



**EIDAES
UNSAM**

Economía, ecología y política de la agricultura y los alimentos en perspectiva histórica:

**Exploración de los momentos de
formación, crisis y transición de tres
regímenes agroalimentarios
(1880-2020).**

Facundo Zorzoli

Diciembre de 2022

Documento N° 6 / 2022
Secretaría de Investigación
Escuela Interdisciplinaria de
Altos Estudios Sociales
EIDAES | UNSAM
ISSN 18518788

Si querés participar en la serie de Documentos de Investigación del EIDAES | UNSAM [ingresá acá.](#)

Consultas: investigacionidaes@unsam.edu.ar

Economía, ecología y política de la agricultura y los alimentos en perspectiva histórica: exploración de los momentos de formación, crisis y transición de tres regímenes agroalimentarios (1880-2020).

AUTOR: FACUNDO ZORZOLI

fzorzoli@unsam.edu.ar

PERyG-CESIA-EIDAES-UNSAM

RESUMEN

Este documento es el resultado de un ejercicio que realicé durante la escritura de mi tesis de doctorado (Zorzoli, 2022), pero no formó parte del texto definitivo de esa investigación. El objetivo fue restituir históricamente dimensiones económico-políticas y ecológico-políticas de las formas de producción, circulación y consumo de alimentos desde la formación de un mercado de *commodities* agrícolas a finales del siglo XIX hasta la actualidad. Para ello exploré y revisé la larga conversación sobre regímenes agroalimentarios, que se inició en 1989 con el *paper* de Friedmann y McMichael y continúa hasta la actualidad; dialogué tanto con la literatura de la historia ambiental y la ecología política como de la economía política agraria; y traté de aproximarme a la perspectiva de contemporáneos/as a cada momento a través de algunas fuentes y documentos históricos.

El documento se organiza en seis secciones:

1. Regímenes agroalimentarios: una herramienta de interpretación histórica
2. Primer régimen agroalimentario
3. Crisis del primer régimen agro-alimentario y transición hacia el segundo régimen agro-alimentario
4. Segundo régimen agro-alimentario
5. Crisis del segundo régimen agro-alimentario y transición hacia sus formas en el siglo XXI
6. Tercer régimen agro-alimentario

REGIMENES AGRO-ALIMENTARIOS: UNA HERRAMIENTA DE INTERPRETACIÓN HISTÓRICA

La perspectiva de análisis de los *regímenes agro-alimentarios* es primariamente una herramienta de interpretación histórica. Se interroga por las dimensiones económico-políticas y ecológico-políticas de la agricultura y los alimentos en la acumulación de capital (Friedmann, 2005b; McMichael, 2009a, 2009b, 2015). A través de ella se procura historizar el lugar de las relaciones de producción, circulación y consumo de alimentos respecto a distintas formas de hegemonía global y de acumulación de capital en las trayectorias históricas de la economía-mundo capitalista desde la constitución del primer mercado con un precio global de *commodities* agropecuarias de consumo básico -en relación a las dietas de los centros industrializados de acumulación de capital- en la década de 1870 (Friedmann, 2005b; McMichael, 2009b, 2009a, 2015).

Para avanzar en el ejercicio de explorar la conversación sobre los regímenes agro-alimentarios, es necesario plantear tres consideraciones generales. Por un lado, para dar cuenta de alcances y limitaciones de esta perspectiva. Por otro lado, para no redundar en replicar el trabajo -y el esfuerzo- ya realizado por otros/as en lo que respecta a la sistematización de la trayectoria de investigaciones y debates sobre regímenes agro-alimentarios (por ejemplo: Bernstein, 2016a; Friedmann, 2009, 2016b; McMichael, 2009b, 2015, 2016a).

La primera consideración que debemos hacer es que se trata de una perspectiva que se compone de investigaciones y debates desarrollados a lo largo de los últimos 30 años aproximadamente (1989-2022). Como han puntualizado McMichael (2009b, 2015) y Bernstein (2016), en ese tiempo no solo se ha ido calibrando como herramienta de interpretación histórica de la economía-mundo capitalista con especial atención a la agricultura y los alimentos, sino que también el mismo “presente” en el que fue originalmente formulada -la transición de las agriculturas nacionalmente administradas a la agricultura global en el período de la globalización neoliberal de finales de la década de 1980- ha cambiado de forma sustantiva -conformación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), revolución bio-tecnológica, financiarización de la agricultura, *boom* de *commodities* agrícolas 2007/2008, acaparamiento global de tierras, crisis de reproducción social de agriculturas campesinas y originarias, etc.-. En esa trayectoria partió de una formulación -el *paper* de Friedmann & McMichael, (1989)- principalmente informada en términos teóricos por los conceptos sistema-mundo (Wallerstein, 1974) y regulación de la acumulación de capital (Aglietta, 1979) -es decir, una formulación primariamente estructural y de cierto globalismo abstracto (McMichael, 2009b, 2015)-, y llegó a una propuesta mucho más versátil¹ informada por el método histórico de Marx (Marx, 2007[1971])² y el análisis de Polanyi del *doble-movimiento* como expresión histórica de la contradicción entre la reproducción ampliada e ilimitada de capital y las condiciones de reproducción social; contradicción fundada en la separación y mercantilización ficticias de las bases humanas y ecológicas de cualquier sociedad (Polanyi, 2017[1944])³. Esto es, el análisis de regímenes agro-alimentarios no es -ni refiere a- una formación estructural en sí misma. Desde esa óptica, el ejercicio

¹ En la sistematización más completa y reciente de esta perspectiva, McMichael ha re-denominado *proyecto* régimen agro-alimentario a la propuesta (McMichael, 2015).

² McMichael toma lo siguiente de los *Grundrisse* de Marx: “Lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto, unidad de lo diverso. Aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partida, y, en consecuencia, el punto de partida también de la intuición y de la representación” (Marx, 2007[1971]:21).

³ En *La Gran Transformación* Polanyi plantea: “Nuestra tesis es que la idea de un mercado autorregulado implicaba una utopía absoluta. Semejante institución no podría haber existido en ninguna época sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad; habría destruido físicamente al hombre y transformado su ambiente natural en un páramo. Inevitablemente, la sociedad adoptó providencias para protegerse, pero cualquiera de esas medidas dañaba el mercado autorregulado, desorganizaba la vida industrial y, así, ponía en peligro a la sociedad en otro sentido. Ese fue el dilema que precipitó el estancamiento definitivo del sistema de mercado y que, finalmente, perturbó la organización de la sociedad a la que daba fundamento” (Polanyi, 2017[1944]:65 [subrayado nuestro]). Subrayo la frase “habría (...) transformado su ambiente natural en un páramo” porque la traducción difiere entre traducciones al castellano; en otra versión ello es traducido como “[u]na institución como ésta no podía existir de forma duradera sin aniquilar la sustancia humana y la naturaleza de la sociedad, sin destruir al hombre y sin transformar su ecosistema en un desierto” (Polanyi, 2010[1944]:26 [subrayado propio]). En relación a las mercancías ficticias tierra, trabajo y dinero, argumenta: “El asunto crucial es este: el trabajo, la tierra y el dinero son elementos esenciales de la industria; ellos también deben ser organizados en mercados; de hecho, esos mercados forman una parte absolutamente vital del sistema económico. Pero el trabajo, la tierra y el dinero *no* son obviamente mercancías; el postulado de que cualquier cosa que es comprada y vendida debe haber sido producida para la venta es enfáticamente falso con respecto a esos elementos (...) [;] de acuerdo con la definición empírica de mercancía, no son mercancías (...) la definición del trabajo, la tierra y el dinero como mercancías es absolutamente ficticia” (Polanyi, 2017[1944]:133 [cursivas en el original]). En relación a las bases humanas y ecológicas de cualquier sociedad, más adelante plantea: “Tradicionalmente, la tierra y el trabajo no están separados; el trabajo forma parte de la vida, la tierra pertenece a la naturaleza, *la vida y la naturaleza forman un todo articulado* (...) Nos es tan posible imaginar que el hombre nazca sin manos ni pies como que viva sin tierra. Y, sin embargo, separar la tierra del hombre y organizar la sociedad para satisfacer las exigencias de un mercado (...) constituyó una parte vital del concepto utópico de una economía de mercado” (Polanyi, 2017[1944]:239 [cursivas nuestras]).

de interpretación y análisis de esta perspectiva no se aproxima a los *commodities*-alimentos “como objeto, sino como *relación*” (McMichael, 2009a: 281 [traducción propia; cursivas en el original]). En este sentido, tanto Friedmann como McMichael coinciden en subrayar que los regímenes agro-alimentarios son -sobre todo- históricos (Friedmann, 2005b, 2016a; McMichael, 2009b, 2015).

En cuanto lente de interpretación histórica en un sentido amplio, el análisis de los regímenes agro-alimentarios ofrece una herramienta para examinar relaciones socio-políticas, socio-económicas, y socio-ecológicas puntualizando particularmente en formas hegemónicas de producción, circulación y consumo de alimentos a escala mundial (McMichael, 2016a). No obstante, el análisis no se restringe a las formas estables de hegemonía; sino que también examina los momentos de inestabilidad, crisis y transición hacia una nueva estabilidad que hay entre una y otra forma histórica de régimen agro-alimentario. Es decir, examina las múltiples formas históricas de expresión simbólica y material de resolución de las contradicciones de una coyuntura a través del doble movimiento de la acumulación-legitimación; formas de resolución de contradicciones que se constituyen en formas históricas de hegemonía (Friedmann, 2005b, 2005a; McMichael, 2005). El punto es no hipostasiar el concepto como estructura económico-política (McMichael, 2005, 2009b). Lo cual requiere que la aproximación al análisis de los regímenes agro-alimentarios sea en parte formal-conceptual, y en parte empírica-histórica (Friedmann, 2009).

La segunda consideración que debemos hacer refiere a que el análisis de los regímenes agro-alimentarios no solo es primariamente una perspectiva de análisis histórico, sino también con especificidad histórica: 1870-presente. De acuerdo a McMichael y a Friedmann, la década de 1870 es un punto de inflexión en las formas históricas de producción, circulación y consumo de alimentos en relación a la economía-mundo capitalista (Bernstein, 2016a; Friedmann, 2005a, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2009b, 2015). Alimentos de consumo básico -principalmente trigo y carne- comenzaron a ser producidos en escalas crecientes en tierras llanas y templadas comprendidas en territorios político-administrativos de Estados como Argentina, Canadá, Estados Unidos y Australia por una nueva forma social de uso de la tierra: la explotación agropecuaria familiar especializada en producción de *commodities* (Friedmann, 2005a, 2005b); esto es, los/las *farmers* (Archetti & Stölen, 1975). El consumo de ese volumen creciente de *commodities* agropecuarios era realizado en Europa occidental -Gran Bretaña principalmente- por las también crecientes clases industrial-urbanas asalariadas. Es decir, los alimentos que consumían estas clases sociales asalariadas cotidianamente comenzaron a ser crecientemente producidos en espacios agrarios templados no-europeos. Por ejemplo, el trigo; que históricamente se había producido en climas templados de Europa y en espacios agrarios relativamente cercanos a los centros de consumo (a diferencia de la caña de azúcar u otros cultivos tropicales)⁴. Estos alimentos de consumo básico circularon a través de redes de intercambio transoceánico. Esto último no fue ninguna novedad histórica -como lo demuestran trabajos como los de Arrighi, (1999[1994]), Braudel (1984[1979]), Mintz, (1996[1985]), y Wolf (2005[1982])-. Sí fue novedad la conformación de un mercado mundial de alimentos de consumo básico cuyo intercambio transcontinental estuvo regulado por un precio internacional apuntalado en el patrón-oro (Bernstein, 2016a; Friedmann, 2005a, 2005b, 2016a; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2009b, 2015, 2016b; Polanyi, 2017[1944]). Por ello, la escala temporal -la especificidad histórica- del análisis de los regímenes agro-alimentarios se circunscribe a los últimos 150 años (1870-presente).

⁴ Bernstein señala al respecto: “(...) durante la mayor parte de los cinco siglos de economía global (...) el transporte de mercancías agrícolas a granel continuó dependiendo primordialmente del agua: ríos, lagos, mares, océanos. La primera mercancía agrícola transportada por lo regular a granel atravesando distancias oceánicas (...) fue el azúcar de las plantaciones de esclavos de Brasil y el Caribe. La revolución en el transporte por tierra que amplió en gran medida la escala del comercio internacional en las mercancías agrícolas fue la invención y difusión del ferrocarril: el equivalente del transporte oceánico en su capacidad para atravesar grandes distancias. El ferrocarril implicó que las grandes planicies de Argentina, Australia, Canadá (...) y Estados Unidos pudieran convertirse en las más importantes exportadoras de grano[s] y carne del planeta” (Bernstein, 2016b:94-95).

Por último, la tercera consideración que debemos hacer refiere a otra dimensión de la escala de análisis. El análisis de los regímenes agro-alimentarios es una herramienta de interpretación histórica para examinar relaciones políticas, económicas y ecológicas⁵ en relación a formas de producción, circulación y consumo de alimentos cuyo horizonte de reflexión es de *escala mundial* (Bernstein, 2016a; Friedmann & McMichael, 1989; Magnan, 2012; McMichael, 2015, 2016b). No obstante, ni esa escala ni la forma histórica de un régimen agro-alimentario comprendida como totalidad constituyen puntos de partida *a priori* (McMichael, 1990, 2015). Metodológicamente la totalidad que se identifica como régimen agro-alimentario no es ni una premisa empírica ni conceptual, sino un ejercicio teórico-metodológico a través del cual el todo es aprehendido a través de relaciones y procesos mutuamente constituyentes y condicionantes (McMichael, 1990, 2009b);⁶ dentro de los cuales las dimensiones clave a identificar y analizar son: (a) divisiones internacionales de trabajo y patrones históricos de intercambio; (b) formas de Estado y relaciones geo-políticas entre ellos (con especial atención al lugar de la agricultura y los alimentos en esas relaciones); (c) relaciones entre agricultura e industria; (d) formas dominantes de capital y modalidades de acumulación; (e) formas de regulación y legitimación simbólica; (f) fuerzas y movimientos sociales; (g) procesos de cambio de usos de la tierra y sus efectos ecológicos; (h) contradicciones específicas de regímenes agro-alimentarios en particular; (i) formas de resolución de las contradicciones; y (j) transición entre regímenes agro-alimentarios (Bernstein, 2016a; Friedmann, 2005b; McMichael, 2009b, 2015). Los regímenes agro-alimentarios son así “totalidades emergentes” (McMichael, 1990:391[traducción propia]) que expresan múltiples determinaciones en formas de crisis, estabilidad, cambio, transición y continuidad.

El horizonte de reflexión de escala mundial está orientando por explorar formas o momentos diferenciales de expresión de procesos históricamente integrados. No se asume que todas las formas de producción, circulación y consumo de alimentos se reduzcan a un patrón hegemónico. Por el contrario, hay un reconocimiento explícito de que ha habido y hay un universo sustancial de formas de producción, circulación y consumo de alimentos más allá de aquellas que dan forma estable a un régimen agro-alimentario en particular (McMichael, 2000, 2009b);⁷ lo cual -no obstante- no es

⁵ La dimensión ecológica es incorporada a la perspectiva analítica Friedmann y McMichael (referentes del análisis de los regímenes agro-alimentarios) de forma mucho más sustancial -en relación a investigaciones previas- a partir de mediados de los años 2000. Si bien McMichael es explícito en la centralidad contemporánea de analizar integralmente política, economía y ecología (McMichael, 2015), es Friedmann quien ha desarrollado los aportes más interesantes en relación a la dimensión ecológica del análisis de los regímenes agro-alimentarios (Friedmann, 2005b, 2016a, 2016c). Otros trabajos de Friedmann y McMichael en los cuales problematizan la dimensión ecológica en relación a las formas históricas de la agricultura capitalista y los alimentos son Friedmann (2000), Friedmann & McNair (2008), McMichael (2007 y 2018), Schneider & McMichael (2010).

⁶ Lo cual -por un lado- tiene ecos del método histórico de Marx, y -por otro lado- deriva de la propuesta metodológica que McMichael denominó “comparación incorporada” [incorporated comparison] (McMichael, 1990). Según explica el mismo McMichael: “[la comparación incorporada] progresivamente *construye* un todo en tanto procedimiento metodológico al contextualizar fenómenos históricos (...) Una alternativa a una totalidad preconcebida en las que las partes están subordinadas al todo es la idea de una totalidad emergente que sugiere la ‘comparación incorporada’. Aquí la totalidad es un procedimiento conceptual en lugar de una premisa empírica o conceptual (...) Una concepción de totalidad en la que las partes (en tanto categorías relacionales) revelen y realizan el todo cambiante supera la rigidez de la teoría del sistema-mundo (...) Al construir una interpretación holística de un proceso histórico, la unidad de análisis no requiere ser simultáneamente el todo empírico (...) [La comparación incorporada] ve fenómenos sociales comparables como *resultados* [outcomes] o momentos de un proceso históricamente integrado, mientras que la comparación convencional trata a los fenómenos sociales como casos paralelos (...) El objetivo es intentar percibir la unidad en la diversidad sin reificar ninguna de ellas. En tanto que la comparación incorporada trabaja con unidades de análisis específicas en tiempo y espacio, refuerza la posibilidad de alcanzar ese objetivo” (McMichael, 1990:385-395[cursivas en original / traducción propia]).

⁷ Reconocimiento que -no obstante- es posterior a las críticas de David Goodman y Michael Watts -(Goodman & Watts, 1994; Watts & Goodman, 1997)-, quienes observaron que la orientación informada por la escuela de la regulación y la teoría del sistema-mundo de las primeras formulaciones de la perspectiva de los regímenes agro-alimentarios soslayaban convergencias y divergencias entre procesos globales y especificidades locales en sus variadas expresiones territoriales, ya fuera en escalas nacionales, regionales, y/o locales. Como sugerí anteriormente, mi lectura de las discusiones sugiere que los trabajos de Friedmann y McMichael desde los años 2000 se han orientado más hacia lecturas más históricas que estructurales, atendiendo a algunas de las críticas de Goodman & Watts (1994). A pesar de ese cambio, las escalas de indagación de ambos -Friedmann y

aprehendido en la escala a través de la cual trabajan tanto Friedmann como McMichael. El punto es que mientras que a través de los procesos de composición, descomposición y recomposición de cada régimen agro-alimentario se han profundizado determinadas relaciones de producción, circulación y consumo de alimentos (asociadas a formas particulares de práctica de la agricultura como el modelo de plantación, el modelo *farmer*, el modelo de agronegocios) en relación a la constitución de hegemonías económico-políticas (británica primero, y estadounidense luego, corporativa-neoliberal más tarde), cada forma histórica de régimen agro-alimentario encarna relaciones contradictorias (McMichael, 2009b); las cuales conforman condiciones contingentes que convergen con trayectorias sociales territorialmente inscriptas de larga temporalidad, diversas y variables (Goodman & Watts, 1994; Watts & Goodman, 1997). Como señala Otero (2013) la escala mundial con la que han trabajado Friedmann y McMichael tiene limitaciones propias. Pero se trata de reconocer alcances y limitaciones sin forzar interpretaciones que filtren como anecdóticas trayectorias históricas particulares, ni que la atención a esa diversidad y variabilidad las aisle de relaciones de producción, circulación y consumo globales.

