

La participación brasileña en el desarrollo del agronegocio en el Paraguay: un análisis crítico

Fecha de recepción: 21 de agosto de 2015

Fecha de aprobación: 20 de diciembre de 2015

Resumen: En las últimas décadas, el modelo del agronegocio se ha consolidado en el Paraguay a partir de la vasta participación de fuerzas económicas extranjeras, especialmente, de origen brasileño, dando lugar a una estructura peculiar, con implicaciones sociopolíticas particulares. El principal objetivo de este trabajo es discutir al respecto del papel de esos capitales, empresarios y productores brasileños en el desarrollo del modelo del agronegocio en el Paraguay. Para eso, el análisis parte de una perspectiva amplia, localizando el fenómeno dentro del marco del desarrollo y de la expansión de la agricultura capitalista a nivel mundial, lo que permite visualizar la división de tareas existente entre los diferentes actores y precisar su relevancia social, económica y política en la estructura paraguaya.

Palabras-clave: agronegocio; Brasil; Paraguay

Abstract: Over the last decades, the agribusiness' model has become established in Paraguay, based on the extensive participation of foreign economic forces, especially from Brazil. This has produced a peculiar structure with particular socio-political implications. The main objective of this paper is to discuss the role of Brazilian capitals and producers in the development of the agribusiness' model in Paraguay. The analysis is based on a broad perspective, locating the phenomenon within the framework of the development and expansion of capitalist agriculture worldwide. At the same time, it shows the division

Sara María Costa Garay

Es Licenciada en Administración por la Universidad Federal de Rio de Janeiro (UFRJ) y Máster en Relaciones Internacionales por el Instituto de Relaciones Internacionales (IRI) de la Universidad Católica de Rio de Janeiro (PUC-RJ). Es investigadora asociada del Centro de Estudios Rurales Interdisciplinarios (CERI) y miembro de la Sociedad de Economía Política del Paraguay (SEPPY). Ha realizado investigaciones sobre la temática del agronegocio en Paraguay y las relaciones económicas entre Paraguay y Brasil.

of tasks among different actors as well as their social, economic and political relevance in the Paraguayan structure.

Key words: agribusiness; Brazil; Paraguay.



Introducción¹

En las últimas décadas, la expansión de la agricultura capitalista –o del agronegocio, como se la denomina comúnmente– en los países de América Latina ha provocado impactos significativos en la organización económica de esas sociedades y en sus relaciones con la economía mundial. Bajo el comando de las corporaciones transnacionales, ese proceso resultó en una acelerada modernización de las formas de producción en el campo, que se volvieron más intensivas en el uso de capital y energía, en perjuicio de la utilización de mano de obra, y en el refuerzo del patrón agroexportador en esos países. Sin embargo, esos impactos adquieren grados y formas distintas de acuerdo con la sociedad en cuestión, derivando en implicaciones sociales y políticas particulares.

El Paraguay es uno de los países en donde el agronegocio ha avanzado notablemente –actualmente, el país se coloca como sexto productor mundial y cuarto exportador mundial de soja– y donde el modelo asume una configuración peculiar resultante, fundamentalmente, de su vinculación con el desarrollo de la agricultura moderna en el Brasil. Además de estar organizado en función de las estructuras globales de producción y circulación de bienes agrícolas y alimentos, comandadas y oligopolizadas por las firmas transnacionales del agronegocio –similarmente a los sistemas productivos agrícolas de los demás países de la región–, el modelo del agronegocio en el Paraguay se organiza a partir de la participación de capitales, empresarios y productores rurales de origen brasileño. La presencia de estos agentes económicos brasileños, que se profundiza, principalmente, desde los años 1970, es un trazo que marca el proceso de desarrollo rural paraguayo, así como las dinámicas sociopolíticas en torno de la cuestión agraria en el país, constituyendo un caso interesante de estudio.

1 Este artículo es una versión resumida de la tesis defendida por la autora para la obtención del título de Magister en Relaciones Internacionales por la Universidad Católica de Rio de Janeiro (ver Costa Garay, 2014).

Dentro de esa temática, este trabajo busca comprender el papel de esos capitales, empresarios y productores brasileños en el desarrollo del agronegocio en el Paraguay. Para eso, el estudio parte de una perspectiva general, localizando el fenómeno en el marco de la expansión de la agricultura capitalista a nivel mundial, lo que permite avanzar una comprensión más completa sobre las causas y las características de la presencia brasileña en el Paraguay. En ese sentido, la primera parte del artículo se dedica a revisar la configuración de las relaciones internacionales contemporáneas en el ámbito de la agricultura, buscando señalar los padrones de jerarquización entre los países y sus actores económicos. Seguidamente, se analiza cómo los países del Cono Sur –específicamente Brasil y Paraguay– se integran a la cadena global del agronegocio de forma *desigual*. Por fin, en la última sección, se analiza la participación brasileña en la estructura del agronegocio en Paraguay, considerando ese fenómeno como un desdoblamiento de las tendencias analizadas en las secciones anteriores. El artículo finaliza con algunas consideraciones finales al respecto del papel histórico y actual de las fuerzas económicas brasileras en el agro paraguayo.

La economía agroalimentaria global y los países de América Latina

El modelo de la «agricultura moderna» o «capitalista» –también conocido actualmente como «agronegocio»²– que hoy predomina en una gran cantidad de países, nació y ganó amplio impulso para su desarrollo en los Estados Unidos, expandiéndose a partir de ahí para el resto del mundo. Desde los años 1930, en el escenario de la severa crisis social que afectaba al país generada por la Gran Depresión, el gobierno de los EUA apoyó fuertemente el desarrollo de la agricultura, a fin de aumentar la productividad de alimentos (Otero, 2008). Con el tiempo, los índices de productividad agrícola fueron tales que superaron la demanda interna. Esos excedentes quedaron disponibles para la exportación y se convirtieron en un componente estratégico de la política externa de los Estados Unidos ya en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial –marcada por

2 «Agronegocio» es el término comúnmente utilizado para designar el modelo de producción agrícola altamente mecanizado e integrado con los mercados mundiales, donde la producción pasa a ser pautada cada vez más por la lógica del «negocio» (es decir, del constante aumento de la rentabilidad), en detrimento de los objetivos de subsistencia o del autoconsumo (Rojas, 2009). En ese sentido, se entiende que el modelo del «agronegocio» se constituye dentro del paradigma de la «agricultura capitalista» (o «moderna») y, por eso, en este trabajo tales términos serán tratados como equivalentes. De hecho, el agronegocio también es frecuentemente descrito como la etapa actual (más avanzada) del continuo proceso de desarrollo de la agricultura capitalista –ver Fernandes (2008); Giarraca y Teubal (2008). Este trabajo no pretende adentrarse en la discusión sobre sus diversos desdoblamientos, sino indicar sus principales rasgos y las evidencias de su predominio a nivel mundial (en especial, en América Latina).

los programas de ayuda a la restauración de las economías europeas y al desarrollo de los países del «tercer mundo».

Fue en ese contexto de prosperidad económica y ascensión internacional de los Estados Unidos post II Guerra Mundial que se desdobló la llamada «Revolución Verde», referente a la exportación a los «países en desarrollo» del paradigma de la agricultura moderna, es decir, de nuevos mecanismos de producción consistentes en la utilización de cultivos híbridos y otras variedades de alto rendimiento, en el aumento de la mecanización y la utilización de fertilizantes y pesticidas agroquímicos, en resumen, de un modelo intensivo en energía y capital que luego se convirtió en el «paradigma tecnológico» por excelencia de la agricultura moderna por todo el siglo XX (Otero y Pechlaner, 2008:32).

