo agroindustrial que sigue el país, en el caso de la leche así como en el de otros productos, sólo ha producido una profundización de la dependencia alimentaria (véase el cuadro 1).

En 1943, a poco de iniciada la producción de las plantas procesadoras de Carnation y Nestlé, la importación cubría apenas 3% del consumo nacional de leche, según las estimaciones del Servicio Cooperativo Interamericano de Producción Alimenticia (SCIPA), auspiciado por la misión alimenticia de Washington. Como puede observarse en el cuadro, de 1943 a 1974 la producción nacional de leche aumentó 2.5 veces pero la importación 60.3 veces. De allí que el "índice de dependencia alimentaria" (importaciones/consumo) haya saltado de 3 a 40 por ciento. Se debe profundizar en las causas de este deterioro. No basta comprobar el estancamiento de la agricultura y la ganadería, el acelerado crecimiento poblacional y la rápida expansión del mercado de la leche. Es todo un *estilo de desarrollo agrario e industrial* lo que explica la profundización de la dependencia alimentaria. Este estilo se caracteriza por la hegemonía de las empresas transnacionales (ET) en la industria y la perma-

CUADRO I

Evolución de la producción, importación y consumo de leche en Perú: 1943-1974 (Miles de TM)

	1943	1960	1970	1974
Producción nacional	315.3	397.5	845.2	813.0
Importación	9.2	110.2	423.2	543.8
Consumo*	324.5	507.7	1 268.4	1 356.8
Importación/consumo (%)	3	22	33	40

* Consumo = producción + importación.

Fuente: SCIPA, *La situación alimenticia en el Perú, 1943*, y *Estadística Agraria* de varios años.

nencia de la economía campesina en la agricultura. La agroindustria de lácteos orientada por las ET expande aceleradamente el consumo de leche elaborada, acostumbrando a la población urbana a consumir productos antieconómicos para el país como la leche evaporada y los productos maternizados. Paralelamente, no constituye un agente eficaz de modernización agrícola, salvo en el caso de una minoría de agricultores. Subordina miles de economías campesinas lecheras aprovechando su producción pero manteniendo su atraso tecnológico, su reducida escala de producción y su magra productividad. Por otro lado, recurre crecientemente a la importación de insumos, aprovechando incluso los subsidios del gobierno a los alimentos básicos. Como resultado de todo ello la producción de leche crece a un ritmo inferior al requerido por el crecimiento del consumo, las importaciones crecen desmesuradamente en cuanto a volumen físico y aún más en cuanto al valor (en dólares o soles) y el poder monopólico de las transnacionales se acrecienta incesantemente.

Leche Gloria y Perulac producen 42 y 16 por ciento, respectivamente, del valor bruto del grupo industrial de lácteos, constituido por 44 establecimientos. Leche Gloria produce 87% de la leche evaporada (5 200 000 cajas al año) y Perulac el restante 13%. Perulac monopoliza la producción de alimentos maternizados, leche condensada y alimentos tónicos solubles (Nestum, Nescao, Milo, etc.). Del consumo de lácteos en Lima y Callao en 1975, según estimaciones del Ministerio de Alimentación, 53% era leche evaporada. Leche Gloria vendía en ese año 70% de su producción en Lima. Puede concluirse, pues, que Leche Gloria controla alrededor de la mitad del consumo de leche en general y en Lima y Callao.

La Carnation de Estados Unidos posee 46% del capital social de Leche Gloria, mientras G. Berckemeyer es el principal accionista nacional y además monopoliza la distribución al por mayor de la leche evaporada. El 99% de las acciones de Perulac es de propiedad extranjera (Nestlé).

Entre las empresas alimentarias y de bebidas más grandes de Perú, Leche Gloria y Perulac ocupan el cuarto y decimocuarto lugares, respectivamente, si se considera solamente el valor bruto producido por los establecimientos de productos lácteos de estas empresas.

