

Las megafusiones en los agronegocios ponen al descubierto la necesidad de contar con una convención de la ONU sobre competencia

POR GRUPO ETC

En abril de 2017, la Universidad de Chicago convocó a una conferencia trascendental durante la cual los “Chicago Boys” cuestionaron con discreción su propio entusiasmo tradicional por los mercados concentrados. Desde la década de 1970, la Escuela de Chicago sostuvo que “mientras más grande, mejor”. Una mayor concentración del mercado por parte de grandes empresas mundiales no debería juzgarse por una posición dominante, sino sobre la base de la eficacia y los beneficios para los consumidores. Esta creencia fue adoptada en Estados Unidos así como entre los reguladores de muchos países europeos. Sin embargo, en los últimos tiempos, incluso a los economistas conservadores les preocupa que se ha perdido el control de las fusiones: en las últimas décadas, en casi 600 de los 900 sectores industriales de todo el mundo, hubo un aumento considerable en la concentración del mercado, mientras que la innovación en estos sectores parece disminuir y las empresas emergentes exitosas son escasas e infrecuentes.¹

En octubre de 2016, durante la reunión anual del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (CSA) de la ONU, las organizaciones de

campesinos y sus socios de la sociedad civil instaron a los gobiernos a realizar un debate de emergencia sobre las tres megafusiones en el sector de insumos agrícolas. La oferta de China National Chemical Corporation (ChemChina) de adquirir Syngenta (ya aprobada) por 43.000 millones de dólares fue inmediatamente seguida por la propuesta de unión de Dow Chemical y DuPont (130.000 millones de dólares) y, apenas unas semanas antes de la reunión del CSA, Monsanto aceptó ser comprada por Bayer a un precio de 66.000 millones de dólares. Si se permiten estas tres megafusiones y solo se demandan desinversiones menores, juntas, las tres entidades sobrevivientes controlarán, al menos, 60% de las ventas de semillas comerciales y 71% de las ventas de plaguicidas a escala mundial. Si se ordenan desinversiones, el comprador más probable es BASF Corporation, que ya es uno de los seis gigantes genéticos que han dominado el mercado de semillas y plaguicidas de casi 100.000 millones de dólares durante todo este siglo. Más recientemente, con la adquisición pendiente de Syngenta, ChemChina anunció su fusión con Sinochem Group, otro gigante chino del rubro químico que produce insumos agrícolas, entre ellos, fertilizantes. Con esta fusión, se crearía el grupo de empresas químicas

más grande del mundo, con ingresos anuales de 100.000 millones de dólares.²

Sin embargo, no todas las inquietudes que se plantearon en la reunión del CSA corresponden a los primeros eslabones de la cadena alimentaria. A medida que comenzaron los rumores de fusiones en el sector de los insumos, algunos de los procesadores y vendedores de alimentos y bebidas más grandes del mundo se pusieron en acción. En una rápida sucesión de adquisiciones, la procesadora de carne brasileña JBS absorbió a competidores de Argentina, Australia, Canadá, México y Estados Unidos y se convirtió en la principal empaçadora de carne del mundo; AB InBev concretó una unión de 120.000 millones de dólares con SABMiller, lo que convirtió a la nueva entidad, por un gran margen, en la empresa cervecera más grande del mundo, con más de un tercio del mercado global; Kraft y Heinz se unieron con un acuerdo de 55.000 millones de dólares, con lo cual la nueva empresa es el quinto procesador de alimentos del mundo; los gigantes de comidas rápidas Burger King y Tim Hortons firmaron un acuerdo; y, hace poco, la reciente unión Kraft-Heinz propuso

¹ The Economist (2017).