Así, las empresas que conducían el desarrollo del complejo agroindustrial en los Estados Unidos pasaron a beneficiarse por la disposición de nuevas regiones proveedoras de materias primas agrícolas y de nuevos mercados para sus invenciones tecnológicas y excedentes de producción, convirtiéndose en agentes centrales de la organización de los complejos agroindustriales en los países receptores de esos programas de ayuda. Controlando un volumen de operaciones cada vez más grande, y ampliando su alcance internacional, esas empresas pasaron a coordinar gran parte de los intercambios comerciales (sea de *insumos* o de *productos* agrícolas) y de los flujos de inversiones en el sector agroalimentario a nivel mundial, dando lugar a la consolidación de muchas de las grandes firmas transnacionales del agronegocio que conocemos hoy.

El desarrollo de la agricultura moderna y su difusión para otras economías, principalmente para los países de América latina, continúa y se refuerza en la era de la globalización siguiendo largamente las premisas descritas anteriormente. Esto se puede verificar en el **Cuadro I** (en la página al lado) donde se clasifican las mayores empresas del agronegocio (de acuerdo a su especialidad) en la actualidad.

En todos los segmentos de la *cadena global del agronegocio* –es decir, en los procesos que van desde la elaboración de los insumos para la producción agropecuaria, pasando por la producción primaria (cultivo / cría de animales) en sí, hasta la venta de productos al cliente final– vemos que hay grandes corporaciones transnacionales, en su mayoría, de origen estadounidense o europeo. Mientras que en los segmentos donde hay mayor agregación de valor (esto es, de mayor rentabilidad y, por tanto, estratégicos) el dominio de estas transnacionales oriundas de países «desarrollados» es más amplio (y casi total), en el sector de la producción primaria se identifican empresas oriundas de países «en desarrollo». De acuerdo con la

Cuadro I – Las 10 firmas transnacionales más grandes de la cadena global del agronegocio en 2007

N.	Producción	Proveedores de insumos (agroquímicos y máquinas)	Fabricantes de alimentos y bebidas	Ventas al por menor (supermercados)	Otras
1	Sime Darby Bhd. (Malasia)	BASF AG (Alemania)	Nestlé SA (Suíza)	Wal-Mart Stores (EUA)	Cargill Inc. (EUA)
2	Dole Food Company, Inc. (EUA)	Bayer AG (Alemania)	Inbev SA (Holanda)	Metro AG (Alemania)	Mars Inc. (EUA)
3	Fresh Del Monte Produce (EUA)	Dow Chemical Company (EUA)	Kraft Foods Inc. (EUA)	Carrefour SA (Francia)	Lactails (Francia)
4	Socfinal SA (Luxemburgo)	Deere & Company (EUA)	Unilever (UK/Holanda)	Tesco PLC (UK)	Suntory Ltd. (Japón)
5	Charoen Pokphand Foods Public Company Ltd. (Tailandia)	El Du Pont De Nemours (EUA)	Coca-Cola Company (EUA)	McDonalds Corp. (EUA)	Dr. August Oetker KG (Alemania)
6	Chiquita Brands International, Inc. (EUA)	Syngenta AG (Suíza)	SAB Miller (UK)	Delhaize Group (Bélgica)	Louis Dreyfus Group (Francia)
7	Kuala Lumpur Kepong Bhd. (Malasia)	Yara International ASA (Noruega)	Diageo PLC (UK)	Koninklijke Ahold NV (Holanda)	Barilla (Italia)
8	KWS Saat AG (Alemania)	Potash Corp. of Saskatchewan (Canadá)	Pemod Ricard SA (Francia)	Sodexo (Francia)	Ferrero (Italia)
9	Kulim (Malasia) Bhd. (Malasia)	Kubota Corp. (Japón)	Cadbury PLC (UK)	Compass Group PLC (UK)	Keystone Foods LLC (EUA)
10	Camellia PLC (UK)	Monsanto Company (EUA)	Bunge Limited (EUA)	Seven & I Holdings Company Ltd. (Japón)	McCain Foods Ltd. (Canadá)

Obs.: Muchas de las empresas listadas actúan en más de un segmento de la cadena. En el cuadro, se presentan apenas en un grupo, siendo clasificadas de acuerdo a su actividad principal.

Fuente: Adaptado de World Investment Report 2009 (UNCTAD, 2009:124; 239-242).

UNCTAD (2009), esto también se verifica cuando se analiza el flujo global de Inversiones Extranjeras Directas (IED), donde las inversiones del conjunto de los países en desarrollo tienen una participación relativamente mayor en el segmento de la producción, mientras que las inversiones en los demás segmentos son controladas por las firmas de países desarrollados³.

3 De hecho, estudios sobre la dinámica del mercado de tierras en la actualidad apunta una mayor participación de capitales oriundos del «sur global». En América latina, por ejemplo, las dinámicas de «extranjerización» de la tierra asumen un carácter «intra-regional», es decir,

La centralidad asumida por esas grandes corporaciones transnacionales en los procesos de modernización de la agricultura y de consolidación de las cadenas agroalimentarias globales derivó, en parte, de políticas públicas favorables en sus países a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, especialmente en los EUA. Pero también se beneficiaron de acuerdos internacionales como aquellos relacionados al comercio y a la protección de la propiedad intelectual.

En los años 1990, se tiene la diseminación de las «reformas neoliberales», que preconizaban la eliminación de todas las barreras al comercio internacional y a la circulación de capitales. Este conjunto de reformas, sin embargo, se aplicó de forma desigual entre los países. En el ámbito de la agricultura, por ejemplo, mientras que los gobiernos de los países latinoamericanos abandonaron varias de sus políticas proteccionistas y de subsidio al sector, los países centrales consiguieron mantenerlas, asegurando mejores ventajas para sus productos y productores. Además de las políticas comerciales, las desigualdades entre los países «desarrollados» y «en desarrollo» fueron reforzadas por el establecimiento del régimen internacional de propiedad intelectual (y del recurso de las patentes), que permitió a las corporaciones del agronegocio asegurar el aprovechamiento exclusivo de sus invenciones tecnológicas. De esa forma, se consolida el «marco corporativo» altamente oligopolizado que ha estado conduciendo la modernización de la agricultura y su diseminación a nivel global (Otero, 2008).

En el mercado global de semillas (insumo agrícola básico), por ejemplo, las diez más grandes empresas fabricantes de semillas de marcas propias controlaban, en conjunto, 75,3% del mercado en 2011. Ya, las diez más grandes empresas productoras de agroquímicos controlaban el 94,5% del mercado global en ese mismo año (ETC Group, 2013). Por otro lado, esa tendencia de concentración de los mercados en las manos de pocas empresas se profundiza si se considera el hecho que varias de ellas actúan en más de un segmento de la cadena de producción global. Por ejemplo, se verifica que la primera colocada en ventas globales de semillas en 2011 (con un porcentaje del 26% del total) fue la empresa estadounidense Monsanto, que también tuvo una colocación importante en el *ranking* mundial de venta de agroquímicos (5° lugar, controlando 7,4% de ese mercado)⁴.

la mayor parte de los compradores de tierra extranjeros en cada país provienen de la misma región (Borras et. al. 2012).

4 La elaboración de insumos para la producción agropecuaria (semillas, agroquímicos y máquinas) constituye el segmento estratégico por excelencia de la cadena global del agronegocio, una vez que se trata del sector responsable por el desarrollo de las innovaciones tecnológicas que serán utilizadas en la producción, siendo fuertemente beneficiadas por el sistema de pa-

En suma, al analizar las dinámicas agrícolas contemporáneas tenemos que la producción y circulación de alimentos y otros bienes agrícolas están cada vez más organizadas a nivel global, donde los sectores más dinámicos de las diversas economías nacionales y sus mercados consumidores se integran a estructuras globales de producción y distribución comandadas por un pequeño grupo de grandes firmas transnacionales, en su mayoría, oriundas de los llamados países «desarrollados», que controlan los segmentos estratégicos de esas cadenas, amparados por una orden legal e institucional global de tipo «corporativista». Éste es el contexto en el cual se despliega el «boom» del agronegocio en el Cono Sur –particularmente, en Brasil y Paraguay– en las últimas dos décadas.