Las políticas gubernamentales, obviamente, están influidas por las empresas de la industria de lácteos, especialmente por las filiales de la Carnation y la Nestlé. En la fijación de precios de la leche fresca, por ejemplo, participan las empresas, el Ministerio de Alimentación en sus más altos niveles, y una representación de los productores integrada siempre por los más grandes y modernos ganaderos asociados en el Fondo de Fomento para la Ganadería Lechera del Sur (Fongalsur) y en el Fondo de Fomento para la Ganadería Lechera de Cajamarca (Fongalcajamarca). En la fijación del precio de la leche evaporada, pasteurizada, etc., participan solamente los dos primeros. ¿Qué capacidad para comprobar los estudios de costos que presentan las grandes empresas tienen los organismos pertinentes del Ministerio de Alimentación? ¿Cómo controlar, por ejemplo, el costo del envase de lata que Leche Gloria, S.A., vende a Leche Gloria, S.A.? ¿Cómo comprobar que la utilidad anual declarada de dicha empresa (alrededor de 182 millones de soles) es efectivamente la única utilidad y toda la utilidad? Si se tiene en cuenta que en Perú se venden alrededor de 6 millones de cajas de Leche Gloria (más o menos el equivalente a 288 millones de latas "grandes" azules) el valor de ventas total ascenderá este año a 7 920 millones de soles (62 millones de dólares). Cada centavo componente del precio de una lata significa millones de soles. ¿Quién controla la formación de precios de este producto básico de la alimentación nacional? Una dependencia del Ministerio de Agricultura y Alimentación sin capacidad real de finalización y control.

LA SUBORDINACION DE LA AGRICULTURA

La agricultura y ganadería de las cuencas lecheras del sur (Arequipa, Moquegua y Tacna) y del norte (Cajamarca) han experimentado un desarrollo caracterizado por la subordinación a las necesidades de las empresas Leche Gloria y Perulac. Instaladas casi en los mismos años (en 1942, durante la segunda guerra mundial), con una tecnología superior en la producción y en el acopio de un producto perecedero como la leche, desplazaron rápidamente a sus "competidores" en el mercado de la leche fresca. Al ofrecer un precio mayor por el litro de leche que el pagado por la población y las pequeñas manufacturas de queso y mantequilla, fueron desalentando la venta directa "del productor al consumidor" y provocando la decadencia y quiebra de las manufacturas nativas.

Arequipa, por ejemplo, que era el departamento que ocupaba el primer lugar en la producción de mantequilla en 1943, sufrió la brusca caída de su producción al abandonarse masivamente las viejas desnatadoras mecánicas que aún se encuentran en algún rincón de muchos predios lecheros. Las pequeñas fábricas de queso que subsisten están ubicadas fuera de las rutas de acopio de Leche Gloria, en lugares inaccesibles o de caminos muy malos. Los intentos de competir con la gran empresa en la captación de la leche fresca han fracasado: a la empresa capitalista transnacional, con sus plantas enfriadoras, camiones térmicos, sistemas de acopio diario y de pago quincenal, no pueden oponérsele, por cierto, pequeñas unidades artesanales. A este fenómeno de desplazamiento de la manufactura nativa, efecto inicial de la implantación de las transnacionales lecheras, siguen otros sumamente interesantes.

El copamiento de crecientes regiones agropecuarias y la especialización regional en el cultivo de forrajes son la expresión superficial del proceso más complejo de integración de una agricultura tradicional a la dinámica de una gran empresa. Dos imágenes pueden acercarnos a la comprensión del proceso. Una es la red de proveedores o rutas de acopio de las empresas Leche Gloria-Carnation o Perulac-Nestlé. Inicialmente se extendían geográficamente en un radio muy limitado, recibiendo el producto de sólo unas decenas de agricultores. Leche Gloria, por ejemplo, acopiaba leche fresca en la campiña que rodea la ciudad de Arequipa y en el vecino valle de Víctor. Actualmente todos los valles o irrigaciones del sur occidental peruano son zonas lecheras, desde Tacna hasta Ocoña. Se estima que los proveedores directos e indirectos son cerca de 10 000 (en 1975 se registraron 7 067 proveedores directos, es decir, sin contar a los agricultores que venden a intermediarios o a los minigaderos que entregan su producto en un solo recipiente, a nombre de uno de ellos). Algo similar ha sucedido en Cajamarca, donde Nestlé-Perulac tiene cerca de 2 000 proveedores.

Este *copamiento* implica que en las zonas o distritos por donde pasa una ruta de acopio se tiende a convertir a todos los agricultores en proveedores de leche. No son necesarios métodos compulsivos o deliberados. De hecho, producir leche, aunque no es lo más rentable (incluso muchos agricultores dudan que obtengan ganancias), sí es lo más seguro. Ningún agricultor puede predecir el precio que le pagarán por sus cosechas. Sembrar cebolla o papa, por ejemplo, puede dar extraordinarias ganancias si la cosecha se realiza en un momento de precios altos, pero puede llevar a la quiebra en caso contrario. La leche, en cambio, es recogida todas las mañanas por el camión recolector en el camino más cercano y aunque el agricultor nunca puede comprobar la exactitud del análisis de grasa y acidez de su producto —realizado por la empresa *sin fiscalización ni presencia de los proveedores* y de cuyo resultado *depende el precio que se les paga*— recibe quincenalmente y en efectivo una suma que le permite atender sus gastos monetarios permanentes. La *regularidad* en el pago y la *seguridad* de la venta del producto compensan las desventajas de esta producción. Empero, tal vez la causa fundamental por la que la mayoría de los proveedores pequeños de las ET lecheras continúan en esta actividad, a pesar del estancamiento y a veces empobrecimiento que ello les implica, es la carencia de otra posibilidad para ocupar su fuerza de trabajo. La desocupación estructural y el desempleo y subempleo existentes en el país y la región son factores importantes en el mantenimiento de formas productivas de escasa o nula rentabilidad.