² Weinland/Hornby (2017).

un *ménage à trois* de 150.000 millones de dólares con Unilever, una de las empresas de bienes de consumo y procesadoras de alimentos más icónicas del mundo. Si bien Unilever rechazó la propuesta, Kraft-Heinz aún puede mantener viva la llama y estimular conversaciones de fusión que involucren a Mondelez, Kellogg y prácticamente a cualquier otra procesadora de alimentos que considere atrayente. La historia real detrás de estas cinco negociaciones es que fueron coordinadas por cuatro personas: tres comerciantes brasileños poco escrupulosos conocidos como 3G Capital en complicidad con el inversionista más famoso del mundo, Warren Buffett de Berkshire Hathaway. Entre ellos, si aún no ganaron la copa del mundo de los alimentos, al menos dominan el área de las hamburguesas, la pizza y la cerveza. Durante las últimas tres décadas, 3G Capital invirtió 250.000 millones de dólares para respaldar fusiones y adquisiciones (FAS) en el mercado mundial de alimentos y bebidas.³

El auge actual de las FAS no se limita al Norte global. Después de todo, por primera vez, dos de los diez principales proveedores de proteína del mundo son brasileños –JBS y Marfrig–, mientras que WH Group de China (tras la compra de Smithfield) es el mayor productor porcino del mundo. Después de incorporar empresas en Singapur y los Países Bajos, otra empresa china, COFCO, se convirtió en el cuarto comerciante

de granos más grande del mundo; ChemChina tiene todo para estar entre las tres principales empresas de semillas y plaguicidas; y, tras una serie de FAS, Charoen Pokphand Group (CP) de Tailandia se convirtió en un conglomerado de alimentos a escala mundial. Mientras tanto, Mahindra and Mahindra de la India ahora ocupa el sexto lugar en las ventas mundiales de maquinarias agrícolas y está realizando adquisiciones en Europa.

Es alentador que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) haya tomado la iniciativa de definir una ley modelo sobre competencia y esté originando un debate renovado sobre la amenaza de los mercados mundiales concentrados. Sin embargo, ahora la OCDE está codificando las supuestas teorías de “eficacia” de las FAS de la década de 1970. Durante los últimos 12 años, la OCDE ha fomentado directrices sobre procedimientos regulatorios de FAS cuya finalidad es simplificar la aprobación (o el posible rechazo) de absorciones transfronterizas. Resulta interesante que la OCDE admita que la línea de tendencias regulatorias ha sido aprobar adquisiciones cada vez más grandes y que sus directrices instan a los países que no tienen “demasiado en juego” a aceptar que su gobierno aloje sedes corporativas. Al mismo tiempo, la OCDE admite que, a menudo, no se comprende la importancia total de una fusión hasta varios años después de consumada, que las fusiones actuales son fuertemente impulsadas por la necesidad

de controlar la tecnología y que la dirección que podrían adoptar las nuevas tecnologías, por lo general, tampoco puede saberse. Podría decirse que son motivos sólidos para que cualquier país afectado por la fusión o sus tecnologías intervenga en el proceso de revisión de FAS.

Este es el mejor momento para actuar sobre la política de competencia del sector de los agronegocios. Las tres megafusiones entre los gigantes de los insumos agrícolas no solo presentan un peligro evidente y actual para la seguridad alimentaria, sino que dependen de la aquiescencia de los mercados agrícolas emergentes de los países en desarrollo. Por ejemplo, juntos, Argentina, Brasil, China y la India representan un tercio de todas las ventas de plaguicidas a escala mundial, y ese es el tercio que está creciendo. Si tan solo un grupo de países de África, Asia o América Latina bloquean una fusión (o imponen obstáculos significativos), el valor para los accionistas podría desplomarse y las mismas empresas cancelarían las negociaciones. Y, a menos que a la OCDE se le permita salirse con la suya, cada gobierno individual, sin dudas, tiene derecho a negarse. Tal como demostró recientemente Jennifer Clapp en la Universidad de Waterloo, aunque 3G Capital y Warren Buffett estén detrás de la compra de las grandes procesadoras de alimentos y bebidas, BlackRock, la empresa de gestión de activos más grande del mundo, tiene entre 5% y 7% de las acciones de Syngenta, Bayer, DuPont e, incluso, BASF (los principales protagonistas de cada

³ Daneshku/Fontanella-Khan/Whipp (2017).