El aumento exponencial de la producción y exportación de agrícolas (principalmente de soja) en esos países está relacionado a la tendencia continua de las grandes corporaciones transnacionales de ampliación de sus mercados, tanto de consumidores –de insumos agrícolas para la producción o de productos agroindustriales finales– como de fuentes de materias primas para la agroindustria global. Basta analizar algunos parámetros para verificar el gran peso que las firmas transnacionales tienen en el mencionado «boom» del agronegocio: (1) Entre 1990 y 2010, la producción de soja (toneladas) en el Brasil aumentó 245,55%, mientras que en Paraguay aumentó en 315,71%⁵. Ambos países se colocan en los primeros lugares del *ranking* mundial de productores y exportadores de soja, lo que deja en evidencia que esa producción busca atender una demanda fundamentalmente externa; (2) Las empresas multinacionales, notablemente las del grupo «ABCD»⁶, controlan gran parte del proceso de comercialización (y también del procesamiento, para la elaboración de harinas y aceites vegetales) de la soja y de otros *commodities* en esos países; (3) En los últimos años, ambos países también han sido líderes en la adopción de semillas genéticamente modificadas, fabricadas por las firmas transnacionales⁷.

tentes. En otras palabras, se trata del sector que define el rumbo de la producción agrícola. En ese sentido, no es de sorprender el alto grado de oligopolización de ese sector a nivel mundial, como demuestran los datos del ETC Group (2013; 2008).

5 De acuerdo con datos de la FAOstat (2014).

6 Denominación del diario británico «The Guardian» para el grupo de cuatro de las más grandes empresas de *trading* en el mundo: ADM, Bunge, Cargill y Louis Dreyfus (The Guardian, 2014). En Brasil, ese grupo controla en torno de 42% de la capacidad diaria de procesamiento de los granos soja (CEPAL, 2013:114). En Paraguay, esas empresas representan cerca del 80% de la capacidad total de procesamiento de granos (CAPPRO, 2014).

7 La utilización de semillas genéticamente modificadas (o transgénicas) alimenta actualmente un polémico debate en función de los potenciales riesgos para la salud humana, la sustentabilidad y la biodiversidad. En 2013, la superficie cultivada con transgénicos –incluyendo cultivos de soja, maíz y algodón– llegó a 40,3 millones de hectáreas en el Brasil y a 3,6 millones de hectáreas en el Paraguay, lo que representó un aumento de 250% y 80%, respectivamente, con relación a la superficie cultivada en 2006 (James, 2013:3).

Así, si bien es verdad que esos países son importantes productores mundiales de bienes agrícolas, se trata de una posición dirigida, en gran parte, por actores externos, que pautan la forma de producción y comercialización de esos bienes. Al considerar la fuerza de esos oligopolios transnacionales, se entiende por qué los países de la periferia económica difícilmente consiguen superar la función de meros proveedores de materias primas agrícolas (con algunas excepciones, como en el caso de Brasil que veremos más adelante).

De esa forma, más que un «boom» (en el sentido de un crecimiento económico nacional positivo), el intenso desarrollo rural de las últimas décadas corresponde, a nuestro criterio, a una profundización de la condición de *dependencia* de estos países, es decir, de subordinación en la economía mundial, y de reproducción de las desigualdades y del subdesarrollo a nivel local⁸.

En ese sentido, más que una actividad propia o autónoma de los países latinoamericanos, la agricultura constituye uno de los principales espacios de establecimiento y reproducción de la condición de *dependencia*. Esto se percibe en la estructura descrita a lo largo de esta sección, y también en el hecho (que no es mero acaso) de que al mismo tiempo que los países del Cono Sur son grandes productores mundiales de bienes agropecuarios, abrigan grandes contingentes de pobreza y poblaciones malnutridas –este hecho es notable, sobre todo, en el caso de Paraguay, que, como argumentamos a seguir, experimenta un nivel de dependencia más profundo.

8 Aquí, la *dependencia* es entendida como la situación de subordinación de una nación en la economía mundial (que sucede a partir de diversos mecanismos de transferencia de valores, trazando una brecha entre las naciones *periféricas* y naciones centrales del sistema) y como forma específica de reproducción de la economía capitalista en las primeras (específicamente, en los países de América latina). Esa es la definición que distingue a los llamados teóricos «marxistas» de la dependencia, como Ruy M. Marini y Theotônio dos Santos (Martins, 2006; 2012). No cabe en el presente artículo entrar en el debate sobre las diferentes versiones de la dependencia –discusión que la autora ha realizado en el trabajo de tesis de maestría; ver Costa Garay (2014). Sin embargo, cabe destacar algunos puntos clave de esa teoría que nos ayudan aquí a interpretar la realidad analizada, como el *carácter descapitalizador* de los capitales extranjeros; el carácter *imperialista* de la *integración* de los mercados productivos nacionales, es decir, la lógica subyacente de una búsqueda por la *ampliación de las bases de acumulación* de los monopolios internacionales; la necesidad de las clases dominantes locales de recurrir a mecanismos de compensación por las pérdidas ocasionadas por el fenómeno de la transferencia de valor a las naciones centrales, específicamente, de la *súper-explotación* de la fuerza de trabajo, y la consecuente reproducción de las marcas del subdesarrollo (pobreza y desigualdad) que sucede concomitantemente al crecimiento económico. Por último, si bien esa teoría surgió para intentar explicar las contradicciones del «boom industrial» en algunos países latinoamericanos alrededor de los años 1960/1970, también sirve hoy para analizar el «boom» agrícola y agro-industrial actual en esos países, pues sucede siguiendo parámetros similares.

La expansión del agronegocio en el Cono Sur y el *desarrollo desigual* del Brasil y del Paraguay: antecedentes históricos y situación actual

En el Cono Sur, el modelo del agronegocio se ha expandido integrando a los distintos sistemas productivos nacionales de forma desigual. A pesar de que todos los países de la región se caracterizan por participar de esa dinámica como importantes proveedores de *commodities* agrícolas –es decir, se integran bajo el modelo primario-exportador– unos consiguen incorporar en sus territorios más segmentos de las cadenas globales de producción y generar espacio para el desarrollo de sectores y empresas con una mayor composición de capitales nacionales, disputando así una mayor participación en los mercados mundiales.

Ese es el caso del Brasil, país que actualmente gana destaque en distintos rubros del agronegocio –además de la producción de *commodities* agrícolas (especialmente, de soja) ha avanzado en la producción de biocombustibles, y también se destaca en la producción y procesamiento de carne– gracias a la amplia disponibilidad de recursos naturales y al fuerte apoyo del Estado. Por su parte, ese *desarrollo relativamente mayor* del Brasil se coloca en la base del fenómeno de la expansión de capitales y empresarios brasileños en el Paraguay, como veremos a seguir.

La posición actual alcanzada por el Brasil en la dinámica global de la producción agrícola y agroindustrial resulta del continuo desarrollo de procesos que comenzaron a ganar impulso a partir de la década de 1960, en el contexto de la Revolución Verde. La fuerte entrada de inversiones extranjeras más los incentivos del gobierno contribuyeron para el crecimiento del sector agroindustrial: se instaló una industria de máquinas agrícolas (vehículos)⁹ y de insumos agrícolas (producción de fertilizantes y agroquímicos)¹⁰. También, se presenció a una expansión de la frontera agrícola y a un gran crecimiento del cultivo mecanizado (comandado por la soja) que, por su vez, actuaba como incentivo para el crecimiento de la

9 De acuerdo con Sorj (2008:26), el crecimiento de la producción de tractores y de otras máquinas agrícolas fue rápido: en 1975-1976, la producción anual media de tractores alcanzó la marca de 53,5 mil unidades, representando un aumento de 575% con relación a la producción anual media en 1960-1962.