Aunque estas "ventajas" de producir leche explican la expansión impresionante de la red de proveedores (mucho más que las acciones de asistencia técnica y crediticia que las empresas prometieron en sus primeros años y que sólo cumplieron en ínfima proporción) es evidente que su influencia en las motivaciones y el comportamiento económico de los proveedores grandes y pequeños es diferente. En una encuesta realizada en septiembre de 1977 a 75 proveedores de leche en Arequipa y Moquegua, así como en entrevistas realizadas en Cajamarca en junio del mismo año, hemos observado que el agricultor moderno capitalista (menos de 10% de los proveedores en cada cuenca lechera) puede

sembrar con forraje hasta 100% de su propiedad (entre 10 y 50 hectáreas, normalmente). El manejo y la raza superior del ganado, además de las ventajas de una mayor escala de producción y una organización empresarial de la actividad ganadera, son la base de una capa de prósperos "farmers" arequipeños y cajamarquinos agrupados en el Foragalsur y el Fonalgajamarca. El ganadero empresarial obtiene utilidades de la producción lechera y de la venta de los terneros como ganado de engorda. En cambio, la economía campesina lechera vende el producto principalmente para obtener dinero para sus gastos monetarios indispensables. Como una parte de su pequeña parcela produce para el autoconsumo, asegurando al menos una fracción de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo campesina, no es indispensable que obtenga utilidad en la venta de la leche que es, normalmente, la única *mercancía* que produce. "¿Cómo es posible que alguien que no gana y que más bien pierde permanezca sin retirarse en una actividad económica?" preguntará escandalizado el economista convencional. Ya hemos señalado los límites estructurales con los que se enfrenta el pequeño productor agrícola en una economía atrasada, especialmente la inexistencia de otra posibilidad de empleo de su fuerza de trabajo. A ello debemos agregar el carácter no capitalista del comportamiento económico de la unidad campesina familiar, el predominio del interés de asegurar la subsistencia sobre cualquier otro, incluso el de obtener una alta ganancia probable pero no segura, y la necesidad indispensable de obtener dinero para asegurar algunas de sus compras irremplazables.

La coexistencia de relaciones de producción propias de la economía campesina familiar y de las correspondientes al capitalismo monopólico transnacional ("articulación de modos de producción", diría Pierre Philippe Rey en una formulación muy discutible) se expresa en este caso como subordinación formal del trabajo campesino no asalariado al capital agroindustrial. Esta subordinación implica el mantenimiento de la naturaleza familiar y tecnológicamente atrasada del proceso de trabajo, a pesar de la participación del sobretrabajo campesino en la valorización (o si se quiere, incremento) del capital industrial. En otras palabras, se trata de un fenómeno de explotación del trabajo por el capital que no se expresa en el salario ni tampoco consiste en una simple relación comercial entre un productor campesino y un comprador agroindustrial. Aunque en apariencia la relación entre el vendedor de leche fresca y la agroindustria de lácteos se asemeja a una vinculación puramente mercantil, es decir, entre propietarios independientes que intercambian libremente en el mercado, si se observa el fenómeno más cuidadosamente se concluirá que la relación es más bien de subordinación. Mientras el asalariado vende su fuerza de trabajo, el campesino subordinado vende la mercancía en que se materializa su fuerza de trabajo. En un caso límite, en el que el campesino esté totalmente especializado en la producción mercantil (no siembre nada para el autoconsumo), su único ingreso será el proveniente de la venta del producto. Su elevado grado de integración a la firma agroindustrial mediante un mercado monopólico lo habrá casi convertido en un asalariado, a pesar de su apariencia de propietario de su parcela, de sus instrumentos de trabajo y del ganado.