En efecto, la deriva interpretativa del análisis de los regímenes agro-alimentarios puede conducir a priorizar procesos y relaciones que constituyen hegemonías; pero la atención otorgada a las tensiones, crisis y transiciones de cada régimen agro-alimentario es el momento en que se expresan e identifican actores y relaciones subordinadas. En este sentido, cabe subrayar la advertencia de Bernstein (2016), quien observa el riesgo de explicar todo lo que ocurre en el capitalismo en tanto fenómenos que expresan la lógica del capital; es decir, el riesgo de asumir que los capitales individuales siempre persiguen esa lógica de forma racional y consistente en el despliegue de sus estrategias económicas (acumulación) y políticas (legitimación). Más bien, mucho de lo que ocurre en el capitalismo -aunque no todo- es la expresión de efectos contingentes, no-intencionales e inesperados del carácter contradictorio de las relaciones sociales en su despliegue histórico; efectos cuyas expresiones materiales y simbólicas extienden sus propias determinaciones a través de las formas históricamente singulares por las que actores sociales resuelven coyunturalmente aquellas contradicciones (Bernstein, 2016a).⁸ Es decir, lo que se expresa como orden estable en el contexto de circunstancias históricas específicas -en la línea de conversación que estamos desplegando: lo que expresa una forma histórica estable de régimen agro-alimentario- no es expresión directa de interés, como sí “la destilación” (McMichael, 2009b:143) o síntesis de relaciones y conflictos de clase; esto es, de disputas políticas. Es en este sentido que deben ser leídas los siguientes argumentos de Friedmann:

“Los regímenes alimentarios se han basado en *reglas implícitas*. El primer régimen alimentario se enmarcó en una retórica general de libre-cambio y en el funcionamiento real del patrón-oro. El mercado mundial del trigo que se constituyó en las décadas posteriores a 1870 no fue realmente el objetivo de nadie. Sin embargo, vastos cargamentos internacionales de trigo hicieron posible lo que los actores realmente querían hacer (...) El trigo fue la sustancia que dio ingresos a los ferrocarriles a través del transporte de mercancías, a los Estados [americanos y del imperio británico] una forma de consolidar el territorio [apropiado a través de] la desposesión de pueblos originarios [y de constituir política y económicamente Estados que compitieran con- y complementarían a-] los europeos, y a europeos que migraron condiciones

McMichael- en general no han incorporado la variabilidad de expresiones territoriales. Aún así, creo que su propuesta es una herramienta útil para trazar coordenadas de trabajo en función de no quedar circunscripto en el extremo opuesto, es decir, el localismo abstracto (Araghi & McMichael, 2006). En otras palabras, que las herramientas teóricas que problematizan procesos de cambio y continuidad en el capitalismo global no sesguen la lectura hacia la homogenización de las múltiples y variables trayectorias locales; ni que estas últimas sean problematizadas como universos aislados/cerrados.

⁸ En una sistematización de la propuesta de análisis de los regímenes agro-alimentarios realizada por un autor más joven que Friedmann, McMichael y Bernstein —es decir, de alguien que no ha participado del debate original pero se ha apropiado de la herramienta para desarrollar sus propios análisis, Magnan (2012) ha señalado que a diferencia de otras aproximaciones teórico-metodológicas a la dimensión agro-alimentaria del capitalismo, el análisis de los regímenes agro-alimentarios presta especial atención a la heterogeneidad y la contingencia.

para lograr un ingreso [económico]" (Friedmann, 2005b:234 [traducción propia / cursivas en el original])

En síntesis, la perspectiva del análisis de los regímenes agro-alimentarios es una herramienta de interpretación histórica y periodización de las dinámicas de cambio y continuidad de la agricultura y los alimentos en la economía-mundo capitalista para el período 1870-presente (esto es, los últimos 150 años). McMichael y Friedmann puntualizan dos distinciones importantes en relación al carácter histórico del análisis de regímenes agro-alimentarios y su análisis: por un lado, la distinción entre períodos de estabilidad y de transición; por otro lado, la distinción entre la descomposición de viejas relaciones y la constitución de otras novedosas en relación a las previas (Friedmann, 2005b, 2016a; McMichael, 2009b, 2015, 2016a). Las preguntas nodales que orientan esta aproximación son (a) ¿dónde, cómo y quién/es produce/n alimentos -y qué tipo de alimentos- en la economía capitalista global?, (b) ¿dónde y cómo se consumen esos alimentos? ¿quién/es los consume/n?, (c) ¿cuáles son los efectos sociales y ecológicos de las relaciones internacionales de producción, circulación y consumo de alimentos en diferentes regímenes agro-alimentarios? (Bernstein, 2016a).

Tal como ha propuesto McMichael en la reciente discusión desarrollada con las posiciones de Friedmann (2016a) y Bernstein (2016):

“En mi opinión, (...) [el balance de 30 años de discusión e investigación] es que el análisis del régimen alimentario ofrece un método histórico para examinar las relaciones políticas y económicas (y ahora ecológicas) relacionadas con la producción y circulación de alimentos a escala mundial. Y con esto quiero decir que el análisis del régimen alimentario proporciona una óptica particular sobre las transformaciones periódicas en las relaciones políticas y sociales en la economía-mundo capitalista durante el último siglo y medio, y al hacerlo ofrece información clave sobre las transformaciones actuales. Como mínimo puede intentar situarlas (...) En este sentido, el ‘régimen alimentario’ no es una construcción teórica; más bien, es una forma de análisis. Es un método; de hecho, un método histórico mundial. Es una forma de organizar nuestra comprensión de los cambios significativos en las relaciones de poder globales a través del lente agro-alimentario. En tal sentido, desafía simultáneamente a las teorías de las relaciones internacionales y del sistema-mundo (...) [E]l análisis de los regímenes alimentarios (...) promueve nuevas líneas de indagación en relación a la centralidad de los alimentos en la economía política internacional, y a las relaciones alimentarias para la humanidad y sus bases ecológicas [de vida]. Pero hay más dimensiones analíticas sustanciales para incorporar en esta perspectiva -por ejemplo, trabajo, género, etnicidad, ecología, nutrición/dietas, financiarización, bioeconomía, variaciones regionales, y más (...)" (McMichael, 2016: 650 [traducción propia]).

PRIMER REGIMEN AGRO-ALIMENTARIO

El primer régimen agro-alimentario se constituyó temporalmente entre 1870 y 1914 (Friedmann, 2005b).⁹ Es el período del imperialismo que analizan -con sus respectivas singularidades analíticas- Rosa Luxemburg (1913) y Lenin (1977[1917]); o la “era del imperio”, en términos de Hobsbaw

⁹ Entre quienes se inscriben en esta perspectiva existen discusiones respecto a la periodización. Rioux sostiene que el momento clave en la constitución del primer régimen agro-alimentario es 1846, momento en que se abolieron las Leyes de Granos en Inglaterra (Rioux, 2017). Por su parte, McMichael ha situado el momento de descomposición del mismo en 1930 (McMichael, 2009b, 2015); identificando como momentos clave el *crack de Wall Street* -y la depresión económica que le siguió- y el desastre ecológico ocurrido en esa misma década en Estados Unidos conocido como *Dust Bowl* (Worster, 2004[1979]). Friedmann (2005b) acuerda con que esos eventos marcan la crisis del primer régimen agro-alimentario. No obstante, al focalizarse en los períodos de transición (Friedmann, 2005b), la temporalidad que transcurre entre las dos guerras mundiales del siglo XX (1914-1945) marca la distancia entre los momentos de estabilidad de los dos primeros regímenes agro-alimentarios (1870-1914 / 1945-1973).

(2018[1987]). No obstante -y si bien esa es una de las condiciones a través de las cuales se desplegaron las relaciones agro-alimentarias de este tiempo-, no es ello el rasgo nodal que expresa la característica distintiva de la primera forma histórica de régimen agro-alimentario. Esta se constituyó a través de la formación de un mercado mundial de *alimentos de consumo básico* -esto es, granos (siendo el trigo el cultivo estrella) y carne- cuyo intercambio estuvo regulado por un precio común en el que se abstraía quién y dónde se los producía (Cronon, 1991; Friedmann, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2009b, 2015); esto es: cuando los alimentos fueron transformados en *commodities*, y algunos/as campesinos/as devinieron *farmers*. Esto se sustanció en el último tercio del siglo XIX. Efectivamente, ello convergió con la expansión colonial europea sobre territorios de Asia y África. Pero mientras que este movimiento reprodujo una división colonial del trabajo agrario¹⁰, el otro produjo una división internacional (Bernstein, 2016a:615) del trabajo agrario. Es decir, las relaciones de intercambio eran entre economías nacionales y las dinámicas de esas relaciones se orientaban por un precio mundial de *commodities*-alimentos de consumo básico (Bernstein, 2016a, 2016b; Friedmann, 2005a, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015). Ambos procesos son insoslayables y complementarios en relación con las formas de consumo de alimentos particularmente en centros urbano-industriales de Europa occidental, pero es el segundo el que distingue singularmente al período señalado como la temporalidad en la que se formó y desplegó el primer régimen agro-alimentario.¹¹

Es decir, en lo que respecta a la geografía de la agricultura y la geopolítica de los alimentos, en la primera forma histórica de régimen agro-alimentario se combinaron dos flujos de *commodities*-alimentos -más allá de los cultivos que demandaba la industria textil, como el algodón- cuyo consumo se realizaba en Europa occidental en general, y en Inglaterra en particular: (a) *commodities*-alimentos tropicales (azúcar, té, café, aceite de palma, cacao, entre otros) producidos en países del Caribe y norte de Sudamérica y en las colonias europeas de Asia y África, cuya producción se organizó principalmente a través de la forma social de la *plantación*; (b) *commodities*-alimentos templados (granos y carne) producidos en tierras llanas y templadas de países como Argentina, Estados Unidos, Canadá y Uruguay, cuya producción se organizó principalmente a través de la forma social de la explotación familiar/*farmer* especializada en *commodities* extensivos; la producción en estas nuevas fronteras de *commodities* agrícolas se sumaba a otros espacios de características agro-ecológicas con condiciones para producir trigo, como las tierras llanas y templadas de Europa oriental y Rusia¹²-

¹⁰ Con novedades tanto en las formas de organizar la agricultura de plantación (por ejemplo, como lo ha demostrado Stoler en sus trabajos sobre Sumatra (Stoler, 1987) y ha reseñado Wolf en su *Europa y la gente sin historia* (Wolf, 2005[1982]: 381-384 y 392-419)) como en las formas de consumo de alimentos tropicales, como lo ha abordado Mintz (Mintz, 1996[1985]). Una de las singularidades del primer régimen agro-alimentario en lo que respecta a las relaciones de producción y circulación de alimentos tropicales, es que se conformaron grandes capitales productores (uso de la tierra) y distribuidores (comercio) como la *United Fruit* (explotación de plátanos en Centroamérica y el Caribe), *Harrisons and Crosfields* (té en el sudeste asiático), o la *Compagnie Française de l'Afrique Occidentale* (cacao en África occidental: los actuales territorios de Costa de Marfil, Sierra Leona y Senegal) (Wolf, 2005[1982]); a diferencia de las grandes empresas cuyo negocio era la logística y comercialización de granos y no la producción en sí misma de los granos -como *Dreyfus*, *Continental*, *André*, *Bunge*-(Morgan, 1984[1979]).

¹¹ En términos de Friedmann y McMichael en la primera aproximación que ensayaron, el primer régimen agro-alimentario se constituyó en la convergencia de “dos movimientos simultáneos y contradictorios” (Friedmann & McMichael, 1989:96 [traducción propia]) a nivel geopolítico: por un lado, la expansión colonial de Estados de Europa occidental sobre territorios de África y Asia; por otro lado, la organización político-económica soberana de los Estados-nación de América en general, y -en particular- de la inserción de algunos de ellos en los flujos de comercio internacional a través de la producción de alimentos de consumo básico que se habían producido históricamente en los climas templados de Europa (Friedmann & McMichael, 1989).

¹² Las diferencias sustanciales entre las tierras llanas y templadas de América del Sur y América del Norte -por un lado-, y aquellas de Europa oriental y Rusia -por otro lado- no eran ni ecológicas ni económicas en el sentido amplio de su inserción en los flujos comerciales de este período. Se trata de

(Friedmann, 2005b; Hobsbawm, 2018a[1975]; McMichael, 2009b, 2015; Wolf, 2005[1982]). En el contexto de esas relaciones de circulación de alimentos, Inglaterra fue el primer país en externalizar la producción de alimentos de consumo básico para su población¹³ (es decir, en sacrificar lo que desde la década de 1990 los movimientos sociales agrarios como *Vía Campesina* llaman “soberanía alimentaria”) (Friedmann, 2005b; Hobsbawm, 2018b[1987]; Polanyi, 2017[1944]; Moore, 2015).

Las condiciones institucionales a través de las cuales emergió ese mercado mundial de alimentos básicos en el último tercio del siglo XIX fueron el patrón-oro, el Estado liberal y las políticas de libre-cambio (Friedmann, 2005b, 2005a; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2009b, 2015; Polanyi, 2017); en un contexto histórico de relativa estabilidad en cuanto a conflictos bélicos en Europa y de acciones para sustanciar la “utopía” del mercado auto-regulado (Polanyi, 2017[1944]). En lo que respecta a los Estados liberales de América como Argentina y Estados Unidos, es hacia el último tercio del siglo XIX que los conflictos internos y/o guerras civiles encuentran su ciclo de cierre.

En el marco de la constelación de esas condiciones político-institucionales, la magnitud de inversión de capital (principalmente inglés) en transporte y comunicaciones -y su materialización en las infraestructuras a través de las que circularon seres humanos, mercancías e información en cantidades y velocidades históricamente inéditos- fue un punto de inflexión para la constitución de un mercado mundial de *commodities*-alimentos de consumo básico a partir de la década de 1870 (Hobsbawm, 2018[1975]).¹⁴ El ferrocarril medió el desacople de la producción agropecuaria de los cuerpos de agua continentales -y del ritmo de sus caudales estacionales- a través de los cuales se transportaban sus productos a los puertos de exportación; incrementó los volúmenes y cantidades que se transportaban por tierra y tracción a sangre, e intensificó la velocidad de esos flujos; constituyó una condición de posibilidad para la extensión de fronteras agropecuarias (lo cual estaba localmente mediado por políticas y programas de colonización agraria -de distinto carácter- diseñados por los Estados liberales de América, y operaba sobre el antecedente de la desposesión de pueblos originarios). El barco de vapor y casco de hierro desacopló el transporte transoceánico de los ritmos ecológicos del viento -es decir, de los barcos de madera a vela- y -al igual que el ferrocarril- intensificó el volumen y velocidad de transporte de mercancías y seres humanos (es decir, del comercio y las migraciones). El telégrafo -una vez instalados los cables transoceánicos- intensificó la velocidad de los flujos de información (entre ellos, el comportamiento de los precios en distintos espacios) (Morgan, 1984[1979]). Es decir, condiciones institucionales y condiciones tecnológicas constituyeron una constelación de condiciones

grandes planicies de clima templado en las que participaron del mercado mundial de alimentos de este tiempo como exportadoras de granos. Pero en términos sociales, políticos y jurídicos había diferencias sustantivas. Las primeras eran territorios recientemente controlados por jóvenes Estados liberales a través de la fuerza y la violencia desplegadas contra pueblos originarios. Sustanciar esa desposesión era un elemento presente en proyectos de las élites de Estados como Argentina y Estados Unidos -por ejemplo-; a través de incorporar económicamente esos territorios desposeídos a los flujos comerciales que tenían como centro de gravitación a Inglaterra, de importar fuerza de trabajo (migraciones) y capitales (ferrocarriles e infraestructuras portuarias), y de exportar *commodities* agropecuarias. El territorio apropiado a través de medios militares fue ocupado y controlada a través las masivas migraciones de Europa a América, y de políticas de acceso al uso de la tierra de distinto carácter en cada país. Las segundas ya se encontraban ocupadas por las formas sociales de los campesinados europeos, en distintos grados transformación, diferenciación y transición hacia una agricultura capitalista (Hobsbawm, 2018[1975]). El modelo de agricultura *farmer* de frontera se desarrolló en América del Sur y del Norte.

¹³ De acuerdo a Hobsbawm, en Inglaterra “(...) desaparecieron dos tercios de las tierras dedicadas al cultivo de trigo entre 1875 y 1895” (Hobsbawm, 2018b[1987]:44).

¹⁴ En términos de Polanyi: “Una vez que las grandes inversiones necesarias para la construcción de barcos de vapor y de ferrocarriles llegaron a buen término, todos los continentes se abrieron y una avalancha de granos descendió sobre la infeliz Europa” (Polanyi, 2017:243[1944]). Kautsky señalaba también que en el último tercio del siglo XIX “los ferrocarriles, que hasta ahora habían sido un *producto* del desarrollo capitalista, se convirtieron en una *premisa*” (Kautsky, 2002a[1899]:284[cursivas en original]).

de posibilidad a través de las que se materializaron procesos de compresión espacio-temporal (Harvey, 1998[1990]), los cuales apuntalaron la constitución de un mercado mundial de *commodities*-alimentos de consumo básico (Bernstein, 2016b; Cronon, 1991; Hobsbawm, 2018a[1975], 2018b[1987]) en el último tercio del siglo XIX.

De acuerdo a las crónicas de Jules Huret sobre Argentina, así explicaba Jorge Born -de la empresa *Bunge & Born*- su operación en el comercio de granos desde Buenos Aires en la primera década del siglo XX:

“Todas las mañanas, al abrirse nuestros despachos -y en relación con la diferencia de hora que rige con Europa- recibimos cablegramas de Londres, Chicago, Liverpool y Hull, y luego de Amberes, Rotterdam, Hamburgo, Génova, Nápoles, Livourne, Venecia, Marsella, Dunkerque, el Havre, Barcelona, de la Escandinavia y del Brasil. Esos cablegramas nos dan cuenta del curso del mercado de granos en las distintas partes del mundo. Inmediatamente telegrafiamos á nuestros agentes de Bahía Blanca, Rosario y Santa Fe, dándoles nuestras órdenes de compra y el precio que ofrecemos. Esos agentes telegrafían á su vez, sin perder un instante, á nuestras cuarenta sucursales, las órdenes que acaban de recibir. Esas sucursales, que están relacionadas con todos los centros de las estaciones ferroviarias de su jurisdicción, telegrafían por su parte para llevar á término las compras ordenadas por nosotros. Realizadas esas compras, se nos comunica el hecho y, aquella misma tarde, antes de cerrar nuestros despachos, cablegrafiamos á nuestros representantes en Europa las proposiciones de venta, á las cuales contestan al día siguiente. El precio es firme hasta el aviso de una alteración ó cambio, que es diario por lo general. Los cambios de temperatura, el anuncio de una fuerte escarcha ó del buen tiempo, los rumores de guerra sobre el Danubio, las inundaciones que tienen lugar acá o allá, cualquiera de esas cosas basta para influir en los precios” (Huret, 1986[1911]:427).