10 La producción nacional de fertilizantes entre 1970 y 1976 creció en 335%. Por su parte, la producción nacional de defensivos agrícolas (insecticidas, fungicidas y herbicidas) se duplicó entre 1971 y 1975, pasando de 13.898 para 26.561 toneladas. En sus inicios, ambos rubros contaban con una considerable participación de empresas nacionales, y estaban fuertemente amparados por incentivos públicos que visaban disminuir la dependencia de las importaciones de esos productos (Sorj, 2008:27-28).

producción de máquinas¹¹. Fue en ese contexto de expansión de la frontera agrícola en el Brasil que se desdobra el fenómeno de la migración de productores brasileños para la región fronteriza del Paraguay.

Cabe mencionar que ese fenómeno recibió incentivo de ambos lados de la frontera. De un lado, el Estado paraguayo –en aquella época, comandado por el general Alfredo Stroessner– buscaba dinamizar la economía por medio del fomento de la modernización agrícola. En ese marco, el gobierno lanzó un nuevo proyecto de colonización que tenía por objetivo modernizar la producción y expandir la frontera agrícola hacia el este del país, de forma a aliviar la presión sobre la tierra que existía en la región central, próxima a la capital, y también aproximarse a los principales polos de crecimiento en la región (en este caso, del Brasil). Así empezó su despliegue la «Marcha para el Este», emprendimiento que también se benefició de la «Marcha para el Oeste», acción que estaba siendo promovida en el territorio brasileño dentro del marco de la expansión de su frontera agrícola¹².

La atracción de productores (colonos) extranjeros hacía parte explícita del proyecto oficial de colonización de Stroessner, bajo la visión de que esos inmigrantes proporcionarían las herramientas y técnicas necesarias para la modernización de la producción en el campo¹³. Esos incentivos del gobierno paraguayo, más la creciente demanda de los productores brasileños por nuevos territorios para sus actividades (tanto de los pequeños que estaban siendo expulsados por el fuerte avance de la agroindustria en Brasil, como de los grandes propietarios) impulsó la migración de productores brasileños al Paraguay. Fue así que, en la práctica, el proyecto de desarrollo rural paraguayo acabó siendo conducido, en su mayor parte, por colonos de origen brasileña, dando lugar a la llamada «colonización brasileña» (Nickson, 1981; Kohlhepp, 1984; Palau y Heikel, 1987)¹⁴.

11 El área cultivada por medio de la utilización de tractores presentó un crecimiento de 551%, pasando de 1.947,3 hectáreas en 1960-1962, para 10.736,5 hectáreas en 1975-1976 (Sorj, 2008).

12 El esfuerzo de aproximación entre ambos países se verifica también en las obras de infraestructura que fueron promovidas en aquel periodo, entre ellas: la pavimentación de la ruta internacional entre Asunción y Ciudad del Este, y la construcción del «Puente de la Amistad» (financiado por Brasil), que resultaron en la habilitación de una conexión directa para Paraguay con los puertos brasileños de Paranaguá y Santos en el Atlántico.

13 En 1963, fue derogada la ley que prohibía la venta de tierras a extranjeros en las regiones fronterizas, impedimento legal que había vigorizado desde el anterior Estatuto Agrario de 1940 (Glaser, 2009).

14 De acuerdo con Nickson (1981) y Kohlhepp (1984), en general, los migrantes brasileños llegaban al Paraguay con mejores condiciones económicas que los productores locales, consiguiendo comprar y regularizar sus propiedades más rápidamente, quedando habilitados a beneficiarse de las políticas del Estado de apoyo a la colonización, al paso que la mayor parte de los colonos paraguayos no conseguía regularizar sus títulos, dificultando así su permanencia en el territorio en cuestión. Por otro lado, gran parte de la discriminación social e ineficiencia de todo el proceso se debió a la corrupción, que resultó en que muchas de las tierras hayan sido

Los colonos brasileños se convirtieron, de hecho, en los principales responsables de la introducción de innovaciones técnicas y tecnológicas en el agro paraguayo, y de cultivos como la soja, provocando cambios significativos en la economía rural paraguaya. El período de auge de la migración brasileña fue entre los años 1971-1981, cuando alcanzó un total de 500 a 700 mil migrantes (Campos, 2013). A pesar de que ese flujo haya disminuido desde entonces, la presencia brasileña continúa fuerte hasta hoy (como será visto más adelante), encarnada en gran parte en la figura del «brasiguayo»¹⁵.

Actualmente, el agronegocio brasileño vive un intenso dinamismo que se asienta, en gran parte, en el continuo desarrollo de los eventos apuntados anteriormente. Las principales evidencias de ese dinamismo contemporáneo son: (1) la vigencia de la industria de insumos agrícolas (especialmente, de fabricación de máquinas y vehículos agrícolas)¹⁶; (2) la diversificación del segmento de procesamiento de las materias primas agropecuarias con el ascenso, de un lado, de la agroindustria de la carne¹⁷ –sector en el cual se proyecta una de las transnacionales brasileñas más grandes– y de otro, la agroindustria de los biocombustibles (etanol y biodiesel)¹⁸; (3) el continuo crecimiento de la producción de *commodities*, en especial, de la soja; (4) y la mayor participación del país en la competición global por recursos y mercados, que se percibe en su mayor involucramiento en proyectos de cooperación internacional para el desarrollo en el área de la agricultura, y también en su actuación en el mercado global de tierras (donde emerge como gran arrendador y comprador de tierras fuera de su territorio)¹⁹.

adjudicadas (y muchas veces de forma irregular) a políticos, militares y empresarios vinculados al gobierno, como forma de garantizar la lealtad política.

15 Nombre utilizado para designar los colonos brasileños que se instalaron en el Paraguay (hayan adquirido o no la nacionalidad paraguaya) y también a sus descendientes nacidos en el país.

16 Entre los años 2000 y 2012, la producción en territorio brasileño de máquinas agrícolas motorizadas (cultivadoras, tractores y retroexcavadoras) creció significativamente, pasando de una media anual de 43.950 unidades (en el trienio 2000-2002), para una media de 84.697 unidades (en el trienio 2010-2012). El aumento en la producción fue acompañado por un aumento en las exportaciones: en el trienio 2010-2012, se alcanzó una media de US\$ 967,7 millones, superando el valor medio del inicio de la década, estimado en US\$ 311,1 millones (ANFAVEA, 2013). La región de América del Sur se colocó como principal destino de esas exportaciones, representando el 50,3% del total de unidades exportadas en 2012 (ANFAVEA, 2013:142).

17 La agroindustria brasileña de la carne pasó por un intenso proceso de concentración e internacionalización en la última década. Actualmente, cuatro grupos dominan el mercado nacional: JBS-Friboi, Marfrig, BRF y Minerva. La empresa JBS-Friboi, por su parte, se transformó en la mayor procesadora y exportadora de proteína animal del mundo, posición alcanzada por medio de una serie de adquisiciones y nuevas inversiones en el exterior, que se aceleraron desde 2004 y tuvieron importante respaldo del Banco Nacional de Desarrollo del Brasil (BNDES).

18 En los últimos años, Brasil se ha colocado como el segundo mayor productor de etanol en el mundo (producido a partir de caña de azúcar) atrás de los EUA, y también como un importante productor de biodiesel (a base de cultivos oleaginosos, como soja y palma).

19 Ante la expectativa de continuo crecimiento de la demanda de la agroindustria de su país por materias primas agrícolas, los productores brasileños (grandes y medios) tienen la necesidad

Cabe notar que esos segmentos en donde el Brasil adquiere mayor trascendencia internacional –como es en el caso de la producción de soja o de la agroindustria de la carne– son justamente aquellos segmentos donde los oligopolios transnacionales no parecen ser tan fuertes.