No es este caso límite el predominante en nuestra agricultura agroindustrial. Sí parece serlo en la agricultura pe-

queña de algunos países europeos, como lo sostienen recientes estudios (Claude Faure, Evrard, Hassan y Viau, etc.). En la agricultura peruana, la relativa debilidad del capital y la subsistencia de formas comunales de trabajo, propiedad e intercambio hacen mucho más complejo el fenómeno de la subordinación del trabajo campesino al capital agroindustrial (y al capital en general). Sin embargo, en esta economía, como en las desarrolladas, la pequeña agricultura subsidia permanentemente al capital, lo que se debe tanto a su menor "composición orgánica del capital" (o sea, mayor proporción de mano de obra que instrumentos de producción, en los procesos de trabajo no asalariados) como al carácter oligopólico de los mercados de productos que compra o vende.

La gran heterogeneidad entre los agricultores proveedores de la agroindustria plantea problemas teóricos importantes en términos muy concretos. Observemos la diferenciación entre los proveedores y la masa de producto vendido en el caso de las cuencas del sur y del norte (véase el cuadro 2).

CUADRO 2

Proveedores de leche Carnation y Nestlé-Perulac, 1975

	Número	%	Toneladas métricas	%
Proveedores de Carnation-Leche Gloria en el sur de Perú	7 067	100	64 766	100
Pequeños ¹	5 982	85	25 466	39
Medianos y grandes ²	1 085	15	39 300	61
Proveedores de Nestlé-Perulac en Cajamarca	2 356	100	23 443	100
Pequeños ¹	1 997	74	7 921	31
Medianos y grandes ²	359	26	17 522	69

1. Entregan a la planta hasta 15 ton al año.

2. Entregan a la planta más de 15 ton al año.

Fuente: Manuel Lajo, *Empresa transnacional y desarrollo capitalista de la agricultura: la Carnation-Leche Gloria en el sur del Perú* (mimeo.), PUC, 1977.

En una gran mayoría de los casos, los proveedores son pequeños no porque la producción de leche sea una actividad marginal sino porque se trata de campesinos pobres, tal como lo muestra el Censo Agropecuario de 1972 para ambas regiones. El cuadro 2 nos muestra que alrededor de una tercera parte de la leche acopiada por las firmas es producida por 80% de los proveedores, aproximadamente. La mayor parte de estos proveedores poseen de una a tres vacas, parcelas menores de tres hectáreas y aplican procesos de trabajo tradicionales, de bajísima productividad. Podemos aceptar que los proveedores medianos y grandes realizan una actividad productiva moderna, contratando mano de obra asalariada y aprovechando el aumento de productividad derivado de una mayor escala de producción, mejor calidad del ganado y superiores técnicas de cultivo y crianza.

Es evidente que estas diferencias estructurales de los procesos productivos se reflejan en los costos. Un litro de leche producido por una unidad ganadera moderna, sin duda

alguna, a pesar de la mayor proporción de capital constante que interviene en la producción, tendrá un precio de producción (costos más ganancia media) inferior al litro de leche producido por la economía campesina (si se contabiliza o imputa el trabajo no asalariado del campesino y su familia). En otras palabras, hay costos diferenciales pero el precio de mercado es único (recordemos que en Perú el precio del litro de leche se fija por Resolución Suprema y las plantas agroindustriales sólo pueden variarlo marginalmente según el análisis de calidad). ¿Se está produciendo traspaso de valor vía agroindustria desde la economía campesina hacia el "sector moderno" de la economía? Depende. Si consideramos que la hora de trabajo campesino entra en la formación de la "hora de trabajo media", base de la ley de asignación de recursos que, en última instancia, es la ley del valor, habrá sin duda un permanente intercambio desigual o "acumulación primitiva permanente", como denominan al problema los estudiosos mexicanos de la economía agraria. Pero si sostenemos que el trabajo de la economía campesina, como el de los artesanos ineficientes u "ociosos", no se toma en cuenta por las leyes de la formación del valor, será otra la solución de la pregunta planteada. Esta última hipótesis es defendida por Wolfgang Schmidt en la revista *Economía* (Universidad Central del Ecuador, septiembre de 1977). Este autor sostiene que "el trabajo con una baja productividad, característica de la pequeña producción mercantil simple, no está reconocido por la sociedad como trabajo socialmente necesario y por lo tanto tampoco como valor" y remite la discusión a una más amplia sobre las dificultades de la acumulación de capital en América Latina. Dejamos planteado el problema pues sus alcances exceden los límites de este trabajo.