megafusión) y está mirando hacia el futuro.⁴⁴

Sin embargo, la urgencia de la situación no proviene tanto de las fusiones que tenemos ante nosotros ahora sino, más bien, de las fusiones que enfrentaremos pronto, ya que la llegada de los macrodatos sobre genómica (el denominado “ADN digital”) se combina con las tecnologías de macrodatos, robótica o inteligencia artificial lideradas por las empresas globales de maquinarias agrícolas. Esta cadena doble de macrodatos está en la nube, donde solo las empresas más grandes y acaudaladas tienen recursos para reunir los datos climáticos y del mercado actuales e históricos, con información metro por metro para tabulación sobre suelos, semillas, fertilizantes y plaguicidas, tanto en cuanto a los insumos como a los productos. John Deere, la empresa de maquinarias agrícolas más grande del mundo, ya tiene empresas conjuntas con cada uno de los seis gigantes genéticos originales.

⁴⁴ Clapp (2017).

Después de todo, John Deere tiene la “caja” en la que los agricultores colocan sus semillas, plaguicidas y fertilizantes, y también es la caja de John Deere la que regresa al campo al momento de la cosecha. Si se permiten las megafusiones de hoy, John Deere y las otras tres empresas que representan aproximadamente la mitad del mercado mundial de maquinarias agrícolas tendrán la libertad para plantear el argumento de “nuevas tecnologías”/“seguridad alimentaria” que obligará a los reguladores y encargados de formular políticas a aceptar la consolidación absoluta de todos los insumos, desde semillas hasta satélites.

En consecuencia, los gobiernos tienen tres opciones en cuanto a políticas: primero, pueden bloquear una o las tres fusiones actuales dentro de sus propias fronteras; segundo, pueden recurrir al CSA para que tome medidas en este asunto cuando se reúna en octubre de 2017; y, tercero, el CSA y la UNCTAD podrían trabajar en conjunto para desarrollar una convención de la ONU sobre competencia. ¿Es realmente posible un tratado tan provocativo como

este? Tan posible como todo lo otro que ocurrió en las negociaciones comerciales y la política en los últimos 12 meses.

Referencias

Clapp, Jennifer (2017): Bigger is not Always Better: Drivers and Implications of the Recent Agribusiness Megamergers. School of Environment, Resources and Sustainability, University of Waterloo. www.researchgate.net/publication/314206957_Bigger_is_Not_Always_Better_Drivers_and_Implications_of_the_Recent_Agribusiness_Megamergers

Daneshku, Scheherazade/Fontanella-Khan, James/Whipp, Lindsay (2017): 3G Capital to Seek Only Friendly Deals. En: Financial Times, 7/5/2017.

The Economist (2017): The University of Chicago Worries about a Lack of Competition. 12/4/2017. www.economist.com/news/business/21720657-its-economists-used-champion-big-firms-mood-has-shifted-university-chicago

Weinland, Don/Hornby, Lucy (2017): “ChemChina and Sinochem Plan Merger”. En: Financial Times, 8/5/2017. www.ft.com/content/08a29238-2ed2-11e7-9555-23ef563ecf9a

narrativas generó un riesgo concreto de que la agenda de transformación rural pueda estar guiada más por el sistema alimentario global homogeneizador y hegemónico que por las comunidades rurales, incluidos los pequeños agricultores, los ganaderos y otros campesinos. De hecho, el efecto combinado de esta falacia y las narrativas tendenciosas implica que el paradigma de la transformación rural puede estar en riesgo de convertirse, incluso, en otro instrumento de ocupación rural, que promovería aún más el enorme

y constante crecimiento de la agricultura industrial intensiva y su rápida consolidación a escala mundial, además de aumentar el proceso continuo de concentración económica y política en pocas manos. El resultado de este proceso continuo es la drástica reducción del espacio para los productores de alimentos a pequeña escala y la falta de autonomía de los productores y trabajadores, durante toda la generación. Aquí es donde la ceguera de los análisis convencionales de la pobreza hacia la dinámica de la acumulación y concentración de