Por las líneas telegráficas circulaba información, circulaban precios; pero -obviamente- no circulaban granos. Los precios de un lugar se desacoplaron de las condiciones locales y convergieron con otros precios regionales, nacionales e internacionales. Los flujos -simbólicos- de información y los flujos -materiales- de granos fueron progresivamente controlados por un grupo restringido de empresas a lo largo del primer régimen agro-alimentario: *Bunge, Cargill, Continental, André, Dreyfus*, entre otras (Morgan, 1984[1979]). A principios del siglo XX -por ejemplo-, *Bunge & Born*¹⁵, *Dreyfus* y *Weil Hermanos* compraban y revendían aproximadamente el 80% de la producción total de Argentina (Huret, 1986[1911]); y a mediados de la década de 1920 el 70% del trigo, el 73% del maíz, y el 90% del lino era exportado por cinco empresas mayoritariamente de capitales extranjeros¹⁶ (Rapoport, 2000).

La concentración de capital *dowstream* (acopio, logística, comercialización) en las relaciones de intercambio y circulación de granos también se expresó con igual intensidad en Estados Unidos (Morgan, 1984[1979]). Entre los/las agricultores/as -fueran propietarios/as o arrendatarios/as- y estas empresas había, además, intermediarios locales (que muchas veces eran extensiones o socios de las empresas exportadoras): acopiadores, procesadores, transportistas y almaceneros (Cronon, 1991; Huret, 1986; Morgan, 1984; Volkind & Barlaro, 2016). No obstante, hubo diferencias significativas en las relaciones de circulación de granos -es decir, desde las explotaciones agropecuarias a los puertos de exportación- en lo que respecta a Argentina y Estados Unidos, por usar dos ejemplos. En el primer caso, las formas de tenencia indirecta (arriendos) respecto a los/las agricultores/as predominaron; mientras que en el segundo caso el acceso a la tenencia directa de la tierra -propiedad- fue más extendido. Además, la comercialización a granel se instituyó más tarde en Argentina que en Estados Unidos. En Argentina, empresas como *Bunge & Born* requerían la entrega embolsada de granos. Por

¹⁵ Nombre con el que operaba *Bunge* en Argentina.

¹⁶ *Bunge & Born, Louis Dreyfus, Weil Hermanos, Huni & Wormser, General Mercantil Co.* (Rapoport, 2000). *Weil Hermanos* era una empresa principalmente de capitales argentinos, con vínculos estrechos con Alemania (Volkind & Barlaro, 2016).

un lado, porque la venta de las bolsas era un negocio más de esa misma empresa¹⁷ (Morgan, 1984[1979]). Por otro lado, porque la fiscalización de la calidad de los granos era rudimentaria y resultaba problemática en tanto la infraestructura de silos y elevadores en los puertos de embarque fue reducida respecto a los volúmenes de producción hasta la primera década del siglo XX¹⁸ (Volkind & Barlaro, 2016). En Estados Unidos, la eliminación de las bolsas y la institución del comercio a granel fue promovida por los mismos capitales *downstream*, en función -precisamente- de que las empresas exportadoras orientaron estrategias de acumulación hacia la construcción de silos y elevadores para incrementar la rotación de capital y la productividad del trabajo al tiempo que transformaban una actividad intensiva en trabajo -contratación de “braceros” para acarreo de bolsas desde el ferrocarril a los depósitos y de ellos a los barcos- en un proceso intensivo en capital -elevadores y cintas transportadoras movidas a través de la energía del vapor (Cronon, 1991).¹⁹

Según Cronon, esas innovaciones tecnológicas convergieron con otras innovaciones organizacionales e institucionales que ensayaron quienes participaban de la *Chicago Board of Trade* desde la segunda mitad de la década de 1860. El comercio *a granel* -que tenía como condición material las tecnologías mencionadas- requería también la institucionalización de nuevas condiciones simbólicas: había que mezclar los granos de explotaciones agropecuarias y regiones diferentes. Hasta ese momento el grano producido por un/a agricultor/a en particular era materialmente el mismo grano que compraba el/la consumidor/a final (Cronon, 1991; Friedmann, 2000). La “solución” a esa contradicción se constituyó a través de diversos ensayos operados a través de una organización privada: la *Chicago Board of Trade*. En primer lugar, quienes participaban de esa organización diseñaron un sistema estandarizado de clasificación de los granos (por ejemplo, para el trigo fueron inicialmente tres), cuya cantidad sería medida por peso y no por volumen. Esta innovación simbólica medió la institucionalización de la comercialización *a granel*. Si -en lugar de circular como una mercancía producida por un/a agricultor/a y en un lugar- el trigo circulaba como una mercancía uniforme cuya variabilidad cualitativa se sintetizaba en las categorías estandarizadas, ya no había problema con mezclar físicamente granos de distintos agricultores/as (Cronon, 1991; Friedmann, 2000). Quienes entregaban granos a los operadores de los silos, se llevaban un recibo como garantía de la cantidad y categorías de granos entregadas.²⁰ Concretada la venta, a través de ese recibo se disponía nuevamente de la cantidad y

¹⁷ Las bolsas se hacían con yute. Bunge & Born importaba ese material de India, libre de impuestos, y las confeccionaba en Argentina a través de la *Compañía Industrial de Bolsas*; mientras que la importación de bolsas de yute ya confeccionadas estaban gravadas por el Estado argentino (Morgan, 1984[1979]; Volkind & Barlaro, 2016). De hecho, tan tarde como a mediados del siglo XX (cuando el primer régimen agro-alimentario ya se había descompuesto y uno nuevo se consolidaba) una de las recomendaciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) formulada en un informe de 1956 sugería que una de las políticas que el Estado argentino debería desarrollar para su agricultura de exportación era “construir silos y elevadores de campaña y dotar a los ferrocarriles de elementos para el transporte a granel para reducir las importaciones de arpilleras y bajar los costos de producción” (Barsky & Gelman, 2005:332).

¹⁸ En 1907 más de la mitad del trigo producido en Argentina ya se exportaba a granel (Volkind & Barlaro, 2016).

¹⁹ Lo que distinguió a este tipo de silos de otros que ya se utilizaban, fue la incorporación de la fuerza/energía del vapor en determinadas maquinarias (cintas transportadoras, elevadores) para movilizar los granos de los vagones de tren hacia los silos; donde se los pesaba, clasificaba y almacenaba hasta que -posteriormente- fuera descargado sobre alguna forma de contenedor incorporada a un medio de transporte (vagón de tren, bodega de un barco) apelando simplemente a la gravedad. De ese modo, los granos pasaron de ser movilizados como bultos a través de la compra de fuerza de trabajo humana (bolsas que eran cargadas por “braceros”) a ser movilizados como “líquidos” (Cronon, 1991:145) que fluían del ferrocarril al silo, y de este al barco (Cronon, 1991; Friedmann, 2000).

²⁰ Lo cual, de todos modos, operaba también como una estrategia de apropiación de rentas por parte de las empresas acopiadoras en detrimento de los/las agricultores/as: estos no podían controlar cuánto más o cuánto menos *sus* granos correspondían a un estándar uniforme y, consecuentemente, qué precio recibirían por ellos. La institucionalización de estos “estándares internacionales” en Argentina en un inicio operó en esa dirección (Volkind & Barlaro, 2016).

categoría de grano previamente entregada, pero no del *mismo* grano físico, sino uno de la misma calidad y en la misma cantidad. Las derivaciones de esta transmutación simbólica fueron sustanciales: esos recibos comenzaron a ser utilizados como medios de cambio. Concretada una venta, lo que se entregaba era el recibo, y quien lo compraba podía cambiarlo por el grano físico; o, venderlo nuevamente. Es decir, los recibos podían comprarse y venderse sucesivas veces sin movilizar granos físicos. Por otro lado, el diseño e institucionalización de mecanismos de inspección y certificación fue condición de la extensión del sistema estandarizado de clasificación a otros espacios: el trigo -por llamarlo de algún modo- “tipo A” acopiado en diferentes geografías era el *mismo* trigo. En esas condiciones, Cronon apunta que se incrementó la práctica de comprar granos a través de “contratos a plazo” (Cronon, 1991). Esos contratos formalizaban una relación de intercambio en la que quien vendía se comprometía a entregar una cantidad de granos de determinado tipo/estándar en una fecha específica. Había aún cierta plasticidad en las relaciones de intercambio y circulación de granos para una nueva innovación (especulativa): realizar contratos a plazo por una cantidad de granos de cierto tipo/estándar que *aún no eran su propiedad*; ya que llegada la fecha de entrega establecida en el contrato quien debía entregar granos podía comprar los recibos de acopio que circulaban como medio de cambio para cubrir los términos del contrato. Esa posibilidad fue realizada a través de las prácticas especulativas de actores que participaban de la *Chicago Board of Trade*. Se trataba de contratos cuyos términos estaban regulados por esa organización. Quienes compraban y quienes vendían *solo* podían establecer la cantidad de un determinado tipo estandarizado de grano y su precio. Esa estandarización y regulación operaron como condición de la intercambiabilidad de los contratos; es decir, podían establecerse, comprarse y venderse como una mercancía física más sin necesidad de movilizar grano real y sin poseer ese grano. La ganancia en estas transacciones era especulativa: resultaba de la diferencia entre el precio real y el precio establecido en el contrato en la fecha establecida: el comprador podía solicitar el grano físico o la diferencia entre de precios. Lo que se formó en Chicago en la segunda mitad del siglo XIX fue un mercado de precios de granos, no de granos reales. Esto es el *mercado de futuros* (Cronon, 1991; Morgan, 1984[1979]).

Por último, Friedmann (2005a) señala que se expresó una innovación social medular en relación a la producción y exportación de alimentos de consumo básico *baratos* de América a Europa -baratos en relación a aquellos producidos en Europa-, sobre lo cual hay que atender a las condiciones sociales y ecológicas específicas en las que produjeron *commodities*-alimentos (Friedmann, 2005b). Se refiere a la formación de un nuevo tipo de agricultores: los *farmers* (Archetti & Stölen, 1975; Friedmann, 1978); explotaciones agropecuarias especializadas mayormente en un tipo de uso del suelo y completamente comerciales cuya organización del trabajo se basaba en la fuerza de trabajo familiar -con distintos grados de incorporación de fuerza de trabajo asalariada-. A diferencia de los campesinados²¹ de otros espacios agrarios del mundo, los *farmers* compraban muchos de sus bienes de consumo y herramientas de trabajo²² (Friedmann, 2000; Hobsbawm, 2018a[1975]), al tiempo que -en tanto se

²¹ Utilizo la forma en el sentido de Roseberry (2014[1989]). Elijo el plural *campesinados* en lugar del singular *campesinado* en tanto en el último queda abstraída la diversidad y variabilidad histórica y geográfica de las relaciones sociales a través de las que se forman y diferencian estos actores. Tanto esta decisión como la lectura de Roseberry tienen como antecedente primario los trabajos de Eric Wolf (Wolf, 1972[1969]; Wolf, 1982[1966]); quien en su polémica con George Dalton argumentaba explícitamente: “En tanto Dalton me asigna a la categoría de las personas que escriben sobre campesinado-en-general, solo [me] parece razonable apuntar que mientras dedico 15 páginas de mi breve libro sobre los campesinos a caracterizar los problemas generales del campesinado, 77 de las páginas que siguen están dedicadas a establecer dimensiones para el estudio de la variabilidad entre los campesinos” (Wolf, 1972a:411 [traducción propia]). Los trabajos de Sidney Mintz y Teodor Shanin publicados en el primer volumen del *Journal of Peasants Studies* van en la misma dirección (Mintz, 1973; Shanin, 1973, 1974).

²² Entre otras cosas, el arado de acero diseñado por *John Deere* en la década de 1840 (Cronon, 1991; Weis, 2007); el cual fue -en las planicies del medio-oeste de Estados Unidos durante el último tercio del siglo XIX- una mediación tecnológica nodal en la explotación agrícola de planicies con pasturas densas, perennes y de raíces profundas en las cuales los arados hierro que se usaban eran

especializaron en producir determinado tipo de *commodities*- estaban compelidos a vender lo que producían para realizar su reproducción social y -potencialmente- acumular capital (Friedmann, 2005b). En términos socio-económicos, la centralidad de la fuerza de trabajo familiar en esta forma social de producción agraria -auto-explotación, trabajo no-pago de mujeres, hijos/as y, eventualmente, parientes- se expresaba en *commodities* más *baratos* en relación a los producidos por agricultores/as europeos/as (Friedmann, 2005b). En términos socio-ecológicos, hay que subrayar que la agricultura *farmer* de frontera se desarrolló sobre “tierras nuevas”; es decir, sobre tierras que no habían sido explotadas a través de la agricultura capitalista.²³ Además, los excedentes logrados por los *farmers* estuvieron mediados por la apropiación de la fertilidad de los suelos formada a través de ciclos socio-ecológicos de larga-duración (Cronon, 1991; Friedmann, 2005b; McMichael, 2015; Weis, 2007). La restitución social de las condiciones de esa fertilidad -que era necesaria en la agricultura de tierras viejas de Europa (Kautsky, 2002[1899]; Marx, 1981[1894]), tal como se expresó en el *boom* del guano entre 1845 y 1880 (Foster, 2000; Hobsbawm, 2018a[1975])²⁴- fue externalizada en la agricultura *farmer* de frontera; lo cual también se expresó en *commodities* más *baratos* (Cronon, 1991; Friedmann, 2005b; Kautsky, 2002[1899]; Marx, 1981[1894]; Weis, 2007). Ello no quiere decir que las

inadecuados (Cronon, 1991; Weis, 2007). De hecho, Cronon señala que en el proceso de extensión de la frontera agrícola en ese espacio en particular, la contratación de servicios de “rompe-praderas” - que operaban arados de acero de mayores dimensiones a aquellos utilizados para el cultivo regular de la tierra- fue una práctica por la que optaron muchos agricultores, a pesar de que fuera un servicio caro (Cronon, 1991). Una suerte de “desmonte” de tierras llanas y de pasturas.

²³ Y -como ya hemos mencionado- apropiadas a través de la fuerza y la violencia que mediaron la desposesión de pueblos originarios.

²⁴ Hay que señalar algunos antecedentes en relación a esta cuestión, lo cuales -no obstante- exceden nuestros propósitos en esta sección-. Por un lado -y en términos de conocimiento producido en la época-, Justus von Liebig había publicado en 1840 un libro basal para la constitución de la agronomía como ciencia: *Química orgánica y su aplicación a la agricultura y a la fisiología* (von Liebig, 1842[1840]). Por otro lado -y en términos de condiciones socio-políticas y socio-económicas-, en 1846 se habían abolido las llamadas leyes de granos o leyes cerealeras en Inglaterra, que disponían el pago de aranceles a la importación de granos, regulaban el precio doméstico de estos en cierto nivel, y -por ello- protegían intereses de los/las dueños/as de la tierra (es decir, la renta de los/las terratenientes). Sin embargo, los/las terratenientes ingleses/as incrementaron los precios de los arriendos luego de 1846 (Marx, 1981[1894]). Pero “gracias a los vapores transoceánicos y los ferrocarriles (...) *regiones de características peculiarísimas* quedaron en situación de competir en los mercados cerealeros de Europa (...)[:] por un lado las praderas norteamericanas, las pampas argentinas, inmensos eriales que la naturaleza misma ha hecho arables, tierra virgen que durante años, incluso sometida a un cultivo primitivo y sin abonarla, ofrecía pingües cosechas” (Marx, 1981[1894]:924). Hay que notar que -además de que se trata de décadas que anteceden a la revolución en las formas de transporte y comunicación- el período 1845-1880 corresponde a la temporalidad de *boom* del guano (que se extraía de islas frente a la costa de Perú). El guano se utilizó como fertilizante a partir de la difusión de la obra de von Liebig (Foster, 2000; Weis, 2007); Weis señala que que la difusión de su trabajo “convirtió en oro el excremento de aves marinas (guano) rico en nitrógeno y acumulado [en una temporalidad de larga-duración] en las islas de la costa de Perú” (Weis, 2007:55 [traducción propia]). La extracción de guano y su comercio en este período fueron intensos. Se exportaron unos 12 millones de toneladas entre 1850 y 1880, momento en el cual el ciclo del *boom* del guano se cerró. Es decir, los años en los que la exportación de capitales ingleses para la construcción de ferrocarriles no solo encontraba su propio *boom*, sino que ya había se estaba materializando en infraestructuras de transporte que conectaban las tierras llanas y templadas vírgenes a la agricultura capitalista de -por ejemplo- Estados Unidos y de Argentina a los puertos de exportación (Hobsbawm, 2018a[1975]). Es decir, entre la abolición de las leyes cerealeras y el período de externalización de la producción de alimentos de consumo básico por parte de Inglaterra, la fertilización con guano estuvo “(...) estrechamente relacionada con la demanda de un aumento de la fertilidad del suelo que sirviera de base a la agricultura capitalista” (Foster, 2000:233). Alguien contemporáneo a estos procesos como el mismo Marx (que había leído a von Liebig (Foster, 2000)) -al abordar la cuestión de la jornada laboral en el Tomo I de *El Capital* - planteaba: “(...) la limitación de la jornada laboral fue dictada por la misma necesidad que obliga a arrojar guano en los campos ingleses. La misma rapacidad ciega que en un caso agota la tierra, en el otro había hecho presa en las raíces de la fuerza vital de la nación” (Marx, 1975:287[1867]).

tierras de América del Sur y del Norte fueran necesariamente más fértiles en sí mismas -no es el punto-, sino que la apropiación de su fertilidad a través de la práctica de la agricultura era más barata que en Europa (Marx, 1981[1894]).