DESARROLLO REGIONAL ORIENTADO POR LA EMPRESA TRANSNACIONAL

La otra imagen que nos permite comprender el efecto de la empresa transnacional en una región de agricultura tradicional es la que se tiene al observar desde un avión los valles e irrigaciones del sur occidental peruano: el verde de la alfalfa ha inundado el paisaje de viejas y nuevas zonas de cultivo. Desde la frontera con Chile hasta el valle de Ocoña el cultivo predominante ha pasado a ser la alfalfa. En 1976 se sembraban con alfalfa 56 600 ha., lo cual representaba 54% del total de tierras en cultivo en los departamentos de Arequipa, Moquegua y Tacna. Este indicador de especialización regional de los cultivos, que ya muestra la extraordinaria importancia de la ganadería integrada a la empresa Leche Gloria-Carnation, está sin embargo subvalorando el fenómeno. Más correcto es tomar los distritos por los que cruzan las vías de acopio de la empresa, dejando de lado las provincias lejanas o inaccesibles para los camiones de Leche Gloria. Los datos de 1972 (Censo Nacional Agropecuario) indican que 70% de las tierras efectivamente cultivadas en la provincia de Arequipa, lo están con alfalfa. En esta provincia, por ejemplo, los distritos de Santa Isabel de Siguan, Pocsí, La Joya Yarabamba están por encima de 80%. A lo largo y ancho de la región más directamente integrada a la empresa estas cifras se repiten y hay distritos que se acercan a la especialización completa. Asimismo se observa que del total de unidades agropecuarias de los distritos mencionados, poseen vacunos 92% en La Joya, 84% en Santa Isabel, 59% en Pocsí y 52% en Yarabamba. De las 52 000 unidades

agropecuarias que existen en los tres departamentos, más de 31 000 tienen vacas.

La tendencia a la especialización regional de los cultivos y el papel decisivo que en ella desempeña Leche Gloria se muestra claramente al comparar las cifras actuales con las de 1943, primer año de sus operaciones en la región. En ese tiempo sólo 34% de las tierras cultivadas lo estaban con pastos. Estas cifras, tomadas de la publicación del SCIPA citada, muestran también que en ese año sólo se cultivaba algo más de la mitad de tierras de las que se cultivan actualmente (67 700 ha. en 1943 frente a 105 000 ha. en 1976). Es notoria la expansión de la frontera agrícola. Ella se ha realizado fundamentalmente a través del riego de pampas desérticas de la costa, apoyado por el gobierno y por el crédito y la asistencia técnica internacionales. Pero lo característico de estos riegos que están predestinados al cultivo de alfalfa y la producción lechera: La Joya, Santa Rita, La Yarada, Yuramayo, La Cano, etc., son zonas de riego que en los hechos están integradas verticalmente con Leche Gloria. La nueva zona de riego de Majes, actualmente en construcción, que tendrá un costo superior a 1 300 millones de dólares y que incorporará al cultivo 60 000 hectáreas de nuevas tierras, está también destinada a ser proveedora de nuevas plantas elaboradoras de Leche Gloria.

Se comprueba, por tanto, la existencia de una modalidad de desarrollo agropecuario y agroindustrial orientada por la empresa transnacional en el sur-occidental peruano. Desde este esquema forman parte también las empresas SIDSUR, molinera y productora de alimentos balanceados para ganadería y avicultura, subsidiaria de la ET que opera bajo el nombre de Calpurina de Panamá, y la Cervecería del Sur, con sus tres fábricas de Arequipa y Cuzco, también de carácter transnacional (las empresas Schweizerische Gesellschaft y Eufra Holding A.G., de Suiza, tienen alta participación en el capital social).

Este esquema de desarrollo orientado por las transnacionales se repite en otras regiones del país con menor o mayor intensidad. Su conocimiento científico permitirá hacer evaluaciones rigurosas que sirvan de base a las políticas económicas futuras. □

BIBLIOGRAFIA

- Arroyo, Gonzalo, *Capitalismo transnacional y agricultura tradicional: formas de integración* (mimeo.), Coloquio Internacional sobre Transnacionales y Agricultura, CC. SS. PUC, París, abril de 1976.
- Bartra, Roger, "La teoría del valor y la economía campesina: invitación a la lectura de Chayanov", en *Comercio Exterior*, vol. 25, núm. 5, México, mayo 1975, pp. 517-524.
- Bengoa, José, *Agricultura, agroindustria y empresas transnacionales en el Ecuador*, CEPLAES, Quito.
- Lajo, Manuel, *Empresa transnacional y desarrollo capitalista de la agricultura (la Carnation-Leche Gloria en el sur del Perú)* (mimeo.), trabajo presentado en la 2a. Reunión Internacional sobre Transnacionales y Agricultura, Quito, noviembre de 1977, PUC. *Agricultura peruana y capital agroindustrial*, Informe Coloquio Internacional, París, abril de 1976.
- Equipo Transnacionales y Agricultura PUC, *Encuesta a los agricultores integrados a la agroindustria de lácteos, surperuana* (mimeo.), Documento de Trabajo, PUC, noviembre de 1977.