Por su parte, el Paraguay ha reforzado su inserción en la cadena global del agronegocio como proveedor de materias primas agrícolas y mero consumidor de insumos tecnológicos y productos finales elaborados. Pero es importante resaltar que su dinámica se organiza no solo en función de los oligopolios transnacionales, sino también, a partir de la subestructura regional liderada por el Brasil. Esto puede verificarse en la creciente expansión de las inversiones brasileñas en el Paraguay, específicamente, en la agroindustria de la carne, y en la adquisición de tierras. El alto grado de complementariedad entre las estructuras productivas agropecuarias de ambos países también se verifica en sus intercambios comerciales, donde Paraguay exporta, principalmente, cereales y semillas oleaginosas (y productos derivados como aceites) y carne –o sea, productos de la cadena del agronegocio de bajo valor agregado–. Mientras que Brasil exporta al Paraguay productos de mayor valor agregado (como máquinas y vehículos para la producción agrícola) y otros insumos producidos en el país, como fertilizantes y adobe (Costa Garay, 2014:106).

En suma, lo que se busca resaltar al final de esta segunda sección de análisis es el hecho de que a pesar de que ambos países se insertan en el esquema global del agronegocio como importantes proveedores de insumos agrícolas –colocándose entre los principales productores y exportadores mundiales de soja– existe una diferenciación, donde la economía paraguaya experimenta un mayor grado de especialización en la producción de bienes primarios para exportación, ajustando su dinamismo al ritmo de desarrollo del agronegocio en Brasil. El fenómeno de la penetración de capitales, empresarios y productores brasileños en el agro paraguayo es representativo de ese proceso de *desarrollo e integración desigual*. Por otro lado, también es importante apuntar que esa «división regional del trabajo» se sujeta al esquema más amplio de la división internacional del trabajo en el ámbito del agronegocio. Eso se constata, por ejemplo, en el hecho que la emergencia de firmas y/o emprendimientos de origen brasileño que pasan a competir en los mercados extranjeros sucede en los segmentos donde

de asegurar (al menor costo posible) su producción y los recursos para su expansión. Es así que ganan destaque en las dinámicas actuales del mercado global de tierras. En ese escenario, Brasil adquiere un carácter duplo, pues, al mismo tiempo que se coloca como importante plataforma de arrendamiento y venta de tierras al capital extranjero, también surge como importante arrendador y comprador de tierras fuera de su territorio, especialmente, en la región de América Latina (Fernandes, 2009; Borrás et. al., 2012).

no se verifican fuertes oligopolios transnacionales (como es el caso de la producción primaria y la agroindustria alimentaria). Estos aspectos resal- tados son esenciales para comprender las causas y las características de la participación brasileña en el desarrollo del agronegocio en el Paraguay.

La economía del agronegocio en Paraguay y la participación brasileña: contexto actual

Conforme presentado en la sección anterior, el desarrollo de la agricul- tura moderna (o agronegocio) y la expansión de la presencia brasileña en Paraguay son fenómenos que comenzaron a ganar impulso a partir de los años 1960, en medio a un contexto de reestructuración de la econo- mía mundial, marcado por el aumento de los flujos de IED en la región de América Latina y, específicamente, por la difusión de la «Revolución Verde». En las últimas dos décadas, la integración del Paraguay a la eco- nomía mundial –y a la economía brasileña, en particular– se profundizó siguiendo ese modelo colocado en marcha en los años 1960-1970, es decir, bajo el modelo agroexportador basado en la producción de *commodities* agrícolas para exportación –sobre todo, de soja–. Esa tendencia se verifica en la composición de sus exportaciones, en las tendencias del IED, y en el continuo crecimiento de la producción primaria.

En 2012, por ejemplo, la actividad agropecuaria (producción primaria) res- pondió por 18,1% del PIB y los productos agrícolas representaron 58,5% de las exportaciones totales, siendo que la soja en grano, principal bien ex- portado en la última década, respondió por 21,7% de las exportaciones²⁰. El Brasil representa uno de los principales destinos de las exportaciones paraguayas, respondiendo por casi la mitad de valor total exportado del país desde 1990 hasta hoy (Costa Garay, 2014:119).

Con relación a los flujos de IED, se tiene que el sector terciario (transporte, comunicaciones, bancos y comercio) –dentro del cual se incluyen muchas de las actividades de soporte a la economía agroexportadora, como las actividades de almacenaje y transporte– ha sido el principal receptor entre 2003-2012. El sector industrial también ha estado recibiendo un montan- te significativo, especialmente, dentro del subsector agroindustrial (para el procesamiento de materias primas agrícolas). En ambos sectores, las firmas transnacionales representan los principales protagonistas de esos

20 Datos de la CEPALstat y WTOstat. Cabe mencionar que en los registros paraguayos de co- mercio exterior la exportación de energía eléctrica es contabilizada en el total. En 2011, sin contabilizar ese bien, la participación de los productos agrícolas en las exportaciones totales llega a 87,5%, mientras que la participación de la soja en grano asciende a 41,6% del total (Costa Garay, 2014:82 y 93).

flujos (de hecho, en términos de país de origen de los IED, los EUA ha estado figurando en primer lugar).

Considerando el conjunto de las actividades agrícolas y agroindustriales específicamente, las inversiones extranjeras en la última década se han concentrado en los siguientes segmentos: en el de elaboración de aceites que, al final de 2012 presentó un stock de IED de US\$ 688.608, representando 14,3% del stock total de IED del país; en la agroindustria de elaboración de bebidas y tabaco, que respondió por 7,7% del stock total de IED en ese mismo año; en las actividades primarias de la agricultura (2,9%); en la explotación de bosques (1,4%); y en la producción y procesamiento de carnes (1,0%)²¹.

Una tendencia notable sobre los flujos recientes de IED en el Paraguay es el peso que el capital brasilero ha estado adquiriendo, principalmente, a partir de 2008, colocándose en segundo lugar luego de los capitales de origen estadounidense²². Dentro los diversos sectores a los cuales se dirige²³, cabe destacar aquí la expansión de las Inversiones Directas Brasileras (IDB) en la agroindustria de la carne. Conforme mencionado en la sección anterior, la agroindustria de la carne en el Brasil ha pasado por un gran crecimiento, que ha dado lugar al surgimiento de grandes empresas que pasan a competir en los mercados internacionales. En el Paraguay, la expansión de esos capitales –específicamente, de las firmas JBS-Friboi y Minerva– se está dando por medio de la abertura de filiales y la adquisición de plantas frigoríficas. Es así que, actualmente, el capital brasilero controla más de la mitad de los frigoríficos exportadores de carne en el país (ABC Color, 2012).

Estos datos sobre el comercio y los flujos de IED evidencian el padrón de desarrollo e integración del Paraguay a la economía mundial, pero aún son insuficientes para comprender la complejidad de las dinámicas que caracterizan el desarrollo de su agricultura (y sobre todo, la participación brasileña en ese proceso). En ese sentido, presentamos a seguir un análisis

21 Estimaciones realizadas con base en datos del Banco Central del Paraguay (BCP, 2014b). Ver también Costa Garay (2014: 184-185).

22 De acuerdo con Rojas de Cerqueira (2012:7), en el año de 2007, el stock de inversiones de los EUA era de US\$ 860 millones, mientras que el de Brasil era de US\$ 340 millones. Para 2011, esos montantes llegaron a US\$ 1.740 millones en el caso de los EUA, y a US\$ 511 millones en el caso del Brasil, representando un crecimiento de 116% y 50% respectivamente.