Antes de avanzar, vale la pena aproximarse a las primeras expresiones de los procesos reseñados a través de la observación de un contemporáneo a los mismos, como lo fue Karl Marx. Es decir, hacer una pausa para pasar de observaciones e interpretaciones diacrónicas a observaciones e interpretaciones sincrónicas. Veamos:

(...) es un supuesto falso el de que, en colonias y en general en países jóvenes, que pueden exportar granos a precios más baratos, el suelo es por ello, necesariamente, de mayor fertilidad natural. En este caso, el cereal no sólo se vende por debajo de su valor, sino además por debajo de su precio de producción, es decir por debajo del precio de producción determinado por la tasa media de ganancia en los países más antiguos [**ALIMENTOS BARATOS**] (...) [E]llo depende, en primera instancia, de **situaciones económicas**. La población íntegra de una región semejante (...) está casi exclusivamente ocupada, en un principio, en la agricultura, en especial con sus productos masivos, que ella **sólo** puede cambiar por mercancías industriales y productos tropicales. Por ello, **todo su producto excedentario aparece en la forma de granos**. Desde un principio, **esto distingue los estados coloniales fundados sobre la base del mercado mundial moderno**, de los anteriores (...) Esos países obtienen ya terminados, a través del mercado mundial, productos que, en otras circunstancias, hubiesen debido crear por sí mismos: vestimenta, herramientas, etc. (...) La división del trabajo en el mercado mundial les permite hacerlo. Por eso, si, teniendo en cuenta su juventud y el número relativamente reducido de su población, *parecen* producir una cantidad muy grande de producto excedentario, ello no se debe a la fertilidad de su suelo, ni tampoco a la fecundidad de su trabajo, **sino a la forma unilateral de su trabajo** y por tanto del producto excedentario en el que el mismo se presenta [**FARMERS**]. Pero, además, **una tierra de cultivo relativamente menos fértil, pero que se cultiva por primera vez** (...) [,] salvo que las condiciones climáticas sean demasiado desfavorables, **habrá acumulado** -cuando menos en los estratos superiores- **tantas sustancias nutritivas, fácilmente solubles, para las plantas, que esa tierra dará, durante prolongado lapso, cosechas sin abono alguno**, y ello con un cultivo apenas muy superficial. En el caso de las praderas del Oeste [de Estados Unidos] se suma la circunstancia de que las mismas **prácticamente no requieren costos de roturación algunos**, ya que la naturaleza las ha hecho cultivables. En territorios menos fértiles de esta índole, **el excedente aparece no en virtud de la elevada fertilidad del suelo, vale decir del rendimiento por acre, sino del número de acres que pueden cultivarse de una manera superficial, puesto que este suelo nada le cuesta al agricultor, o, en comparación con países más antiguos**, le cuesta una insignificancia [**AGRICULTURA BARATA**] (...) A ello se agrega aún el mantenimiento casi gratuito de los animales en las praderas naturales, sin pasturas artificiales. **Lo que decide en este caso no es la calidad, sino la cantidad de la tierra**. La posibilidad de este cultivo superficial se agotará (...) con mayor o menor rapidez, en forma inversamente proporcional a la fertilidad del nuevo suelo y en proporción directa a la exportación de su producto (...) En países de cultivo más antiguo, las relaciones de propiedad, el precio del suelo inculto determinado por el precio del suelo cultivado, etc., imposibilitan esta clase de cultivo extensivo (...) **Para el cultivo práctico, una mayor fertilidad del suelo coincide con una mayor posibilidad de aprovechamiento inmediato de esa fertilidad**. Esta última puede ser mayor en un suelo pobre por naturaleza que en otro naturalmente rico; pero es la clase de suelo a la cual el colono echará mano en primera instancia, y a la que es forzoso que eche mano en caso de falta de capital [**TIERRA BARATA**]” (Marx, 1981[1894]:859-862 [cursivas en original / negritas y corchetes con mayúscula propios).

El mismo Kautsky -también contemporáneo a los procesos de extensión de la agricultura *farmer* de frontera en las tierras llanas y templadas de América del Sur y del Norte, aunque en este caso posteriormente a Marx- a través del análisis de fuentes secundarias observaba en 1899: “este tipo de

agricultura no tenía necesidad de abonos (...) No tenía necesidad, tampoco, de variar los cultivos: cultivaba de un año a otro los mismos productos, en general trigo” (Kautsky, 2002[1899]:174).

En síntesis, a través de la apropiación de la fertilidad de los suelos de las praderas templadas de América -cuya condición de posibilidad estuvo mediada por la desposesión de pueblos originarios a través de la fuerza y la violencia- (Cronon, 1991; Friedmann, 2005b; Moore, 2015), los *farmers* lograron “milagros aparentes” (Friedmann, 2005b:239) en términos de excedentes productivos; en relación a lo cual estos espacios más tarde fueron simbólicamente naturalizados como “graneros del mundo” (Friedmann, 2005b). Tierra barata, agricultura barata, alimentos baratos son distintas expresiones socio-económicas, socio-ecológicas y socio-políticas de las relaciones a través de las cuales el primer régimen agro-alimentario procesualmente se formó.

CRISIS DEL PRIMER REGIMEN AGRO-ALIMENTARIO Y TRANSICIÓN HACIA EL SEGUNDO REGIMEN AGRO-ALIMENTARIO

El período 1914-1945 fue una “época de catástrofes” (Hobsbawm, 1998:15-16); fue también el tiempo de la “Gran Transformación”²⁵ de Polanyi (2017[1944]); y fue la transición entre el primer y el segundo régimen agro-alimentario (Friedmann, 2005b). Es un período marcado por las dos Guerras Mundiales (1914-1918 y 1939-1945) y la Gran Depresión de la década de 1930; luego de lo cual “el comercio de granos nunca volvió a ser el mismo (...) [: hubo] más intervención gubernamental en el comercio de cereales que toda la que había existido desde la derogación de las leyes cerealeras británicas en 1846” (Morgan, 1984[1979]:80-83).

La derivación más significativa de las formas de resolución ensayadas respecto a la crisis del primer régimen agro-alimentario en las características que expresó el segundo régimen agro-alimentario, fue un nuevo tipo de política agraria diseñada y ejecutada en Estados Unidos (Friedmann, 2000, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989). Friedmann y McMichael apuntan que si bien la política agraria de Estados Unidos durante este período -y especialmente durante la Gran Depresión- fue una entre otras formas nacionales diseñadas por diversos Estados para proteger sus agriculturas domésticas, sí tuvo como singularidad que resultara en la acumulación de excedentes de granos por parte del Estado (Friedmann, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989); de lo cual derivarían muchos de los aspectos que caracterizaron el segundo régimen agro-alimentario luego de 1945 (Friedmann, 2005b).

Además, la crisis económica del *crack* de *Wall Street* en 1929 y la posterior Gran Depresión de la década de 1930 convergió en Estados Unidos con la crisis ecológica del *Dust Bowl*²⁶ (Friedmann, 2000, 2005; McMichael, 2013; Morgan, 1984[1979]; Patel & Goodman, 2020; Weis, 2007; Worster, 2004[1979]); para la agricultura nacional de ese Estado, la solución a esa doble crisis -económica y ecológica- fue política: los programas agrarios del *New Deal* (Friedmann, 2005; Morgan, 1984[1979]; Patel & Goodman, 2020; Worster, 2004[1979]). A través de ellos, el Estado estadounidense buscó crear condiciones para administrar excedentes agrícolas, prevenir procesos de erosión de los suelos y

²⁵ “El *laissez-faire* fue planeado; pero la planificación no lo fue”. (Polanyi, 2017[1944]:200).

²⁶ El *Dust Bowl* fue una secuencia de tormentas de polvo o tierra que se extendió por las Grandes Planicies agrícolas del centro de Estados Unidos durante la década de 1930. En términos climáticos, una sequía prolongada durante ese período fue el factor detonante del fenómeno. Pero las condiciones a través de las cuales esa sequía derivó en el *Dust Bowl* fueron socio-ecológicas. A lo largo de dos generaciones de agricultores/as, tierras llanas de pasturas perennes y raíces profundas fueron transformadas en monoculturas agrícolas. Las tierras aradas, sin coberturas vegetales ni humedad, expuestas a altas temperaturas y la acción del viento, literalmente volaron (Friedmann, 2000; Worster, 2004[1979]). La magnitud del *Dust Bowl* en algunos espacios de las Grandes Planicies del centro de Estados Unidos se expresó en el abandono de la tierra y la migración de algunos/as agricultores/as y en campañas informativas financiadas por el gobierno federal, como el documental *The plow that broke the plains* [El arado que rompió las planicies/llanuras] (Lorentz, 1936).

reestabilizar la agricultura en las planicies; desplazar explotaciones de las tierras más marginales, frágiles, y expuestas a eventos como el *Dust Bowl*; promover cultivos alternativos al trigo cuyo consumo total o parcial se realizara en el mercado interno (soja y maíz para engorde de ganado) y reglamentar superficies destinadas a cada tipo de cultivo; establecer precios sostén al trigo para que los/las agricultores/as accedieran a precios superiores a los internacionales en tiempos de depresión de los mismos; y -lo cual no es menor- el bloque agrario de agricultores/as, que era una fuerza política de importancia, sostuviera su apoyo al gobierno (Friedmann, 2000, 2005; Morgan, 1984[1979]; Patel & Goodman, 2020).

Los subsidios al agro diseñados en el *New Deal* formalmente eran préstamos, en el siguiente sentido: los/las agricultores/as entregaban sus granos en los acopios (que eran privados, pero a los que el Estado pagaba como “servicio” (Kneen, 2006; Morgan, 1984[1979])) como garantía; si los precios luego de un año no llegaban al precio sostén previamente definido, entonces el Estado se quedaba con los granos y los agricultores con el dinero del préstamo (si ocurría lo contrario, pagaban el préstamo al vender sus granos y -además- hacían la diferencia entre el precio sostén y el precio mundial) (Friedmann, 2000, 2005; Morgan, 1984[1979]). En ese sentido, era una política más orientada a crear condiciones para asegurar cierto nivel de ingresos a los/las agricultores/as regulando los precios que estos/as recibían por sus granos; y no tanto a incrementar los volúmenes de producción (aunque ello sí fue el resultado) (Friedmann, 2000; Shaw, 2007). Esto se complementaba con restricciones a la importación de granos producidos en otras agriculturas nacionales. No obstante, el resultado material de estas políticas fue la acumulación de excedentes de granos por parte del Estado (particularmente hacia fines de la década de 1940 (Morgan, 1984[1979]; Shaw, 2007)). Un efecto de esto fue que los precios en general fueron más bajos que los precios sostén. Por lo cual un programa agrario diseñado en relación con determinadas condiciones históricas -administrar la crisis de la década de 1930- se reprodujo más allá de ellas como condición para la reproducción de la agricultura *farmer* (Friedmann, 2000, 2005; Morgan, 1984[1979]).²⁷

En este período de crisis del primer régimen agro-alimentario y transición hacia el segundo, hubo ensayos de acuerdos internacionales en relación a la regulación del comercio de granos: primero, a principios de la década de 1930 a través de acordar cuotas de importación y exportación; segundo como organización de la provisión de alimentos entre los Aliados en la Segunda Guerra Mundial (Friedmann, 2005; Morgan, 1984[1979]; Rapoport, 2000, 2010). A pesar de proteccionismo agrario que caracterizó a este período, el principal mercado de consumo de los granos de espacios templados continuó siendo Europa (Morgan, 1984[1979]); Estados Unidos, Argentina y Canadá fueron los principales proveedores.

²⁷ El volumen de recursos públicos dirigidos a los programas agrarios del *New Deal* hubiera resultado distópico en tiempos de auge del *laissez-faire* para los promotores de este último. De acuerdo a Morgan, el presupuesto del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés) “(...) era más del doble de los gastos combinados de los departamentos de Estado, Trabajo, Justicia, Comercio e Interior, y una vasta burocracia de 96.000 personas dirigía los programas agrarios. El Departamento de Agricultura se había convertido en un enorme organismo para la planificación gubernamental” (Morgan, 1984[1979]:112). En el caso de Canadá, la creación de la Junta Triguera Canadiense (*Canadian Wheat Board* [CWB]), que actuaba como un monopsonio que reemplazaba las funciones del comercio privado de granos. Otros organismos similares en Australia, Francia, Noruega, Italia y Países Bajos (Morgan, 1984[1979]). En el caso de Argentina, se crearon la Junta Reguladora de Granos, la Junta Nacional de Carnes, y otras tantas para la industria lechera, el algodón y otras actividades agropecuarias (Rapoport, 2010); y ya hacia el final de este período de crisis del primer régimen agro-alimentario y transición hacia el segundo, la creación del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), a través del cual el Estado argentino controló el comercio exterior de granos (Morgan, 1984[1979]; Rapoport, 2000, 2010).

Me interesa remarcar tres cuestiones de este período de transición: (a) participación del Estado en la agricultura; (b) estrategias desplegadas y reacomodamientos ensayados por las -ya en ese entonces- grandes empresas de comercialización de granos; (c) industrialización de la agricultura.

(a) En el marco de la Gran Depresión de la década de 1930, tanto las políticas agrarias de diferentes Estados orientadas a mejorar las condiciones de acumulación de las agriculturas domésticas como la búsqueda por lograr acuerdos interestatales para regular el comercio internacional de granos, inscribieron al Estado como actor central en las relaciones agro-alimentarias globales (Friedmann, 2000, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015).

(b) Hasta el *crack* de 1929, la estructura financiera del negocio de comercio de granos en general tenía como base al crédito -no tanto al capital propio ni su fijación en activos físicos de transporte y acopio²⁸- (Morgan, 1984). No se trata de sugerir una relación excluyente entre una y otra estrategia, sino un cambio en el carácter de las estrategias de acumulación de las empresas que comercializaban granos internacionalmente. Antes de 1929 y de la posterior Gran Depresión -y particularmente en Estados Unidos-, “lo que más contaba para los exportadores (...) eran las buenas comunicaciones, las vinculaciones y el conocimiento de los mercados europeos (...) [: las empresas exportadoras] lograban sus importantes ganancias con dinero prestado” (Morgan, 1984[1979]:79). El principal activo eran los vínculos personales/comerciales y la experiencia. No obstante, luego del *crack* de 1929 controlar y operar elevadores de granos, acopios, ferrocarriles, infraestructura portuaria, barcasas y buques transoceánicos propios en las condiciones que había configurado la política agraria del *New Deal* - comprar granos a precios sostenidos - era una oportunidad de negocio en un contexto de precios internacionales deprimidos y creciente proteccionismo agrario. En esas condiciones, fijar capital en infraestructuras -y no tanto el crédito para alquilar su uso o contratar servicios- era importante (Morgan, 1984[1979]).

(c) A lo largo de todo el período del primer régimen agro-alimentario, de su crisis y de la transición hacia el segundo -es decir, 1870-1945- progresivamente se sustanció la división social y técnica del trabajo entre lo que Levins & Lewontin (1985) y Bernstein (2016) identifican como la *agricultura como práctica* [*farming*] y *agricultura como sector* [*agriculture*]. La primera se refiere a todas las actividades agropecuarias que hacen uso directo de la tierra para producir alimentos; principalmente, cultivar plantas y criar animales. La segunda incluye a la primera, pero se refiere a relaciones de división social y técnica del trabajo específicas de la agricultura capitalista: (1) uso directo de la tierra + (2) actividades y relaciones *upstream* (empresas e industrias de agro-insumos) y *downstream* (empresas e industrias de procesamiento, logística, distribución y comercialización + (3) crédito + (4) políticas públicas (Bernstein, 2016b; Levins & Lewontin, 1985). Es decir, en este período la agricultura se distingue como sector de las economías nacionales -respecto a la industria y los servicios- en términos de su lugar en las divisiones sociales del trabajo y como objeto de políticas públicas (Bernstein, 2016b). No obstante, la industrialización de la agricultura fue un proceso progresivo y discontinuo²⁹ a través del cual la

²⁸ La operación de *Bunge* en Argentina a través de *Bunge & Born* era una excepción en el sentido de que sí fijaba capital en industrias de alimentos, textiles, de envases metálicos para alimentos, pinturas (Gaggero, 2014; Volkind & Barlaro, 2016), tierras (Leoni, 1992), bancos (Morgan, 1984[1979]; Volkind & Barlaro, 2016). No obstante, por un lado la estrategia de esta empresa se orientaba más hacia la diversificación que al control de los eslabones logísticos que conectaban las explotaciones agropecuarias con los puertos de los compradores finales (Morgan, 1984[1979]; Volkind & Barlaro, 2016); y, por otro lado, desplegó esa estrategia principalmente en el Cono Sur sudamericano -aún no tenía operaciones significativas en Estados Unidos ni en Canadá-, donde la acumulación de excedentes de granos por parte del Estado -como ocurría en Estados Unidos- no era una “oportunidad” de hacer dinero por brindar servicios de acopio y transporte a aquél.

²⁹ Por ejemplo, el fertilizante sintético fue una innovación de la primera década del siglo XX desarrollada por el químico alemán Fritz Harber; el cual comercializaron Bosh y BASF. Desde mediados del siglo XX se convirtió en la fuente primaria de nitrógeno en la agricultura industrial. En la agricultura de

transformación de elementos discretos de la *agricultura como práctica* en sectores/actividades específicas de actividad industrial³⁰ y su reincorporación en la práctica de la agricultura como insumos externos a la explotación agropecuaria expresa la lógica *apropiacionista* a través de la que se formaron capitales agro-industriales de provisión de agro-insumos (Goodman, Sorj, & Wilkinson, 2008[1987]).³¹ Las condiciones a través de las que está lógica operó no se restringen a lograr incrementos de productividad -por ejemplo, a través de la mecanización (incorporación de tractores)- sino también a la necesidad de reproducir las condiciones ecológicas de producción -por ejemplo, fertilidad de los suelos (nitrógeno)- a través de relaciones de mercado (Friedmann, 2000; O'Connor, 2001; Weis, 2007): comprar nutrientes (fertilizantes sintéticos), comprar equilibrios bióticos (herbicidas, plaguicidas, fungicidas), comprar semillas (de mayor potencial de rendimiento), etc., en cada ciclo o campaña agrícola expresaban un cambio de carácter en la práctica de la agricultura, cuya expresión plena se manifestaría posteriormente en la denominada *Revolución Verde* (Pearse, 1974) en el marco del segundo régimen agro-alimentario.

Es decir, en el período 1914-1945 la agricultura tendió a expresar formas novedosas respecto al primer régimen agro-alimentario (1870-1914), y tendió a constituirse como: (a) objeto de políticas públicas, (b) un sector concentrado en sus encadenamientos *downstream* (acopio, logística, comercialización), (c) una actividad cuya práctica se industrializaba a través de lógicas *apropiacionistas* (Goodman et al., 2008[1987]) desplegadas por la formación de empresas *upstream*, cuyas estrategias de acumulación encontraban espacio de realización en el consumo de los/las productores/as agropecuarios/as; lo cual en términos de modelos de desarrollo nacional -y como antecedente del segundo régimen agroalimentario- articulaba complementariamente industria y agricultura.³²

SEGUNDO REGIMEN AGRO-ALIMENTARIO

El período del segundo régimen agro-alimentario corresponde a las tres décadas de los “años dorados” (Hobsbawm, 1998: 260-289) del capitalismo: 1945-1973.³³ Si el primer régimen agro-

Estados Unidos, a pesar de que había rendimientos decrecientes -por ejemplo- en el maíz durante la década de 1920, no fue sino como *fix* o ajuste tecnológico a la degradación de los suelos ocurrida en el *Dust Bowl* que su uso comenzó a generalizarse (Friedmann, 2000; Weis, 2007). Vale apuntar uno de los tantos vínculos históricos entre industria bélica y agricultura durante el siglo XX: una de las líneas de investigación que dirigió Fritz Harber fue el desarrollo de gas venenoso durante la Primera Guerra Mundial; con posterioridad a la cual continuó con el objetivo de desarrollar el control químico de insectos en actividades agrícolas (plaguicidas/insecticidas/pesticidas químicos). Por el desarrollo del fertilizantes sintético, recibió el Premio Nobel de química en 1918 (Söllösi-Janze, 2001).

³⁰ Por ejemplo, de sembrar a mano a la sembradora mecánica y sus transformaciones, de la tracción a sangre (animales) al tractor y sus transformaciones, de fertilizantes orgánicos como el estiércol a los fertilizantes químicos/sintéticos derivados de combustibles fósiles y sus transformaciones, etc. (Bernstein, 2016; Goodman, Sorj, & Wilkinson, 2008[1987]).

³¹ En Estados Unidos, el *Dust Bowl* cerró el ciclo de agricultura barata del primer régimen agro-alimentario (Friedmann, 2005; Morgan, 1984[1979]; Weis, 2007; Worster, 2004[1979]). Tanto a través de la incorporación de fertilizantes sintéticos y máquinas -entre otras tecnologías y formas de industrialización de la práctica de la agricultura- (Friedmann, 2000, 2005; Weis, 2007) como de diferentes formas de subsidios públicos, la agricultura *farmer* de frontera que Marx (1981[1894]), Kautsky (2002[1899]) y Weber (2010[1894]) analizaron en las últimas décadas del siglo XIX en términos de “agricultura irracional”, cambió de forma.

³² A diferencia del modelo inglés de “taller del mundo”, que externalizó la producción de alimentos.

³³ Las periodizaciones difieren en cuanto a los eventos que expresaron puntos de inicio en forma de estabilidad y puntos de quiebre en forma de inestabilidad. Esas diferencias se han manifestado según el año de publicación de los trabajos, el momento/estado de la conversación sobre los regímenes agro-alimentarios, y el problema específico abordado en cada trabajo. Pero los detalles en que en distintos momentos focaliza uno/a u otro/a autor/a no alteran la identificación de estas casi tres décadas como aquellas en las que se constituyó y expresó de forma plena el segundo régimen agro-alimentario. Por ejemplo, Friedmann (1993, 2005b) sitúa el segundo régimen agro-alimentario entre 1947 y 1972/73. 1947 fue el año en que el proyecto de la -en ese momento recientemente creada- FAO de constituir un *World Food Board* fue rechazado por Estados Unidos y Gran Bretaña (Shaw, 2007 [ver páginas 15-31

alimentario se había constituido en el ciclo sistémico de acumulación de hegemonía británica a través de la retórica general del libre-cambio, el funcionamiento real del patrón-oro, los Estados liberales, el imperialismo y el colonialismo en África y Asia; el segundo régimen agro-alimentario se constituyó en el ciclo sistémico de acumulación de hegemonía estadounidense a través relaciones de producción e intercambio signadas por el proteccionismo agrario y la intervención del Estado en la agricultura y el comercio de alimentos, el dólar estadounidense como medio de los intercambios internacionales, la formación de los denominados Estados de Bienestar, la descolonización de África y Asia y la formación de nuevos Estados en esos territorios, la ayuda alimentaria al denominado Tercer Mundo³⁴ en el marco de la Guerra Fría (Arrighi, 1999; Bernstein, 2016a, 2016b; Friedmann, 1993, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015; Polanyi, 2017[1944]).

Un primer cambio de forma que se sustanció en el segundo régimen agro-alimentario fue que los Estados industrializados del norte occidental se posicionaron como productores agrícolas cuyos excedentes se volcaron al mercado mundial; Estados Unidos se posicionó como el exportador de granos más importante a nivel global (Friedmann, 1993, 2005b; Hobsbawm, 1998; Llambí Insúa, 2000; Morgan, 1984[1979]).³⁵ Una de las condiciones de ello fue un importante incremento de la productividad agrícola, que -a su vez- fue expresión de la transformación técnica de la práctica de la agricultura a través de la intensificación del uso de capital por parte de quienes usaban la tierra para producir *commodities* agrícolas: uso de agro-químicos (fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, etc.), mayor mecanización de distintas labores, uso de semillas de alto rendimiento. Si bien el grado de adopción de estas tecnologías fue variable según las condiciones histórico-geográficas de los distintos espacios agrarios del mundo, fue lo que comenzó a difundirse hacia fines de la década de 1960 como *Revolución Verde* (Bernstein, 2016b; Escobar, 2007[1998]; Hobsbawm, 1998; Teubal, 1984; Weis, 2007, 2019).³⁶ Esta transformación técnica de la práctica de la agricultura expresaba otros dos cambios asociados e importantes en la forma del régimen agro-alimentario: por un lado, la dimensión y peso que adquirirían los capitales agro-industriales *upstream*, la industrialización de la agricultura a través de la profundización del *apropiaciónismo* y el *sustitucionismo*³⁷ (Goodman, Sorj, & Wilkinson,

para una descripción de ese proyecto, negociaciones llevadas a cabo, y resultado final]). Lo cual -en opinión de Friedmann (1992, 1993, 2005b) hubiera sido un punto de partida para otra historia en las relaciones agro-alimentarias de segunda posguerra. 1947 también fue el año del primer *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* [GATT por sus siglas en inglés] (que exceptuó a la agricultura de ese acuerdo (Friedmann, 1993)). 1972/73 son los años de las transacciones de granos producidos en Estados Unidos que adquirió la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en volúmenes históricamente inéditos (Morgan, 1984[1979]; Shaw, 2007); son los primeros años de un *boom* en los precios de los *commodities*-alimentos y -lo cual es la otra cara de esos *booms*- una crisis alimentaria para quienes dependían de la importación de alimentos principalmente (Friedmann, 1992, 1993, 2005b; Morgan, 1984[1979]). Por su parte, McMichael (1991) sitúa al segundo régimen agro-alimentario entre 1945 y 1973, pero en McMichael (2009) lo ubica entre las décadas de 1950 y 1970, en una periodización un tanto más general y flexible que la anterior. Bernstein (2016) también toma el período 1945 (fin de la Segunda Guerra Mundial) - 1973 (crisis del petróleo + crisis alimentaria 1972-1975), que coincide con el período de los “años dorados” del capitalismo según Hobsbawm (1998).

³⁴ Nominación que es hija de ese tiempo histórico (Escobar, 2007[1998]).

³⁵ Esto es una de las expresiones singulares de la segunda forma histórica del régimen agro-alimentario, de fuerte contraste con el primer régimen agro-alimentario: recordemos que, durante este último, Estados Unidos era un exportador de granos *entre otros* (Bernstein, 2016a; Friedmann, 2005b).

³⁶ De hecho, en su informe anual *El estado mundial de la agricultura y la alimentación* de 1963, la FAO explícitamente sostenía que “el uso de fertilizantes [era] la punta de lanza del desarrollo agrícola” (FAO, 1963:155).

³⁷ Goodman, Sorj, & Wilkinson (2008[1987]) plantean que el *sustitucionismo* no se reduce a las lógicas de acumulación que se expresan en formas de valor agregado en el procesamiento de alimentos, sino que -específicamente- expresa lógicas de acumulación a través de las que el producto de origen agropecuario (un determinado tipo de grano, por ejemplo) es transformado en insumo industrial y -progresivamente- cada vez más sustituido por componentes de origen no-agropecuario. La lógica del *sustitucionismo* se expresa en el sector *downstream* principalmente. En sus propias palabras: “(...) La

2008[1987]), y la sustanciación de la división entre *agricultura como sector y agricultura como práctica* (Bernstein, 2016b; Goodman et al., 2008[1987]; Levins & Lewontin, 1985; Teubal, 1984; Weis, 2007, 2019); por otro lado, la intensificación de capital en la práctica de la agricultura tenía como expresión la progresiva desincorporación de fuerza de trabajo humana (familiar y/o asalariada) y cierta tendencia a la concentración de la producción agropecuaria directa (uso de la tierra) (Barsky & Gelman, 2005:329-331; Bernstein, 2016b; Friedmann, 2005b; Hobsbawm, 1998).

Un segundo cambio -asociado al primero- es de doble carácter respecto de la producción, exportación e importación de alimentos: por un lado, Europa occidental pasó de ser el principal mercado de consumo de granos -es decir, el principal importador-, a auto-proveerse y -eventualmente- exportar excedentes; por otro lado, muchos de los nuevos y no tan nuevos Estados del Sur global (Asia, África, América Latina) pasaron de ser autosuficientes en términos de producción de alimentos para sus poblaciones nacionales, a importar en magnitudes diversas alimentos de consumo básico. De hecho, el principal mercado mundial para los granos de consumo básico en el segundo régimen agro-alimentario dejó de ser Europa, y pasó a ser el Sur global³⁸ (Bernstein, 2016b, 2016a; Friedmann, 1993, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; Hobsbawm, 1998; Kay, 2001; McMichael, 2015; Morgan, 1984[1979]; Teubal, 1984). Distintas formas de intervención de los Estados en las agricultura -tanto a nivel nacional (leyes, subsidios, órganos de regulación) como a nivel internacional (acuerdos multilaterales)- constituyeron condiciones medulares a través de las cuales aquellos procesos se expresaron (Bernstein, 2016b; Friedmann, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015; Weis, 2019). Primero, el diseño y ejecución del *Plan Marshall* para la reconstrucción de Europa luego de la Segunda Guerra Mundial; aquí los excedentes agrícolas de Estados Unidos fueron canalizados hacia Europa (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015).³⁹ Segundo, sobre el antecedente del primer punto, la Ley 480 -*Food for Peace* ("Alimentos para la Paz")- de Estados Unidos sancionada en 1954 sustanció el marco institucional a través del cual los crecientes excedentes agrícolas fueron canalizados hacia el ya entonces denominado Tercer Mundo en forma de "ayuda alimentaria". Por un lado, ello fue un instrumento de política exterior de Estados Unidos en el contexto de la Guerra Fría con la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Por otro lado, operó como una forma de subsidio a la exportación de los excedentes de *commodities* agrícolas;⁴⁰ lo cual creaba condiciones para que las corporaciones que comerciaban esos *commodities*

acción tendencial del sustitucionismo (...) es reducir el producto rural a un simple insumo industrial, abriendo el camino a la eliminación del proceso rural de producción, sea por la eliminación de proceso rural de producción, sea por la utilización de materias primas no-agrícolas, sea por la creación de sustitutos industriales de los alimentos y/o fibras" (Goodman et al., 2008[1987]:50 [traducción propia]). El *apropiacionismo* y el *sustitucionismo* son dos lógicas de acumulación que sintetizan lo que en general se denomina industrialización de la agricultura (Friedmann, 1992; Goodman et al., 2008[1987]).

³⁸ Denominado Tercer Mundo en el universo semántico de la Guerra Fría (Escobar, 2007[1998]).

³⁹ Argentina fue excluida de las compras de alimentos financiadas a través del Plan Marshall para abastecer a Europa (Rapoport & Spiguel, 2009).

⁴⁰ La Ley 480 fue una herramienta institucional diseñada para eliminar el excedente agrícola. Bajo la construcción simbólica de "ayuda alimentaria" también fue un instrumento de política exterior en el marco de la Guerra Fría. Si en términos formales y públicos la Ley 480 fue presentada y promovida como un programa de ayuda alimentaria a países extranjeros, en términos de administración de la agricultura nacional de Estados Unidos operaba como canalización de los excedentes (lo cual se complementaba -aunque en un volumen mucho menor- con el consumo interno mediado en forma de viandas escolares y vales de comida que se distribuían a través de distintos instrumentos de políticas públicas en Estados Unidos (Friedmann, 1993)). En términos generales, las relaciones de intercambio que se enmarcaban en las pautas de esa ley operaban así: Estados extranjeros recibían "préstamos" para comprar granos estadounidenses por cierta cantidad; las transacciones concretas y contratación de servicios de logística y comercialización eran acuerdos entre los Estados extranjeros y las empresas privadas de comercialización; el pago era el préstamo, las empresas recibían el dinero contra presentación de certificados de carga de los productos en los barcos que las transportarían; la devolución de los préstamos tenía condiciones de períodos de gracia, vencimientos largos, y podían

podieran venderlos en mercados extranjeros por debajo de los precios de las producciones domésticas. Es decir, Estados Unidos administró sus excedentes agrícolas haciendo *dumping* (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992, 1993, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; Kneen, 2006; McMichael, 2015; Morgan, 1984[1979]; Teubal, 1984; Weis, 2019). “Hacer tragar [los excedentes agrícolas]” (Morgan, 1984[1979]:123) al mundo era la síntesis de la política agraria de ayuda alimentaria y subsidios a la exportación desplegada por Estados Unidos en este período (Friedmann, 2005b; Morgan, 1984[1979]; Weis, 2019). Tercero, en 1962 Europa acordó una “política agrícola común” emulando el modelo estadounidense de articulación agricultura-industria, produciendo excedentes para proveer su propio consumo e -incluso- llegando a exportar (Bernstein, 2016b; Friedmann, 2005b; McMichael, 2015; Teubal, 1984).⁴¹

Un tercer cambio importante fue que en el marco de estas agriculturas nacionalmente administradas, las empresas *downstream* no solo profundizaron su estrategia de integración vertical y diversificación, sino que se transnacionalizaron⁴² (Friedmann, 1992, 1993; Friedmann & McMichael, 1989; Morgan, 1984[1979]; Teubal, 1984). Este doble movimiento -administración nacional de las agriculturas y transnacionalización de los capitales agro-industriales *downstream* y -crecientemente también- *upstream* fue un rasgo central del segundo régimen agro-alimentario (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1993, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2009b, 2015). En efecto, la formación de grandes corporaciones agro-industriales *upstream*⁴³ y *downstream*⁴⁴ transnacionales, cuyos intereses se distanciaban tanto de los/las productores/as agropecuarios/as como de los Estados nacionales, es un proceso que se desplegó en este tiempo. Durante la segunda mitad del siglo XX, estas corporaciones se constituyeron en actores de muchísimo poder tanto en términos de concentración y centralización del capital, como en términos de capacidad de acceder a influenciar marcos regulatorios que conjuguen sus intereses corporativos; es decir, capacidad de *hacer lobby* (Friedmann, 2005b; Kneen, 2006; McMichael, 2015; Morgan, 1984; Weis, 2007, 2010).

Un cuarto cambio -en este caso, respecto al tipo de alimentos y las relaciones asociadas a su producción y distribución- fue de carácter triple: por un lado, el desarrollo del complejo de proteínas animales (alimentos balanceados para engorde de vacas, cerdos y aves); por otro lado, el desarrollo del complejo de alimentos durables/no-perecederos altamente procesados; y -asociado a esos dos procesos- la “exportación de dietas”⁴⁵ a aquellos países que importaban los excedentes de granos (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1982, 1992; McMichael, 2015; Morgan, 1984[1979]; Teubal, 1984; Weis, 2019). Esos complejos eran redes de relaciones de producción y consumo que vinculaban

hacerse en monedas blandas. La esencia del circuito de intercambio era que los excedentes de granos salían de Estados Unidos, el dinero no. Con esta ley, el Estado de Estados Unidos financiaba el comercio de granos y -de forma derivada- la demanda internacional para los *farmers* especializados en producción de *commodities* extensivos (Morgan, 1984[1979]:103-104). Entre 1954 y 1969 la “ayuda alimentaria” representó entre el 30 % y el 45% de las importaciones anuales totales de alimentos de muchos países del Sur global (Shaw, 2007:119).

⁴¹ Según Teubal, a fines de la década de 1970 Europa occidental se autoabastecía plenamente de alimentos básicos para consumo humano, pero aún importaba alimentos para consumo animal (engorde) (Teubal, 1984).

⁴² El ejemplo de *Tradax* (subsidiaria de *Cargill* establecida con sede en Ginebra (Suiza) en 1956) es una buena ilustración de cómo operaban estos capitales: “Tradax (...) [,] entregaba granos [subsidiados por Estados Unidos] a un país, aceptaba otro producto como pago, lo entregaba a un tercer país y recibía por ello más productos locales. Por último vendía los productos finales, a cambio de divisas, a un país de Europa” (Morgan, 1984[1979]:126).

⁴³ Asociado a la exportación de las tecnologías de la denominada revolución verde, por ejemplo.

⁴⁴ Asociado al acopio, logística, procesamiento y comercialización de granos de consumo básico (trigo principalmente), alimentos procesados y durables, y al complejo de proteínas animales, por ejemplo.

⁴⁵ Por ejemplo, incorporación progresiva de alimentos a base de trigo importado en dietas que tenían arroz y/o maíz producido localmente como alimento de consumo básico (Friedmann, 1982; Morgan, 1984).

productores/as agropecuarios/as y consumidores/as finales a través de múltiples mediaciones de actores públicos y privados que compraban, vendían, procesaban, almacenaban, transportaban, distribuían, proveían insumos, financiaban distintas actividades, y publicitaban/promocionaban el consumo tanto de semillas, maquinarias y agro-insumos como de alimentos procesados (por ejemplo: no papas, sino papas congeladas y cortadas listas para cocinar) y formas de consumo (por ejemplo: comida rápida/*fast food*; o la difusión del consumo de pan de trigo donde los hábitos históricos de consumo de carbohidratos eran alimentos a base de arroz o maíz) (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992; Teubal, 1984). El consumo de carnes (bovina, porcina, aves) y de alimentos procesados, empacados y durables se incrementó -primero- en el norte occidental en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial y -posteriormente- en el Sur global (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992; Hobsbawm, 1998), lo cual tuvo como otra forma de expresión la organización corporativa de un complejo agro-alimentario transnacional (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015).

Respecto al complejo de proteínas animales, es importante identificar que se organizó en dos subsectores: (a) producción ganadera intensiva (engorde en corrales); (b) monoculturas agrícolas para producción de la materia prima de los alimentos usados engorde de los animales (Friedmann, 1992; Friedmann & McMichael, 1989). Mientras que en las décadas de 1950 y 1960 el primer subsector era una actividad mayormente nacional (en el norte occidental; primero en Estados Unidos, luego en Europa), el segundo expresó un carácter transnacional, pero en una forma singular: el cultivo de la tierra para producir maíz y soja era una actividad realizada mayormente por capitales de inscripción nacional, de mucha heterogeneidad, y cuya actividad principal era usar la tierra para producir *commodities*; y el acopio, transporte y comercio de esos *commodities*, como -especialmente- su procesamiento como alimentos balanceados, eran actividades concentradas en capitales agro-alimentarios transnacionales (Friedmann, 1992). En los flujos de intercambio entre esos dos subsectores del complejo de proteínas animales, la soja ocupó un espacio nodal. Estamos hablando de la soja y en esto hay que detenerse un segundo: el segundo régimen agro-alimentario es el tiempo histórico en el que la soja es crecientemente incorporada como uso del suelo en los viejos espacios agrarios de producción de *commodities* agrícolas extensivas como Argentina (Barsky & Gelman, 2005) y Estados Unidos, y en otros nuevos como Brasil, precisamente como expresión de las dinámicas de las relaciones agro-alimentarias asociadas a este complejo de proteínas animales (Friedmann, 1992; Morgan, 1984[1979]).⁴⁶ Es decir, la producción intensiva de proteínas animales tuvo en este tiempo histórico en los grandes capitales agro-industriales transnacionales que elaboraban, transportaban y comercializaban alimentos balanceados el vínculo entre sectores nacionales especializados en el engorde de animales y agricultores/as -locales y de otras geografías globales- también especializados en producir el insumo industrial (soja/maíz) de los alimentos balanceados (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992, 1993; Friedmann & McMichael, 1989; Goodman et al., 2008). Algunos de esos capitales agro-industriales transnacionales progresivamente también adquirieron empresas de producción ganadera intensiva (integrando prácticamente toda la cadena de actividades excepto por -lo cual no es menor- el uso directo de la tierra para producción agrícola) (Kneen, 2006; Morgan, 1984[1979]).