23 Además de la presencia de grandes empresas brasileras –como la Camargo Correa y Votorantim, Banco do Brasil, Banco Itaú, TAM, Petrobrás– en los últimos 5 años, empresas pequeñas y medianas han sido responsables por una gran parte de las inversiones, en su mayoría, orientadas al sector industrial –con destaque para los sectores de confecciones textiles, cuero y calzados, y productos químicos y plásticos– y muchas lo están haciendo bajo el régimen de maquila (Rojas de Cerqueira, 2012).

más específico de la composición de la cadena del agronegocio en el país, pues así quedan en evidencia los principales actores involucrados y el tamaño de su influencia en la dinámica como un todo.

En un estudio sobre los actores del agronegocio en Paraguay, Rojas (2009) constató que las corporaciones transnacionales del agronegocio instaladas en el país se insertan, fundamentalmente, en los segmentos de provisión de insumos (de marcas propias) para la producción agrícola –semillas, agroquímicos, fertilizantes, etc.– en los procesos de colecta (acopio) y comercialización (incluyendo la exportación) de los *commodities* y productos derivados como aceites y harinas; en el segmento de la industrialización de los bienes agrícolas; y en la importación de productos finales elaborados para ofertarlos en el mercado local (por ejemplo, alimentos procesados). Otras empresas extranjeras de menor porte y de origen local también participan de la cadena integrándose como actores complementarios.

Así se verifica que la consolidación del agronegocio en Paraguay sigue la misma tendencia de la cadena a nivel global, donde las firmas transnacionales constituyen el núcleo del modelo, controlando los segmentos estratégicos. En el segmento de provisión de insumos, por ejemplo, están presentes empresas como Bayer, Dow Agro, Monsanto y Syngenta, que se dedican a importar y comercializar sus marcas en el país²⁴. Sin embargo, la participación de las firmas transnacionales es más contundente en el segmento de acopio y comercialización (exportación) de los *commodities* agrícolas, donde se encuentran las grandes firmas de *trading* (como ADM, Bunge, Cargill y Louis Dreyfus –las llamadas «ABCD» del agronegocio).

En el **Cuadro II** (en la siguiente página) se listan las empresas transnacionales que realizan actividades de acopio y comercialización (exportación) en el Paraguay –que cuentan con una importante infraestructura de almacenamiento, procesamiento y transporte propia– y los montantes (en US\$) que han exportado en los últimos años. En el cuadro se verifica la importante participación de esas empresas en la dinámica del agronegocio en el país y el constante crecimiento de sus operaciones: en conjunto, esas empresas respondieron por casi 50% de las exportaciones totales del país en 2013. En ese grupo se destaca la firma Cargill que, en 2013, fue responsable por 26% de las exportaciones totales del país, colocándose en primer lugar en el *ranking* de los principales exportadores del país elaborado por

24 Su importante peso en la dinámica se puede verificar en el continuo aumento de sus importaciones: en 2013, por ejemplo, once firmas transnacionales que participan de ese proceso de provisión (ofreciendo marcas propias o de terceros) fueron responsables por la importación de US\$ 376.766.414, lo que representó 3,3% del total de las importaciones del país en ese año (Costa Garay, 2014:126). Considerando que varias de esas empresas operan asociándose a empresas locales, esas cifras pueden ser más altas.

Cuadro II – Exportaciones totales de las firmas transnacionales del agronegocio actuantes en el segmento de acopio y comercialización en el Paraguay (2009-2013)

Empresa	Exportaciones Totales (US\$/FOB)				
	2013	2012	2011	2010	2009
ADM Paraguay (EUA)	941.020.035	602.886.300	660.241.080	547.316.127	413.111.365
Agritrade (EUA)	10.333.585	7.375.121	-	-	-
Bunge S.A. (EUA)	243.019.395	173.522.926	240.878.605	194.760.092	101.876.016
Cargill (EUA)	2.458.909.206	1.248.389.103	2.175.697.419	909.910.815	606.296.880
CHS del Paraguay (EUA)	70.890.194	-	-	-	-
CAIASA* (EUA/Francia)	90.080.612	-	-	-	-
ContiParaguay (Holanda/Bélgica/EUA)	41.340.632	36.556.053	63.497.938	48.635.503	60.719.072
JBS Paraguay (Brasil)	187.700.809	127.707.054	116.086.039	-	-
Louis Dreyfus Commodities (LDC) (Francia)	300.119.564	166.527.455	87.184.201	137.705.511	62.566.332
Nidera Paraguay (Holanda)	10.285.412	-	-	-	-
Noble Paraguay (China, Hong Kong)	313.160.975	221.711.619	261.271.364	152.767.516	85.476.488
(A) TOTAL EMPRESAS	4.666.860.418	2.584.675.630	3.604.856.646	1.991.095.563	1.330.046.152
(B) TOTAL PAÍS	9.432.340.950	7.283.873.876	7.776.434.535	6.516.557.119	5.079.610.902
% (A/B)	49,5%	35,5%	46,4%	30,6%	26,2%
Obs.: Entre paréntesis se indican los países de origen de cada empresa.					
* CAIASA (Complejo Agroindustrial Angostura S.A.) es fruto de un consorcio entre las firmas Bunge y LDC.					

Fuente: Elaboración propia con base en datos del CIP (2014) y del BCP (2014a)

el Centro de Importadores del Paraguay (CIP)²⁵. Con excepción de la JBS –firma brasilera que opera en el rubro cárnico–, el componente fundamental de las exportaciones de las demás empresas es la soja en grano, y productos derivados.

En años recientes, las firmas transnacionales también han expandido sus actividades en el segmento de la agro-industrialización (básicamente, para el procesamiento de los *commodities*, elaborando aceites y harinas, que constituyen materias primas para otros procesos industriales). La firma ADM Paraguay, por ejemplo, inauguró en 2013 una nueva planta de procesamiento de soja, a fin de elaborar en el territorio local más cantidades de ración animal y aceite vegetal para exportación. En ese marco, se puede citar también la construcción del Complejo CAIASA, a partir de un consorcio entre las firmas Bunge y LDC, también inaugurada en 2013. De acuerdo con la «Cámara Paraguaya de Procesadores y Exportadores de Oleaginosas y Cereales (CAPPRO)» –conformada por empresas como ADM, ContiParaguay, LDC, Noble, Bunge y Cargill– el gremio responde por 90% del volumen de aceite y harinas de semillas oleaginosas producido y exportado por el país.

En el ámbito de la agro-industrialización, cabe destacar –como ya lo hicimos anteriormente– el caso de la brasilera JBS, que se desempeña en el rubro cárnico. La expansión de la JBS en Paraguay se concretó por medio de la adquisición de dos de los principales frigoríficos del país: el *Frigorífico San Antonio*, en 2009, y la *Industria Frigorífica Paraguaya (IFPSA)*, en 2010 (ABC Color, 2012). De esa forma, la JBS pasó a controlar una parte importante de la industrialización de la carne en Paraguay, además de colocar entre los principales exportadores del país. Entre 2011 y 2013, sus exportaciones aumentaron en torno del 62% (Costa Garay, 2014:128).

Otras empresas extranjeras (de menor porte que las transnacionales), también juegan un papel importante en la dinámica. Para los fines de este trabajo, resaltamos aquí dos importantes firmas brasileras con presencia en el país: el Grupo Minerva (del rubro cárnico), que se estableció en el país recientemente por medio de la adquisición de dos importantes frigoríficos, Frigomerc (10° en el *ranking* de exportadores del 2013 de la CIP) y FRIASA (16° en el mismo *ranking*); y la cooperativa de producción LAR S.R.L., que opera en el país ofreciendo servicios a los productores agrícolas (de acopio y comercialización de granos, provisión de insumos y servicios técnicos), colocándose en el 38° lugar del *ranking* de los principales exportadores del país (CIP, 2014).