Respecto al complejo de alimentos durables/no-perecederos altamente procesados, su constitución fue una condición importante en las dinámicas de uno de los flujos de alimentos que había caracterizado al primer régimen agro-alimentario⁴⁷: la demanda de cultivos tropicales (es decir, de

⁴⁶ A fines de la década de 1970 las exportaciones de soja producida en Estados Unidos representaba aproximadamente un 90% del comercio mundial (Teubal, 1984).

⁴⁷ Recordemos que en la primera forma histórica de régimen agro-alimentario se combinaron dos flujos de *commodities*-alimentos: (a) *commodities*-alimentos tropicales (azúcar, té, café, aceite de palma, cacao, entre otros) producidos en países del Caribe y norte de Sudamérica y en las colonias europeas de Asia y África; (b) *commodities*-alimentos templados (granos y carne) producidos en tierras llanas y

una de las mercancías de exportación de muchos territorios tropicales del Sur global) (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992, 1993; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015). En primer lugar, durante las décadas de 1950 y 1960 las corporaciones agro-industriales de procesamiento de alimentos se posicionaron como los principales compradores, desplazando otros capitales industriales de refinación simple y/o a los consumidores finales como consumidores de cultivos tropicales. En segundo lugar, aquellas corporaciones agro-industriales de procesamiento comenzaron a buscar -a través de departamentos de investigación y desarrollo- sustitutos de algunos insumos industriales clave como los edulcorantes y las grasas (Friedmann, 1992). La sustitución del uso de cultivos tropicales (caña de azúcar para endulzar bebidas y aceite de palma para usar en alimentos procesados) por cultivos templados (maíz: jarabe de alta fructuosa; soja: aceite de soja), no fue solo expresión del *sustitucionismo* (Goodman et al., 2008[1987]), sino también sustitución de importaciones agrícolas por parte de países industrializados del norte occidental (Friedmann, 1992; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015). En los países industrializados, el jarabe de alta fructuosa y el aceite que se obtenían del procesamiento del maíz y la soja⁴⁸ respectivamente convergieron con varios de los cambios señalados previamente: una agricultura que había incrementado su productividad, que se había transformado técnicamente, y cuya producción era sostenida por distintos tipos de políticas públicas. En ese sentido, en Estados Unidos -recordemos, ahora el mayor exportador de granos- el *sustitucionismo* que realizaban estos capitales agro-industriales consumía parte de los excedentes de granos que administraba el Estado a través de los programas de precios sostén y subsidios.

Por último, y en lo que refiere al uso de la tierra, a partir de la década de 1960 y en espacios tropicales de América Latina, cambiaron de estrategia algunos capitales transnacionales que controlaban la producción -y circulación- de alimentos tropicales (por ejemplo, bananas, caña de azúcar, café) a través del uso directo de la tierra organizado en la forma *plantación*. Eso ocurrió en un contexto en el que las reformas agrarias se habían inscripto en las agendas públicas de los Estados de la región. Estos capitales se concentraron en los eslabones finales de las cadenas agro-industriales, integrándose verticalmente a través de formas de agricultura de contrato con productores/as agrícolas “independientes” (Llambí, 1990). Por su parte, en los espacios agrarios templados de tierras llanas del sur -como la Pampa Húmeda argentina- lo que se expresó progresivamente en los/las productores/as de *commodities* agrícolas extensivos fue un proceso de cambio técnico y tecnológico -con expresiones materiales y simbólicas- que Gras & Hernández han descrito como la transición de “estancieros a empresarios”; esto es, de la “antigua estancia ganadera” a la “moderna empresa agropecuaria”, de

templadas de países como Argentina, Estados Unidos, Canadá y Uruguay -que se sumaban a otros espacios de características agro-ecológicas con condiciones para producir granos templados, como las tierras llanas y templadas de Europa oriental y Rusia- (Bernstein, 2016b; Friedmann, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989b; Hobsbawm, 2018a[1975]; McMichael, 2009b, 2015).

⁴⁸ En el caso de la soja, es necesario señalar que la agro-industria del aceite de soja no era una novedad (por ejemplo, antes de la Segunda Guerra Mundial ya se la utilizaba para producir margarina y -además- fue parte del paquete de ayuda a la reconstrucción europea del *Plan Marshall*). Lo que sí fue una novedad es que como derivación del desarrollo de la agro-industria de los alimentos balanceados para engorde de animales para consumo humano, el aceite de soja era un sub-producto del procesamiento del grano. Las mismas empresas agro-industriales que producían y comercializaban alimentos balanceados para engorde de animales, incorporaron la producción de aceite de soja como negocio. Al mismo tiempo, estas empresas en muchos casos -como por ejemplo Cargill- eran grandes jugadores en el negocio de la importación y la exportación de *commodities* agrícolas, entre otras cosas (Friedmann, 1992; Morgan, 1984[1979]). En términos de Friedmann: “La sustitución de aceites tropicales le debe menos [-que en el caso del jarabe de alta fructuosa-] a los laboratorios y más a las complejas relaciones económicas y políticas del complejo de proteínas animales” (1992: 375 [traducción propia]). La lógica de acumulación *sustitucionista* -utilizar el producto agrícola primario (el grano) como insumo industrial para elaborar un alimento procesado y durable (u otra mercancía industrial en el que la que el producto de origen agrícola es un insumo) (Goodman et al., 2008[1987])- que practicaron los capitales *downstream* se expresó en que estos se integraron verticalmente para producir los alimentos que comercializaban (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992; Goodman et al., 2008; Morgan, 1984[1979]).

“jefes de estancias” a “jefes de empresas agropecuarias” (Gras & Hernández, 2016:39-58).⁴⁹ El punto central a observar aquí es que si por el lado de los actores *upstream* y *downstream* se observó una tendencia hacia una mayor concentración del capital, por el lado de los/las productores/as de *commodities* agropecuarios hubo una tendencia hacia la heterogeneización (Kay, 1995; Llambí, 1990).

En síntesis, el consumo de carnes (bovina, porcina, aves) y de alimentos procesados, empacados y durables se incrementó en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992; Hobsbawm, 1998). Ello estuvo asociado a un proceso de reestructuración transnacional de las agriculturas nacionales a través de las estrategias desplegadas por corporaciones agro-industriales en un contexto en el que los Estados intervenían activamente en las condiciones para la producción agropecuaria (precios sostén, subsidios a la exportación, impuestos a la importación, etc.) (Bernstein, 2016a, 2016b; Friedmann, 1993, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; Kneen, 2006; McMichael, 2009b, 2015). Tres formas de expresión sintetizan estos grandes cambios: (a) la constitución del complejo de proteínas animales, (b) del complejo de alimentos durables/no-perecederos altamente procesados, (c) la sustitución de cultivos tropicales (azúcares y aceites vegetales) por edulcorantes y aceites de cultivos extensivos de climas más templados (maíz y soja) (Bernstein, 2016a; Friedmann, 1992; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015). La sustitución industrial de materias primas agrícolas tropicales fue al mismo tiempo la sustitución de su importación (Friedmann, 1992, 1993; Llambí, 2000). Esta es una de las transformaciones significativas de este período: por un lado, en países tropicales donde antes de la Segunda Guerra Mundial se producían alimentos básicos que componían una porción importante de la dieta de sus poblaciones, ahora se los importaba en cantidades crecientes (a través de los programas de “ayuda alimentaria”, por ejemplo); por otro lado, algunos de sus productos agrícolas de exportación -fuentes de divisas para canalizar a proyectos de industrialización, por ejemplo- eran sustituidos por sus antiguos compradores a través de productos derivados del procesamiento industrial de sus propios excedentes de granos de climas templados (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992, 1993, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; Llambí Insúa, 2000; McMichael, 2009b, 2015; Morgan, 1984[1979]). En este sentido, la ayuda alimentaria y las exportaciones subsidiadas fueron elementos centrales del segundo régimen agro-alimentario: fueron condiciones a través de las que Estados Unidos se posicionó como principal exportador mundial de *commodities*-alimentos de consumo básico baratos. Esos alimentos fueron almacenados, transportados, comprados y vendidos -y posteriormente también procesados- por organizaciones privadas que constituyeron un complejo corporativo agro-industrial transnacional, que fueron formas sociales novedosas de segundo régimen agro-alimentario (Friedmann, 1993, 2005b). Ese doble movimiento -regulación estatal de la agricultura y transnacionalización de las corporaciones agro-industriales/alimentarias- fue la contradicción central del segundo régimen agro-alimentario (Friedmann, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015); esto es: la tensión entre la *replicación* de modelos de desarrollo nacional y la *integración* internacional de los capitales agro-alimentarios (Friedmann, 1993; McMichael, 2015).

Antes de avanzar, vale la pena detenerse un segundo en la lectura de estos procesos que ofrece un contemporáneo a ellos -Dan Morgan-, a través de la investigación de algunas de las estrategias desarrolladas por corporaciones como *Cargill*:

“Antes de la Segunda Guerra Mundial, la elaboración de los cereales [granos] estaba representada principalmente por la molienda de harina, pero en las décadas de 1950 y 1960 surgió todo un nuevo sistema de agricultura (...) en los países más ricos, en torno de los

⁴⁹ Las tres formas de latifundio en América Latina -constituidas a través de trayectorias de larga duración- que expresaban la concentración de la propiedad de la tierra hasta las reformas agrarias de las décadas de 1960 y 1970 eran: estancias, haciendas, plantaciones. En este período, las investigaciones sobre las especificidades históricas de estas formas sociales de control de la tierra y del trabajo -y sus transformaciones- fueron numerosas (Florescano (coord.), 1975; Kay, 1979; Wolf & Mintz, 1957; entre otros/as).

alimentos balanceados para la producción en gran escala de aves, cerdos y vacas. Ello engendró una nueva industria (...): la elaboración o 'refinación' del maíz (...) y la soja para producción de alimentos listos para servir al ganado [y aves] en los corrales (...). Se trataba de un negocio a la medida para las grandes casas cerealeras, pues a diferencia de los primeros comerciantes de trigo, que tendían a actuar como agentes de los molineros establecidos, las modernas casas cerealeras [es decir, corporaciones *downstream* cuyo negocio histórico había sido el acopio, transporte y comercialización de *commodities* agrícolas] pudieron pasar sin impedimentos a una nueva línea de negocios. Ello también fue así para las industrias de elaboración de alimentos, que se tornaron esenciales para el sistema alimentario después de 1950. Las compañías cerealeras más despiertas vieron su oportunidad y la aprovecharon. Para mediados de la década de 1970, Cargill figuraba en una lista de las Naciones Unidas como la vigésima compañía *elaboradora* de alimentos del mundo; dominaba la nueva (...) industria de la soja, (...) de alimentos animales y aceites para margarina, mayonesa y cocina elaborados con esa leguminosa. Cargill también gozaba de una posición dominante en (...) la 'molienda húmeda', que convierte el maíz en almidón, aceite de maíz, edulcorantes para bebidas gaseosas (...), y alimentos de alto contenido proteínico (...) [para engorde de animales. A finales de la década de 1970] (...) los norteamericanos comían biftects de Cargill sacados de animales de Cargill alimentados con maíz de Cargill cultivado con semillas híbridas de Cargill" (Morgan, 1984[1979]:160-164 [cursivas en original]).

Y esas dietas se exportaban al mundo a través de las redes operativas de estas corporaciones transnacionales, de grandes empresas de venta minorista, y de cadenas de comida rápida (Bernstein, 2016b; Friedmann, 1992; McMichael, 2015; Morgan, 1984[1979]). Parafraseando a Friedmann (1992) y reflexionando junto a Goodman et al. (2008[1987]), Moore (2015) y Weis (2007): por un lado, en tanto las industrias de agro-insumos (*downstream*) redujeron progresivamente⁵⁰ obstáculos propios de la agricultura como proceso de trabajo y producción que opera *a través de* la naturaleza, se *apropiaron* de parte del proceso de producción que realizaban los/las productores/as agropecuarios/as; por otro lado, en tanto las industrias de procesamiento (*upstream*) replicaron propiedades específicas de especies vegetales cultivadas que utilizaban como insumo industrial, *sustituyeron* los productos de algunos/as productores/as agropecuarios/as. Es decir, el resultado histórico de la denominada *Revolución Verde* no fue la sustitución de importaciones agro-alimentarias, sino la transnacionalización de las corporaciones *upstream* y *downstream* de la agricultura (McMichael, 1991). Estas son las corporaciones que tienen un rol nodal en las formas simbólicas y materiales de la hegemonía lograda por el denominado modelo de agronegocios en el siglo XXI.⁵¹

CRISIS DEL SEGUNDO REGIMEN AGRO-ALIMENTARIO Y TRANSICIÓN HACIA SUS FORMAS EN EL SIGLO XXI

La crisis del segundo régimen agro-alimentario y la transición hacia una tercera forma histórica -la cual ha sido recientemente objeto de debate entre Friedmann, McMichael y otros/as (Bernstein, 2016a; Friedmann, 2005, 2016; McMichael, 2005, 2016; entre otros/as)- comenzó a expresarse en el primer lustro de la década 1970. En 1972 hubo un serie de compras de granos estadounidenses por parte de la URSS que fueron históricamente inéditas por los volúmenes transados (Morgan, 1984[1979]; Shaw, 2007). Entre 1972 y 1975 hubo una crisis alimentaria mundial, asociada a la magnitud de aquellas transacciones. En otras palabras, las corporaciones *downstream* vendieron la mayor parte de los excedentes de granos acumulados en EEUU; la escasez de excedentes en el principal productor de *commodities* agrícolas derivó en un *boom* de los precios internacionales, cuyo efecto en algunos países periféricos que importaban alimentos básicos fue una crisis alimentaria (Bernstein, 2016b; FAO, 1973, 1975; Friedmann, 1992, 1993, 2005b). El cierre de este ciclo de crisis e inestabilidad se expresó hacia

⁵⁰ Aunque discontinuamente también, ya que es un proceso socio-histórico, no un proceso lógico, lineal ni abstracto.

⁵¹ De hecho, el segundo régimen agro-alimentario es el contexto en el que se produjo el concepto *agribusiness* (1955-1957) (da Silva, 1994; Gras & Hernández, 2013b).

la primera mitad de la década de 1990: disolución de la URSS, fin de la Guerra Fría, formación de la Organización Mundial de Comercio (OMC)⁵², a la cual se incorporó un *Acuerdo sobre la Agricultura* (que se había excluido periódicamente de los acuerdos del GATT desde 1947) (Bernstein, 2016b; Friedmann, 2005b; McMichael, 2005, 2015; Shaw, 2007). El punto de partida apuntado coincide con la institucionalización de la “seguridad alimentaria” en organismos multilaterales y en organismos nacionales;⁵³ el punto de llegada -(¿?)- coincide con la reivindicación de movimiento sociales agrarios -como la *Vía Campesina*- de “soberanía alimentaria”⁵⁴ (McMichael, 2005, 2016a). La temporalidad de este período es la de la progresiva emergencia e inscripción institucional del proyecto neoliberal y de la denominada globalización neoliberal (Bernstein, 2016b; Harvey, 2015; Hobsbawm, 1998; Kay, 1995; Llambí, 2000; Ritzer, 2007); o, en términos de McMichael, la transición entre el proyecto desarrollista y el proyecto de la globalización (McMichael, 2004). Es también el tiempo de la crisis de la deuda externa de muchos Estados del sur global y de la denominada “década perdida”.⁵⁵ Veamos los cambios más sustantivos respecto a las relaciones agro-alimentarias.

A inicios de 1973, el entonces director general de la FAO -Addeke Boerma- hizo pública la preocupación por una crisis alimentaria global (Shaw, 2007). En los últimos meses de ese mismo año, Boerma introducía el informe *El estado mundial de la agricultura y la alimentación* que publica anualmente dicha organización subrayando lo siguiente:

“La situación alimentaria mundial en 1973 es la más difícil que se ha conocido desde los años que siguieron inmediatamente a las devastaciones de la segunda guerra mundial (...) Las reservas de cereales han descendido al nivel más bajo de los 20 años últimos (...) Los precios ascienden a las nubes (...) Esta es la primera vez desde la segunda guerra mundial en que la producción del mundo ha registrado realmente una baja (...) Las existencias mundiales de trigo, debido principalmente a las enormes compras contratadas por la U.R.S.S. en 1972, han llegado a su nivel más bajo de los últimos 20 años (...) Es intolerable que el mundo, en el umbral del último tercio del siglo XX, se encuentre en una situación de casi total dependencia para su suministro de alimentos básicos de los caprichos del tiempo en una sola estación. Durante muchos años hemos estado protegidos contra esta situación gracias a los excedentes de cereales acumulados en algunos países ricos. Estos excedentes han desaparecido hoy, y apenas es posible esperar que esos mismos países los vuelvan a reconstituir deliberadamente. Por ello he presentado a la consideración de los gobiernos una propuesta para alcanzar un nivel mínimo de *seguridad alimentaria* mundial merced a cierto grado de coordinación de las políticas nacionales en materia de existencias” (Boerma, 1973:vii-x [cursivas propias]).

Millones de seres humanos murieron de hambre; por ejemplo, en las hambrunas de la región Sahel en el oeste de África (1969-1974), de la región Maharashtra en India (1972-1973), de Wollo y Tigray

⁵² Reemplazó al GATT.

⁵³ Aunque los antecedentes históricos de la problematización que se expresa en la noción “seguridad alimentaria” son previos a la Segunda Guerra Mundial (Jarosz, 2009) y comenzó a tener expresiones institucionales desde la creación de la FAO (Shaw, 2007:3-11).

⁵⁴ Aunque también los antecedentes históricos se encuentran en los últimos años de la década de 1970 y en los primeros de la de 1980 (Edelman, 2016:71-75).

⁵⁵ Según Llambí Insúa, “(...) la crisis de la deuda, (...) ha obligado a todos los gobiernos de los países del Sur a renegociar sus condiciones de acceso a los flujos mercantiles y financieros internacionales. Una de las consecuencias de la deuda fue el poder que ella otorgó a las dos principales agencias multilaterales creadas en Bretton Woods, el FMI [Fondo Monetario Internacional] y el BM [Banco Mundial], en la regulación de las relaciones económicas mundiales. Investidas del poder que les otorgó su recién lograda capacidad de negar o dar acceso a los flujos financieros mundiales, ambas agencias multilaterales propusieron a los estados deudores una nueva estrategia de crecimiento económico, la inserción en la economía global mediante la explotación de sus ventajas comparativas, y la substitución del modelo de crecimiento de ‘desarrollo nacional’ que a semejanza de los países del Norte ellos habían adoptado durante el período de la postguerra. Los programas de ajuste estructural hacían cada vez más explícitas las reglas del nuevo orden mundial en gestación” (Llambí Insúa, 2000: 91-92).

en Etiopia (1972-1975), de Somalia (1974-1975), y Bangladesh (1974) (Devereux, 2000; Gerlach, 2015; Sen, 1981; Shaw, 2007).⁵⁶ Billones de seres humanos fueron definidos en una situación de “inseguridad alimentaria” de un año a otro cuando los excedentes de granos acumulados en Estados Unidos fueron comprados por la URSS y los precios de los *commodities* agrícolas -es decir, de los alimentos- expresaron un *boom* (Friedmann, 2005b). Ello además convergió con la crisis del petróleo, que -particularmente para la agricultura- se expresaba en precios inflados de fertilizantes sintéticos, fletes y combustible para la maquinaria agrícola (FAO, 1973, 1975; Friedmann, 1993; Shaw, 2007). En 1974, la dimensión global de la crisis alimentaria se expresó institucionalmente en la *Conferencia mundial de la alimentación* organizada en Roma en el marco de la Organización de las Naciones Unidas (Gerlach, 2015; Shaw, 2007).

Sin embargo, lo que se problematizaba en estos foros internacionales era la disponibilidad cuantitativa de alimentos -es decir, la producción y los excedentes acumulados-, no tanto las condiciones de acceso a- y distribución de- ellos. El problema de la desnutrición y/o sub-alimentación de unos y la sobre-alimentación de otros quedó relativamente oculto tras aproximaciones productivistas (Chonchol, 1980). En ese sentido, las interpretaciones de los/las contemporáneos/as respecto a las condiciones a través de las que se expresó la crisis alimentaria de 1972-1974 fueron: (a) condiciones climáticas adversas para la producción agrícola que afectaron simultáneamente las cosechas en distintas partes del mundo (sequía en África y en las tierras llanas de la URSS, malas cosechas de arroz por inundaciones en Asia) (FAO, 1972, 1973, 1975; Morgan, 1984[1979]; Shaw, 2007); (b) volumen reducido de pesca de anchoas en las costas de Perú (que era una materia prima utilizada en los alimentos balanceados para engordar ganado) (Morgan, 1984[1979]); (c) programas de reducción de superficie implantada en Estados Unidos y Canadá como política de regulación de los periódicos excedentes agrícolas (Friedmann, 1993; Gerlach, 2015; Shaw, 2007); (d) en términos monetarios, abandono de tipos de cambio fijos -es decir, patrón de cambio dólar-oro (convertibilidad del dólar estadounidense en oro)- por tipos de cambio flotantes -es decir, patrón de cambio de dólar puro (Arrighi, 1999; Harvey, 2015[2005]; Morgan, 1984[1979])⁵⁷.

De acuerdo a análisis diacrónicos como también a interpretaciones sincrónicas a ese tiempo, el catalizador de la crisis alimentaria y de la crisis del segundo régimen agro-alimentario fueron las gigantescas compras de granos por parte de la URSS (Boerma, 1973; Friedmann, 1993, 2005b; Shaw, 2007). Los excedentes de granos acumulados eran uno de los pilares de este régimen agro-alimentario (Friedmann, 1992, 1993, 2005b; Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 2015); y una de las condiciones de estabilidad a través de las cuales esos excedentes se reprodujeron anualmente durante dos décadas era el aislamiento comercial entre los bloques capitalistas y socialistas (Friedmann, 1992, 1993; Friedmann & McMichael, 1989).⁵⁸ Cuando los excedentes dejaron de ser tales y la disponibilidad de granos dependió de la campaña agrícola en curso, Estados Unidos embargó granos cuya venta ya estaba comprometida en 1973, 1974 y 1975 (Friedmann, 1993).⁵⁹ Los excedentes se reestablecieron hacia la segunda mitad de la década 1970 ya que las políticas públicas que

⁵⁶ La mortalidad de la hambruna registrada en el Sahel occidental se ha estimado en 101.000 seres humanos; en Maharastra -India- en 130.000; en Etiopía entre 200.000 y 500.000 seres humanos; y en Bangladesh en 1.500.000 (Devereux, 2000:6).

⁵⁷ Lo cual para un Estado que disponía de reservas de combustibles fósiles y de oro tal como era la situación de la URSS implicaba abaratamiento del precio de los *commodities* agrícolas en tanto el dólar se depreciara (Morgan, 1984[1979]).

⁵⁸ En la década de 1960 hubo antecedentes de compras de granos estadounidenses por parte de la URSS para compensar malas campañas agrícolas. No obstante, los excedentes acumulados en Estados Unidos no disminuyeron significativamente, tal como sí ocurrió en el primer lustro de la década 1970 (Friedmann, 1993; Morgan, 1984[1979]).

⁵⁹ El primer *boom* de la soja en países como Argentina y Brasil -que en el siglo XXI se constituyen junto a EEUU los mayores productores de esa oleaginosa- corresponde precisamente a esta constelación de condiciones históricas.

constituían sus condiciones internas de posibilidad a nivel nacional no se modificaron (Friedmann, 1992, 1993). No obstante, las tensiones se mantuvieron. Lo que esos embargos hicieron público es que la administración nacional del comercio agrícola cada vez menos podía controlar los negocios de las corporaciones en la circulación de *commodities* agropecuarias (Friedmann, 1993; Morgan, 1984[1979]). Las condiciones a través de las que habían operado las relaciones agro-alimentarias globales del segundo régimen agro-alimentario estaban cambiando.

Hacia la década de 1980 los excedentes se habían reestablecido y el comercio internacional de granos se había multiplicado significativamente respecto a la década 1970 (Friedmann, 1993; Teubal, 1984).⁶⁰ Durante la década de 1980 el mercado soviético se constituyó en una de las salidas principales de los excedentes agrícolas de Estados Unidos y en una proporción importante del comercio mundial de granos. Sin embargo, en una década (1980-1990) el bloque soviético se descompuso y muchos países del sur atravesaron situaciones de crisis asociadas al endeudamiento externo. Por otra parte, durante la década de 1980 la competencia comercial entre los *commodities* subsidiados de Europa y Estados Unidos derivó en que sus sectores agrícolas respectivos absorbieran un volumen creciente de recursos públicos, en un contexto de consolidación del neoliberalismo en sus instituciones de gobierno (Bello, 2003; Friedmann, 1993; Weis, 2007). Por otro lado, países exportadores de *commodities* agrícolas como Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil, Canadá, Sudáfrica y Australia formaron el CAIRNS⁶¹, que fue una expresión político-institucional para negociar acuerdos internacionales que regularan o administraran los *commodities* subsidiados del norte occidental (es decir, el interés del este grupo era lograr acuerdos anti-*dumping*) (Friedmann, 1993; Weis, 2007). En tercer lugar, las corporaciones agro-alimentarias transnacionales hacían *lobby* para lograr condiciones de mayor flexibilidad -es decir, menor regulación estatal- para sus flujos comerciales (Friedmann, 1993; McMichael, 2005; Weis, 2007). Esos tres grandes intereses fueron las condiciones por las que en 1986, -en la denominada Ronda de Uruguay (1986-1994)- se incorporó la agricultura en las discusiones del GATT por primera vez desde su formación en la segunda posguerra (Weis, 2007). En 1995 el GATT se disolvió y la OMC se creó, incorporando un *Acuerdo sobre la Agricultura*⁶² (Friedmann, 2005b; Llambí, 2000; McMichael, 2005, 2016c; Weis, 2007). Si bien Estados Unidos y la Unión Europea en ese acuerdo se comprometían a reducir algunos subsidios en plazos determinados, su eliminación no era total. En ese sentido, Bello plantea que el *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC expresó la “institucionalización del *dumping*” (2003:2); esto es, se institucionalizó la regulación multilateral del comercio agrícola, se acordaron instrumentos a través de los que la continuidad de la agricultura subsidiada en el Norte occidental quedaba enmascarada⁶³, y se crearon condiciones de mayor flexibilidad para la circulación de los flujos comerciales (suministros, procesamiento, logística,

⁶⁰ Es decir, los países que producían *commodities* agrícolas en el norte occidental lograban acumular excedentes, y los denominados Segundo y Tercer mundo compraban más alimentos derivados de esos *commodities*.

⁶¹ Siguiendo un criterio de orden alfabético, los países que integraron el Grupo Cairns fueron: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Uruguay y Vietnam.

⁶² De acuerdo a Llambí: “(...) [en la Ronda de Uruguay] Estados Unidos logró que se exceptuaran del acuerdo los subsidios directos a los productores. Esto permitía a la (...) [Unión Europea] seguir otorgando ‘pagos compensatorios’ a sus agricultores y a Estados Unidos continuar con su política de ‘pagos deficitarios’. La reforma institucional más importante de la Ronda fue, sin embargo, la creación de la Organización Mundial de Comercio (...)” (Llambí, 2000:98). Los detalles del *Acuerdo sobre la Agricultura* se encuentran en GATT (1994).

⁶³ Por ejemplo, Friedmann (2005) y Weis (2007) argumentan que -en términos formales- algunas formas de reorientación de las políticas de subsidios de la Unión Europea expresó un cambio respecto a lo que desde la OMC se había acordado como subsidios de distorsión comercial (subsidios directos de los precios o producción a los que accedían los/las agricultores/as); pero que -en términos reales- la transferencia de recursos (subsidios) fue desacoplada de precios y/o producción y reorientada a través de otras formas/figuras institucionales (como ciertos “servicios” ambientales y/o sociales; lo cual tendría derivaciones en el siglo XXI en forma de certificaciones y estándares (Friedmann, 2005b)).

distribución final) de las corporaciones agro-alimentarias transnacionales (es decir, para su integración transnacional) (Weis, 2007:128-150).⁶⁴

TERCER REGÍMEN AGRO-ALIMENTARIO

Es el tiempo de la globalización neoliberal y del cambio de siglo. Financiarización, programas de ajuste estructural, liberalización económica, privatizaciones y todo aquello que compuso las agendas neoliberales de reforma del Estado en la última década del siglo XX marcan los escenarios en los que -particularmente- las agriculturas del Sur global fueron transformadas al compás de la profundización de la división global del trabajo agropecuario (Bernstein, 2016c; Gras, 2013; Harvey, 2015; Llambí, 2000; McMichael, 2005; Teubal, 2001). En lo que respecta a la agricultura, modelos de exportación de *commodities* agropecuarias anclados en los viejos y renovados sentidos neoliberales de la “ventajas comparativas” sustituyen en el Sur a los modelos de desarrollo orientados a la sustitución de importaciones y la industrialización anclados en los mercados domésticos (y la incorporación -subordinada- de diferentes campesinados a complejos agro-industriales) (Gras, 2013; Llambí, 2000; Teubal, 2003). Es decir, en los territorios del Sur global se expresa un proceso de especialización productiva basado en la agro-exportación. Es el tiempo del “agro como negocio” (Gras, 2013; Gras & Hernández, 2013). La constitución de la OMC en 1995 y el diseño de una serie de acuerdos y regulaciones concernientes no solo al comercio de *commodities* agropecuarias, sino también a derechos de propiedad intelectual y regulaciones “fitosanitarias” han sido expresiones nodales de las condiciones a través de las cuales se expresaron las relaciones agro-alimentarias de este tiempo (Gras, 2013; Llambí, 2000; McMichael, 2005, 2016a; Otero, 2013; Weis, 2007).⁶⁵ En diciembre 2001 China se incorporó a la OMC. Fue un punto de inflexión hacia la dependencia de la soja importada que ha caracterizado al modelo agroalimentario de ese país en el siglo XXI (McMichael, 2019). La constitución de China en el principal importador de soja a nivel global en el siglo XXI fue un proceso cuya expresión en Sudamérica implicó cambios en los usos del suelo en las tierras llanas, templadas y húmedas (desplazamiento de ganadería y/o sustitución de otros cultivos) y extensión de fronteras de *commodities* sobre espacios subtropicales para producir soja. Un ejemplo icónico de las tendencias que se profundizarían en años posteriores fue la publicidad de la corporación *Syngenta* en el 2003, en la que representaba una “República Unida de la Soja” en fracciones de los territorios de Argentina, Uruguay, Brasil, Paraguay y Bolivia.

Es el tiempo también de la *vaca loca* (1996; primeros casos en Gran Bretaña), de la *gripe aviar* (virus H5N1; 2004-2006; primeros casos en Nigeria), de la *gripe porcina* (virus H1N1; 2009-2010; primeros casos en México), del *COVID* (2019-presente (2021); primeros casos en China), enfermedades que se

⁶⁴ Lo cual tenía como objetivos en términos de institucionalización de ciertas condiciones para realizar estrategias de acumulación de capital dos grandes cuestiones: (a) expandir la capacidad de acceso a los mercados asiáticos de aquellos países que atravesaban procesos significativos de industrialización y de ampliación del consumo de proteínas animales por parte de un volumen mayor de población (carnificación de las dietas); (b) crear condiciones institucionales para el comercio de organismos vegetales genéticamente modificados (OVGM) (Weis, 2007); lo cual en países como Argentina y Estados Unidos -exportadores de los insumos alimentarios para el complejo agro-industrial de proteínas animales (soja, maíz, y derivados de ambos cultivos)- tendría expresiones institucionales nacionales en 1996, cuando -en ambos países- se sancionaron los marcos legales que aprobaron la comercialización de semillas con eventos transgénicos incorporados en ellas. Sin embargo, las formas institucionales de los derechos de propiedad intelectual de los OVGM serían diferentes en Argentina respecto a Estados Unidos.

⁶⁵ A modo de ilustración, vale recordar que la OMC se constituyó en 1995 y que en 1996 se legisló tanto en Estados Unidos como en Argentina la comercialización de OVGMs. La soja *Round-Up Ready* -conocida como “RR” en Argentina- fue uno de esos OVGMs. (*Round-Up* es el nombre comercial del glifosato de *Monsanto*, empresa dueña de la patente de la primera soja GM comercializada en Argentina y Estados Unidos).

han transmitido de animales a humanos cuyas condiciones de formación se encuentran en la agro-industria de las proteínas animales. Es el tiempo en que los problemas ambientales -con el cambio climático a la cabeza- se inscriben en las agendas de gestión multilateral y de los distintos niveles de los Estados nacionales; en las de investigación de las ciencias en general; en las de los movimientos sociales agrarios y urbanos.

Es también el tiempo en el que David Harvey -para interpretar dinámicas de acumulación contemporáneas- reelabora argumentos de Karl Marx y Rosa Luxemburg y construye uno de los conceptos más influyentes en las ciencias sociales del siglo XXI: *acumulación por desposesión* (Harvey, 2004). En efecto, una de las marcas distintivas de este tiempo es cómo la desposesión rural se expresa en un creciente desacople entre urbanización e industrialización (Davis, 2004; Harvey, 2004; McMichael, 2005). Esto es: hay procesos de urbanización de poblaciones rurales desposeídas, pero no hay proletarianización plena; sino que la reproducción social de estas clases se inscribe muchas veces en formas de trabajo informal, en la migración internacional y el envío de remesas al grupo familiar, y en la capacidad de acceso a recursos que distribuye el Estado a través de distintas formas de transferencia de ingresos. Son población excedente en relación con las necesidades del capital (Li, 2010).

Otra marca distintiva son las biotecnologías GM (Gras, 2013; Gras & Hernández, 2013; Otero, 2013; Weis, 2007) como expresión históricamente sustantiva de la lógica del *apropiacionismo* (Goodman, Sorj, & Wilkinson, 2008[1987]; McMichael, 2005). Es el tiempo de los organismos vegetales genéticamente modificados (OVGM).⁶⁶ La primera generación de OVGM en semillas de soja y algodón comenzó a comercializarse a mediados de la década de 1990. (Estados Unidos y Argentina estuvieron a la vanguardia de la introducción de soja GM). Esos primeros OVGM estaban manipulados genéticamente a través de técnicas de transgénesis para tolerar exposición a determinados agro-químicos. Así, un tipo de semilla GM y un determinado agro-químico conformaban un paquete tecnológico -debían usarse de manera combinada-.⁶⁷ Las corporaciones de semillas y agro-insumos son el sector que más se ha concentrado entre finales de la década de 1990 y el segundo lustro de la década 2010 (Grupo ETC, 2017). Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (internet, telefonía móvil, satélites, etc.) también han sido uno de los pilares a través de los cuales nuevas lógicas de acumulación con base en el agro -los agronegocios- se desplegaron desde la década de 1990; su expresión contemporánea es el *Big Data*, la digitalización y la denominada “agricultura 4.0” (Mooney & Grupo ETC, 2020; Prause, Hackfort, & Lindgren, 2021).

Una tercera marca de este tiempo ha sido la transición de China en términos de pasar de ser un exportador de soja a constituirse en el mayor importador mundial de ese *commodity* (fundamentalmente para engordar cerdos que consumen las clases medias urbanas contemporáneas) (McMichael, 2005, 2019); y que sus corporaciones agro-industriales de control estatal se posicionaron

⁶⁶ No está de más recordar que en el último lustro del siglo XX las biotecnologías GM eran promocionadas como posibles “soluciones” tecnológicas a problemas ecológicos derivados de la generalización mundial del uso de los agro-químicos de la Revolución Verde; ni que serían herramientas para adaptar el sistema alimentario al calentamiento global; ni que eran la respuesta al problema de alimentar a la creciente población mundial (Mooney, 2002). No está de más notar tampoco que dos décadas y media después los problemas ambientales y la degradación ecológica, el calentamiento global y el cambio climático, el hambre y la alimentación de una población mundial creciente son ejes del debate sobre la agricultura en el siglo XXI.