25 En ese mismo *ranking*, la empresa ADM ocupó el 2° lugar; la firma Noble el 4° lugar; Louis Dreyfus el 5° lugar; Bunge el 6° y la empresa JBS el 7° lugar (CIP, 2014).

A nivel local, innumerables empresas participan de la dinámica del agonegocio, siendo imposible en el contexto de este trabajo listarlas todas. Entretanto, cabe resaltar un grupo específico, referente a las empresas constituidas localmente, pero fundadas por brasileros y/o brasiguayos que tienen un peso importante. Como ejemplo de estas empresas, se puede citar el caso de AGROTEC (especializada en la provisión de insumos agrícolas y servicios técnicos, pero que también actúa ofreciendo servicios de acopio y comercialización a los productores); la empresa AGROFERTIL y TECNOMYL (del mismo dueño brasilero), actuantes en el segmento de provisión de insumos agrícolas; y las empresas del Grupo Favero (cuyo propietario es conocido como «el Rey de la soja», por sus altos índices de producción), que actúa en distintos segmentos, desde la provisión de insumos y servicios de acopio y exportación, realizando también producción agrícola y agropecuaria. En conjunto, esas empresas exportaron el valor de US\$ 281.356.135 en 2013, representando 3% de valor total exportado por el país, e importaron US\$ 294.935.447, que representó 2,6% del valor total importado por el Paraguay (Costa Garay, 2014:132).

Por fin, considerando el ámbito de la producción en sí (cultivo) y cómo se distribuye el uso y la apropiación de la tierra en el país, tenemos que, a pesar de haber un mayor número de actores involucrados, también se verifican fuertes tendencias de concentración e internacionalización. Con relación al uso, el último Censo Agropecuario Nacional (CAN), realizado entre 2007 y 2008, indicó que la producción de soja aumentó en 511,2% entre 1991 y 2008 (MAG, 2008:56). Por su parte, la superficie destinada para cultivo creció 345,8% en el mismo periodo. En 2008, 73% de las tierras destinadas para cultivo estaban ocupadas para la producción de soja. Ya con relación a la apropiación, el censo evidenció un alto grado de concentración de la tierra, con 2,58% de los lotes abarcando 85,48% del total de las tierras, disparando un índice GINI de 0,93% (MAG, 2008).

Al respecto de la participación del capital extranjero en la estructura de la propiedad de la tierra en el país, Glauser (2009:35) estimó, con base en datos del mismo censo, que aproximadamente 7,7 millones de hectáreas (equivalente al 19,4% del territorio nacional) serían propiedad de extranjeros –siendo que, de esos 7,7 millones, cerca de 4,7 millones (62%), estarían en manos de propietarios brasileros–. Por su parte, Galeano (2012a, b) –considerando apenas el grupo de propietarios con lotes de más de 1.000 hectáreas²⁶– verificó que la cantidad de propietarios extranjeros aumentó

²⁶ Que representan el 1,6% del total de propietarios, pero el 79% del total de la superficie registrada por el censo de 2008.

entre 1991 y 2008, pasando del 14% para 24% del total, con destaque para los brasileros, que representaban el 14,2%²⁷.

Considerando que las grandes unidades agrícolas son las que se especializan más intensamente en la producción de los cultivos comerciales, se puede esperar que los productores y empresarios extranjeros también tengan una participación elevada en esa dinámica. De hecho, Galeano (2012b) indicó que 64% del total de hectáreas cultivadas de soja correspondió a productores extranjeros, siendo que los productores brasileros representarían 50% de todos los productores de soja en el país. Naturalmente, estos actores extranjeros, y especialmente, los de origen brasileros, se colocan entre los principales agentes de la expansión de la frontera agrícola actualmente. Analizando registros de grandes compras de tierras (de más de 1.000 hectáreas) en años recientes (2006-2010), Galeano (2012b:418) identificó que los brasileros se colocan como los principales compradores de tierras en el país, siendo los principales departamentos de adquisición: Alto Paraguay (en la región del Chaco)²⁸; Alto Paraná; Canindeyú y Amambay.

Consideraciones finales

En términos de la estructura y de las dinámicas económicas actuales de la cadena del agronegocio en el Paraguay –contexto en el que se identificaron fuertes tendencias de concentración y oligopolización a lo largo de los distintos segmentos–, el análisis realizado sugiere que las fuerzas económicas brasileras cumplirían un papel de *intermediario* (o subsidiario) en el proceso de desarrollo e internacionalización de la agricultura paraguaya, una vez que su actuación está restringida al grado de dominación de los segmentos de la cadena por las firmas transnacionales. De hecho, la expansión de los capitales, empresarios y productores brasileros ha sucedido, mayoritariamente, en el segmento de la producción primaria –que es el menos buscado por las firmas transnacionales. Sin embargo, eso no significa que su participación sea menos importante, pues, además de haber sido los principales agentes de la difusión del modo empresarial de producción en el agro paraguayo, actualmente, los empresarios y productores brasileros

27 Ese porcentaje varía en función de la región del país en foco, siendo más significativa en los departamentos que hacen frontera con el Brasil: Canindeyú (60,1%); Alto Paraná (55,2%); y Amambay (34,8%).

28 En Alto Paraguay la expansión de la frontera agrícola ha estado avanzando rápidamente, en gran parte, impulsada por la demanda de la agroindustria cárnica. De acuerdo con Galeano (2012b), en el grupo de propietarios con más de 1.000 hectáreas en Alto Paraguay, los extranjeros pasaron de ser el 6% del total en 1991 al 34% en 2008 –de los cuales los propietarios de origen brasileros representarían 22%.

controlan una gran parte de la producción de *commodities*, acumulando también grandes superficies de tierra.

Por otro lado, esa «división de tareas» entre los diferentes actores del agronegocio deriva en implicaciones sociales y políticas distintas para cada uno. Al distanciarse de las actividades directas de producción agropecuaria, las firmas transnacionales permanecen más invisibles y se alejan de los conflictos que acompañan la expansión de la agricultura empresarial en el país. Los demás empresarios y productores que operan directamente en ese segmento, por su parte, adquieren mayor visibilidad, una vez que participan activamente en las dinámicas de concentración (y exclusión) del uso y apropiación de la tierra, convirtiéndose en blanco automático de las reivindicaciones en torno de la cuestión agraria. En ese contexto, los empresarios y productores brasileños (y brasiguayos) ganan destaque entre los extranjeros instalados en el país, no solo por su notable presencia en números, sino también por causa de las circunstancias históricas e institucionales que proporcionaron su consolidación en la estructura agropecuaria del Paraguay.

En suma, la participación brasilera en el desarrollo del agronegocio en el Paraguay constituye un fenómeno complejo y heterogéneo, que es un desdoblamiento de un proceso más amplio que es el de la expansión de la agricultura moderna (o capitalista) a nivel mundial. En ese sentido, es necesario tener en cuenta que los cuestionamientos al modelo y la elaboración de propuestas y políticas que buscan mitigar (o eliminar) los efectos nocivos de su avance (como la exclusión social de actores pequeños y de formas alternativas de producción, y/o los daños ambientales), deben ir más allá de la preocupación con el papel de los agentes económicos brasileños en esa dinámica, colocando en cuestión el modelo de desarrollo e integración de la agricultura como un todo.

Referencias bibliográficas

ABC Color. El 60% de frigoríficos exportadores son controlados por firmas brasileñas. Diario ABC Color, 27/11/2012. Disponible en: <http://www.abc.com.py/edicion-impresa/economia/el-60-de-frigorificos-exportadores-son-controlados-por-firmas-brasile-nas-482655.html>. Acceso en: 30.05.2014.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS FABRICANTES DE VEÍCULOS AUTOMOTORES (ANFAVEA). Anuário da Indústria Automobilística brasileira: 2013. São Paulo: ANFAVEA, 2013. Disponible en: www.anfavea.com.br. Acceso en: 10.05.2014.

BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY (BCP). (2014a). Boletín Trimestral de Comercio Exterior (1961 – 3º trimestre de 2013). Disponible en: <https://www.bcp.gov.py/estadisticas-economicas-i364>. Acceso en: 17.03.2014.

- _____. (2014b). Anexo Estadístico: Inversión Extranjera Directa (2003- 4º trimestre de 2012). Disponible en: <https://www.bcp.gov.py/anexo-estadistico-inversion-extranjera-directa-i378>. Acceso en: 18.03.2014.
- BORRAS, S. M.; FRANCO, J. C.; GÓMEZ, S.; KAY, C.; SPOOR, M. (2012). Land Grabbing in Latin America and the Caribbean. *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3–4, July–October 2012, p. 845–872.
- CAMPOS, D. (2013) *Reforma Agraria: una causa nacional pendiente*. Asunción: Editorial Arandurã.
- CÁMARA PARAGUAYA DE EXPORTADORES Y COMERCIALIZADORES DE CEREALES Y OLEAGINOSAS (CAPECO). Informaciones institucionales sobre el gremio y estadísticas sobre la producción y exportación de granos y cereales en el Paraguay. Disponible en: www.capeco.org.py. Acceso en: febrero-marzo de 2014.
- CÁMARA PARAGUAYA DE PROCESADORES Y EXPORTADORES DE OLEAGINOSAS Y CEREALES (CAPPRO). Informaciones institucionales sobre el gremio y estadísticas sobre la producción, procesamiento y exportación de granos y cereales en el Paraguay. Disponible en: <http://cappro.org.py/>. Acceso en: mayo de 2014.
- CENTRO DE IMPORTADORES DEL PARAGUAY (CIP). Informaciones sobre el *ranking* de exportadores e importadores del Paraguay (años 2009 a 2013). Disponible en: <http://www.cip.org.py/>. Acceso en: 8 de marzo de 2014.
- CEPALSTAT. Bases de datos y publicaciones estadísticas de la CEPAL. Disponible en: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp. Acceso en: may/jun de 2014.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2012*. Santiago de Chile: CEPAL/ONU, junio de 2013.
- COSTA GARAY, S.M. (2014). *A participação brasileira no desenvolvimento do agrogócio no Paraguai: uma análise crítica*. Rio de Janeiro. 205 p. Tesis de Maestría – Instituto de Relações Internacionais (IRI), Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ).
- ETC GROUP. *El carro delante del caballo. Semillas, suelos y campesinos: ¿Quién controla los insumos agrícolas?* ETC Group, comunicado n. 111, septiembre de 2013. Disponible en: www.etcgroup.org. Acceso en: 18.05.2014.
- _____. *Who Owns Nature? Corporate power and the final frontier in the commodification of life*. ETC Group, comunicado n. 100, noviembre 2008. Disponible en: www.etcgroup.org. Acceso en: 16.07.2013.
- FAOSTAT. Base de datos estadísticos da FAO. Disponible en: <http://faostat.fao.org>. Acceso en: mayo/junio de 2014.
- FERNANDES, B. M. A (2009). Geopolítica da questão agrária mundial. *Boletim DATALUTA, Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária (NERA)*, número 18, junio de 2009. Disponible en: www.fct.unesp.br/nera. Acceso en: 12.11.2013.
- FAO-UN. (2012). *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*. Roma: FAO.

- FOGEL, R.; RIQUELME, M. (orgs.). (2005). Enclave Sojero: Merma de soberanía y pobreza. Asunción: Centro de Estudios Rurales Inter-disciplinarios (CERI).
- GALEANO, L. (2012a). Paraguay and the Expansion of Brazilian and Argentinian Agribusiness Frontiers. *Canadian Journal of Development Studies*, vol. 33, n. 4, December 2012, 458-470.
- _____. (2012b). El Caso de Paraguay. *In: FAO. Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), 2012, p. 407-434.
- GIARRACA, N.; TEUBAL M. (2008). Del desarrollo agro-industrial a la expansión del agronegocio: el caso argentino. *In: BERNARDES, B. M. (org.). Campesinato e Agronegócio na América Latina: A Questão Agrária Atual*. São Paulo: Expressão Popular, 2008, p. 139-164.
- GLAUSER, M. (2009). Extranjerización del Territorio Paraguayo. Asunción: BASE-IS.
- JAMES, C. (2013). Global Status of Commercialized Biotech/GM Crops. ISAAA Brief n. 46 (Executive Summary). The International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications (ISAAA): Ithaca, NY, 2013. Disponible en: <http://www.isaaa.org>. Acceso en: 28.05.2014.
- KOHLHEPP, G. (1984). Colonización y desarrollo dependiente en el oriente paraguayo. *Revista Geográfica*, n. 99, enero-junio 1984, p. 5-33.
- MAGDOFF, F; BELLAMY, J.; BUTTEL, F. H. (Eds.). (2000). *Hungry for profit: The agribusiness threat to farmers, food and the environment*. New York: Monthly Review Press.
- MARTINS, C. E. (2012). O pensamento social latino-americano e os desafios do século XXI. *Comunicação e Política*, v. 30, n.1, 2012, p. 25-51.
- _____. (2006). O pensamento latino-americano e o sistema mundial. *In: CLACSO (Org.). Crítica y Teoría en el Pensamiento Social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO, p. 153-216. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/becas/critica/critica.html>. Acceso en: 17.10.13.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA (MAG). (2008). Censo Agropecuario Nacional 2008 – Volumen I. San Lorenzo: MAG, Dirección de Censos y Estadísticas Agropecuarias.
- NICKSON, A. (1981). Brazilian Colonization of the Eastern Border Region of Paraguay. *Journal of Latin American Studies*, Vol. 13, No. 1, May, 1981, p. 111-131.
- OTERO, G. (2008). Neoliberal Globalism and the Biotechnology Revolution: Economic and Historical Context. *In: _____ (Ed.). Food for the few: Neoliberal Globalism and Biotechnology in Latin America*. Austin: University of Texas Press, p. 1-29.
- OTERO, G.; PECHLANER, (2008). G. Latin America Agriculture, Food and Biotechnology: Temperate Dietary Pattern Adoption and Unsustainability. *In: OTERO, G. (Ed.). Food for the few: Neoliberal Globalism and Biotechnology in Latin America*. Austin: University of Texas Press, p. 31-60.

- PALAU, T; HEIKEL, V. (1987). Los campesinos, el Estado y las empresas en la frontera agrícola. Asunción: BASE ISEC/PISPAL.
- ROJAS, L. (2009). Actores del Agronegocio en Paraguay. Asunción: BASE IS/DIAKONIA.
- ROJAS DE CERQUEIRA, G. (2012). La Inversión Brasileña Directa en Paraguay: Características, Motivaciones y Perspectivas. Observatorio de Economía Internacional (OBEI) – Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP). Noviembre 2012. Disponible en: <http://www.cadep.org.py/uploads/2012/12/articulo-GR-full-color.pdf>. Acceso en: 29.11.2012.
- SORJ, B. (2008). Estado e classes sociais na agricultura brasileira. Centro Edelstein de pesquisas sociais. Disponible en: www.bvce.org. Acceso en: 30.12.2013.
- THE GUARDIAN. The Global Food Crisis: ABCD of food – how the multinationals dominate trade. The Guardian, June of 2011. Disponible en: <http://www.theguardian.com/global-development/poverty-matters/2011/jun/02/abcd-food-giants-dominate-trade>. Acceso en: 21.05.2014.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). World Investment Report 2009: Transnational corporations, agricultural production and development. New York and Geneva: UNCTAD, 2009.
- WTOSTAT. Base de datos estadísticos de la Organización Mundial del Comercio. Disponible en: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=>. Acceso en: 04.06.2014.