⁶⁷ “(...) las empresas transnacionales (ET) propietarias de las patentes de las semillas híbridas, transgénicas y moléculas químicas (agroinsumos) son capaces de articular *en un mismo dispositivo* procesos institucionales internacionales y procedimientos de anclaje locales, y colocan en el mercado productos que reflejan esa capacidad. Por ejemplo, los paquetes tecnológicos comercializados por las ET del agro articulan un rasgo genético novedoso de la semilla con un insumo agroquímico, ambos vendidos por la misma firma. Esta estrategia integró activos tecnológicos claves (semilla GM + moléculas químicas) y el servicio de asesoramiento, lo cual les permitió fidelizar a los consumidores” (Gras & Hernández, 2016:88 [cursivas en original]).

como “grandes jugadores”⁶⁸ en los negocios agro-alimentarios, lo cual también se ha expresado en otras tantas corporaciones de países del sur global como Brasil (Grupo ETC, 2019).⁶⁹

El carácter corporativo del régimen agro-alimentario contemporáneo se expresa en procesos de concentración y centralización de los capitales que controlan los sectores *upstream* y *downstream* de la agricultura (Grupo ETC, 2017, 2019; Mooney, 2002; Mooney & Grupo ETC, 2020). Las compras, fusiones y alianzas entre empresas que operan en la producción de agro-insumos, logística y comercialización ha sido intensa tanto en la transición del siglo XX al siglo XXI (Mooney, 2002) como en el último lustro (2015-2020) (Grupo ETC, 2017, 2019; Mooney & Grupo ETC, 2020).⁷⁰ Asimismo, la financiarización de la agricultura es un elemento significativo no solo respecto al control sobre las corporaciones agro-alimentarias al que este tipo de capitales accede, sino a las estrategias de participación accionaria horizontal (es decir, los mismos capitales financieros controlan porcentajes variables de distintas empresas de la misma rama de producción) (Grupo ETC, 2019; Torshizi & Clapp, 2021).⁷¹ De acuerdo a Torshizi & Clapp, en el período 1997-2017 el 28% del aumento de los precios de las semillas de soja, maíz y algodón en Estados Unidos se explica por la concentración de las empresas proveedoras y las estrategias de participación accionaria horizontal que practican grandes capitales financieros (Torshizi & Clapp, 2021).

A inicios del siglo XXI, Mooney -en una de las primeras publicaciones del Grupo ETC- planteaba que:

“[e]n 1980, el UNCTC (Centro para Empresas Transnacionales de la ONU) publicó un estudio de las industrias de alimentos y bebidas de todo el mundo, en el que identificó 180 compañías que dominaban los mercados, en aquella época sumamente segmentados. Hoy un tercio de esas compañías tienen aproximadamente el mismo poder en el mercado, y el UNCTC ya no existe. Hace veinte años, ninguna de las siete mil empresas de semillas con mayor peso en el mundo tenía una porción identificable del mercado comercial de semillas. Hoy las diez principales compañías de semillas dominan un tercio del mercado mundial. Hace veinte años, las 20 mayores compañías farmacéuticas tenían alrededor del 5 por ciento del comercio mundial de medicinas por receta. Hoy las diez compañías mayores controlan más del 40 por ciento del mercado. Hace veinte años, 65 empresas de química agrícola competían en el

⁶⁸ Los cuatro “grandes jugadores” del comercio de *commodities* agropecuarias que aún hoy (2021) ocupan esas posiciones son los denominados “ABCD”: (a) *Archer Daniels Midland (ADM)*, (b) *Bunge*, (c) *Cargill*, (d) *Dreyfus*.

⁶⁹ Que otras corporaciones cuyos capitales tienen origen en Brasil como JBS, BRF, Marfig -en estos casos, sus unidades de negocio más importantes son la producción, procesamiento y empaque de carnes (proteínas animales)- es otro indicador -además del caso de la corporación china de control estatal COFCO- de que capitales agro-industriales del Sur global se inscriben entre los grandes jugadores agro-alimentarios en este período (Grupo ETC, 2019).

⁷⁰ Por ejemplo, a mediados de la década de 1990 *Monsanto* compró empresas semilleras por 8.500 millones de dólares; en 1999 *DuPont* compró *Pioneer Hi-Breed* (la empresa de semillas más grande del mundo en ese momento) por 7.700 millones de dólares; en la primera mitad de los 2000 el volumen de adquisiciones en dólares estadounidenses de empresas del sector de alimentos por parte de otras empresas fue de 150 mil millones (Mooney, 2002). En el último lustro (2015-2020), tres ejemplos expresan no solo la magnitud del control de un puñado de corporaciones sobre determinadas ramas de actividad agro-alimentaria, sino también -y fundamentalmente- que esto está ocurriendo *ahora*: (a) en 2017 *ChemChina* compró *Syngenta* por 43 mil millones de dólares, fue “la mayor adquisición corporativa extranjera de la historia de China” (Grupo ETC, 2019:8); (b) dos meses más tarde, *Dow* y *DuPont* se fusionaron [*Coterva AgriScience*], el valor de la nueva corporación al momento del acuerdo era de 130 mil millones de dólares (Grupo ETC, 2019); (c) en 2018, *Bayer* compró *Monsanto* por 62 mil 500 millones de dólares, fue “la mayor compra en efectivo registrada y la mayor adquisición extranjera jamás realizada por una empresa alemana” (Grupo ETC, 2019:8).

⁷¹ En 2016, los cinco mayores grupos financieros (*BlackRock*, *Vanguard Group*, *State Street Corporation*, *Fidelity*, *Capital Group*) controlaban entre el 12.4% y el 32.7% de las acciones de las cinco mayores corporaciones de semillas y agro-químicos (*Bayer*, *Monsanto*, *DuPont*, *Syngenta*, *Dow*) (Grupo ETC, 2019; Torshizi & Clapp, 2021).

mercado mundial. Hoy 9 compañías tienen aproximadamente el 90 por ciento de las ventas de plaguicidas (...) Hace veinte años la propiedad intelectual era en gran medida un deporte de ricos limitado a materiales no vivientes. Hoy los monopolios de propiedad intelectual intervienen en más de la mitad de todos los bienes y servicios (vivientes y no vivientes) que se comercian a través de las fronteras nacionales” (Mooney, 2002:87-88).

Y hacia el inicio de la presente década (2020), el Grupo ETC señalaba:

“[l]as empresas agroalimentarias se han vuelto demasiado grandes para alimentar a la humanidad de manera sostenible, demasiado grandes para operar en términos equitativos con otros actores del sistema alimentario y demasiado grandes para ofrecer los tipos de innovación que necesitamos -especialmente en un mundo de rápido cambio climático[-]” (Grupo ETC, 2019:33).

Otra de las expresiones de las relaciones entre capitales financieros, agricultura y alimentos han sido algunas estrategias desplegadas en respuesta a la crisis financiera de 2007/2008. Uno de los vectores del proceso de *acaparamiento global de tierras* (Borras Jr., Hall, Scoones, White, & Wolford, 2011; Borras & Franco, 2012; Edelman, Oya, & Borras, 2013) que se registró entre finales de la década del 2000 y principios de la de 2010 fue la inversión en tierras y empresas de producción agrícola para diversificar carteras de inversión y protegerse de la volatilidad de otros activos financieros que poseían en aquél período (Grupo ETC, 2017).

En síntesis, la posición crecientemente dominante de las corporaciones de agro-insumos, logística, procesamiento agro-industrial y comercialización en las relaciones de producción y circulación de alimentos es un diagnóstico compartido por muchos/as investigadores/as sociales. Sin embargo -y a diferencia de la conversación sobre regímenes agro-alimentarios antecedentes-, el “tercer régimen agro-alimentario” es objeto de discusión. Las lecturas de McMichael y Friedmann divergieron desde 2005 (Friedmann, 2005b; McMichael, 2005), y la discusión está aún vigente (Bernstein, 2016a; Friedmann, 2016a; McMichael, 2016a, 2019; Otero, 2013).

El principal desacuerdo puede sintetizarse de la siguiente manera: mientras que McMichael ha planteado que se ha constituido de forma estable un régimen agro-alimentario *corporativo* dominado por capitales *upstream* y *downstream* -asociados en diversos grados a grandes capitales financieros- que es confrontado desde abajo por movimientos sociales agrarios transnacionales como *Vía Campesina* (McMichael, 2005),⁷² Friedmann se ha focalizado en algunos cambios novedosos que -según su análisis- podrían estar expresando la constitución estable de un tercer régimen agro-alimentario *corporativo-ambiental* a través de la apropiación selectiva de demandas de carácter ecológico y/o cambios en formas de consumo (alimentos más saludables y/o alimentos socialmente más justos, como el denominado “comercio justo”, y certificaciones ecológicas y/o sociales de gestión privada) (Friedmann, 2005b). Aquí hay que recordar que a principios de la década de 1990, Friedmann argumentaba que la tendencia dominante en las relaciones agro-alimentarias globales era la *distancia* y la *durabilidad* (Friedmann, 1992); es decir, la abstracción de las especificidades ecológicas y sociales de los alimentos, las dietas y las agriculturas; en otras palabras, lo que McMichael refiere como “alimentos de ningún lugar” (McMichael, 2005). El aspecto a subrayar es que McMichael interpreta que los movimientos sociales agrarios como *Vía Campesina* articulan y expresan la contradicción central del régimen agro-alimentario contemporáneo: que una situación estable de “seguridad

⁷² McMichael argumenta que *Vía Campesina* expresa la contradicción central del régimen agro-alimentario contemporáneo: la crisis ecológica, crisis de reproducción social, la crisis de salud pública -el planeta de obesos y famélicos de Raj Patel (2008)- que resultan de la agricultura industrial. Ha tomado pares de categorías de quienes integran *Vía Campesina* tales como “alimentos del lugar” [*food from somewhere*] vs. “alimentos de ningún lugar” [*food from nowhere*]; “soberanía alimentaria” vs. “seguridad alimentaria”; “agricultura con agricultores” vs. “agricultura sin agricultores” como expresiones simbólicas de la disputa política en que se expresa esa contradicción.

alimentaria” a través de la institucionalidad neoliberal “es una ilusión” (McMichael, 2016:651[traducción propia]) que -como efecto real- se ha expresado en una nueva “arquitectura de la desposesión y de poder monopólico” (McMichael, 2016:651[traducción propia]); a lo cual se contraponen las reivindicaciones por “soberanía alimentaria” que -además de expresar intereses de los campesinados (agricultura con agricultores) y consumidores (alimentos saludables)- involucra una propuesta ecológico-política en términos de sustentabilidad (McMichael, 2015, 2016a).

El problema con la aproximación de McMichael es -según Friedmann- su abstracción: reifica tanto a las corporaciones agro-alimentarias (al comprenderlas como un grupo homogéneo de actores inscriptos en trayectorias que -al menos- no circunstan en sus especificidades históricas), como a los movimientos sociales agrarios (al identificar *Vía Campesina* como movimiento transnacional que se opone a las corporaciones -y propone otras formas de agricultura como la agro-ecología en términos de justicia social, justicia ambiental y/o justicia alimentaria- sin reconocer ni circunstan la heterogeneidad social de quienes participan de la organización, la diversidad de sus trayectorias históricas, la variabilidad ecológica de los espacios agrarios en los que viven y trabajan) (Friedmann, 2016a). Otero -por su parte- argumenta que el régimen agro-alimentario *corporativo* tal como ha sido analizado por McMichael (2005) descuida el rol del Estado tanto como arena de disputa y como mediación para que diversas corporaciones encuentren condiciones para realizar sus intereses;⁷³ en ese mismo sentido, señala que las disputas de los movimientos sociales agrarios están “arraigadas en escalas nacionales” (Otero, 2013:55); así, propone la nominación régimen agro-alimentario *neoliberal* (Otero, 2013). Por otra parte, los marcos regulatorios (leyes) tanto para la explotación de recursos como para la realización de rentas por propiedad intelectual (OVGMs, por ejemplo) están inscriptos en las trayectorias históricas y formas contemporáneas específicas de cada Estado. En ese sentido, la disputa y negociación de intereses heterogéneos dependen de la capacidad de acceso e influencia de cada actor -de movimientos campesinos a corporaciones transnacionales de agronegocios- a funcionarios/as estatales y formuladores/as de políticas públicas (Otero, 2013; Vergara-Camus & Kay, 2018).⁷⁴ En términos generales, McMichael acuerda con estas observaciones (McMichael, 2016a) y -de hecho- hay que observar que ha problematizado el Estado en los primeros trabajos relativos tanto al análisis de regímenes agro-alimentarios (Friedmann & McMichael, 1989; McMichael, 1991) como en su problematización del carácter contemporáneo de la cuestión agraria (McMichael, 1998, 2013). Para este autor el punto central es el siguiente: hay una transición desde un régimen agro-alimentario cuyo pilar eran las políticas agrarias desplegadas por el Estado-nación (regulación nacional de las agriculturas), a un régimen agro-alimentario en el que el pilar es el mercado (desregulación de las agriculturas nacionales), la incorporación de la agricultura a los acuerdos de la naciente OMC a mediados de la década de 1990 es un ejemplo.⁷⁵

⁷³ Por ejemplo, como han señalado Gras & Hernández, “en el entorno de las empresas biotecnológicas, el rol del Estado fue fundamental como creador del marco regulatorio y como agente dispuesto a financiar iniciativas que el capital privado consideraba demasiado riesgosas (...) En relación con el primer aspecto, para estimular a los emprendedores hubo que ajustar los derechos de propiedad intelectual (...) En cuanto al segundo, el Estado, a través de la orientación dada a sus políticas de financiamiento de proyectos innovadores, puso a disposición de los emprendedores el imprescindible capital del riesgo para proyectos muchas veces rayanos en lo irracional” (Gras & Hernández, 2016:87).

⁷⁴ Además, los casos de sobornos y tráfico de información privilegiada que involucran a funcionarios y empresarios de algunas de las empresas agro-industriales más grandes de Brasil expresan la centralidad de los vínculos Estado (funcionarios/as)-empresas (dueños/as-gerentes-accionistas) en las dinámicas de crecimiento que protagonizaron corporaciones como JBS, BRF, y Marfrig (Grupo ETC, 2019).

⁷⁵ A modo de ejemplo de expresión de esa transición en una escala nacional, vale citar extensamente a Norma Giarraca y Miguel Teubal para el caso de la agricultura de Argentina en la década de 1990:

“(...) el sector agropecuario argentino emerge como uno de los más desregulados del mundo; pero, por ello mismo, más que ningún otro, se encuentra sujeto a los vaivenes de la economía mundial. Asimismo, con este conjunto de medidas -ajustes estructurales y decretos

No obstante, las diferencias y acuerdos expresan de alguna manera -según mi lectura⁷⁶- alcances y limitaciones del análisis de los regímenes agro-alimentarios, particularmente en el uso que hace McMichael para analizar procesos contemporáneos. Me refiero a que, en relación con los análisis diacrónicos, las interpretaciones de ambos coinciden; pero en cuanto a la dimensión sincrónica de análisis del presente y los procesos más contemporáneos sostienen posiciones que se distinguen. Según McMichael, el análisis de regímenes agro-alimentarios tiene como objeto procesos y relaciones tanto diacrónicas como sincrónicas (McMichael, 2016a). El problema -nuevamente, según mi lectura- es la escala en la que este autor ha ensayado aproximaciones a preguntas sobre procesos y relaciones sincrónicas. La especificidad histórica y -por ello- sus expresiones contemporáneas quedan oscurecidas en la escala mundial a través de la que trabaja McMichael (Gras, 2013; Llambí, 2000). En otras palabras, en una escala tan amplia lo que se pierde es perspectiva respecto a las especificidades histórico-geográficas en las que se inscriben procesos y relaciones sociales contemporáneos; procesos y relaciones a través de cuyas intersecciones en múltiples escalas se componen históricamente los ritmos de estabilidad, crisis, cambio y transición en la producción, circulación y consumo de alimentos; lo cual observamos, interpretamos y analizamos a través de la herramienta de los “regímenes agro-alimentarios”.

Por su parte, la perspectiva de Friedmann es más sensible -según mi lectura- tanto a las formas singulares de apropiación selectiva desde arriba de demandas sociales y/o ecológicas por parte de distintas empresas en términos de nuevas estrategias de acumulación, como a cambios en las formas de producir alimentos y practicar la agricultura desde abajo que pueden o no incorporarse a las reivindicaciones generales por “soberanía alimentaria”. Sin embargo, en ambas situaciones es necesario circunstanciar y aprehender la especificidad histórica; esto es: situar en términos de espacio y tiempo las singularidades socio-políticas, socio-económicas y socio-ecológicas de los procesos y relaciones por los que se interroga.

Si bien Friedmann no ha avanzado tanto en esa dirección en términos de investigación a partir de la producción de datos primarios, sí es el horizonte de trabajo que propuso al plantear la hipótesis de un régimen agro-alimentario corporativo-ambiental estaba formándose (Friedmann, 2005b, 2016a). En el debate con McMichael (2016) y Bernstein (2016a) sugería que el rol de la ciencia crítica y políticamente comprometida

desregulatorios— cuyo objetivo manifiesto era *lograr una mayor integración a la economía mundial*, se produce una mayor variabilidad de la actividad agropecuaria debido a la variabilidad de los precios de su producción y de sus insumos, y del acceso al crédito; factores estos que inciden sobre la rentabilidad general de la actividad y las condiciones de vida de los grupos mayoritarios que integran el sector, o sea, los medianos y pequeños productores y trabajadores rurales. Estas políticas a que hacemos referencia incidieron en la incorporación de una serie de transformaciones tecnológicas y organizativas (...) Se trata de un conjunto de políticas que abrió el campo a la difusión local de una serie de procesos de globalización en nuestro medio (...) [G]randes empresas agroindustriales y supermercados transnacionales o transnacionalizados adquieren preeminencia en el ámbito del Sistema Agroalimentario Argentino. Se acrecienta el uso de nuevos insumos y tecnologías desarrollados o impulsados por esas grandes empresas. Asimismo, se intensifica la concentración, extranjerización e integración vertical al interior de los complejos que integran el sistema agroalimentario de nuestro país, redefiniéndose las características y la naturaleza de las relaciones de poder al interior del mismo, así como su perfil tecnológico (...) En la década de 1990 aumentó la producción global agropecuaria en la Argentina. Tuvo un protagonismo importante en este proceso el auge de la soja, y a partir de 1996 la soja RR, o sea, aquella basada en semillas transgénicas” (Giarraca & Teubal, 2006:78-79 [cursivas en original]).

⁷⁶ Aunque -nobleza obliga- en una lectura reciente (2016), Bernstein también sugiere que es más fácil usar esta herramienta en términos de análisis retrospectivo que en términos de análisis de procesos contemporáneos (Bernstein, 2016a:643).

“(…) es descubrir los que está pasando en el terreno, en las salas de reuniones de las empresas y en las instituciones de gobierno en todas las escalas [y -agrego yo- en las oficinas y fincas de quienes usan directamente la tierra para producir *commodities*], e interpretar si los cambios [contemporáneos] podrían constelar en un régimen agro-alimentario ‘verde’ o prefigurar un cambio de época en las formas humanas de habitar la Tierra. O ninguno. O ambos” (Friedmann, 2016:684 [traducción propia]).

¿Cuáles serían algunos indicadores de un régimen agro-alimentario “verde”? De acuerdo a Friedmann, se trata de nuevas formas de acumulación realizadas a través transformar prácticas de producción, reducir impactos ambientales negativos, y adecuar el uso y transformación de los recursos a “cambios culturales” (Friedmann, 2005:232) relativos a la demanda de consumo de bienes ecológicamente sustentables. Una expresión de ello podría ser reducir o eliminar el uso de agro-químicos. En esa dirección de indagación, una de las cuestiones nodales es entonces identificar y analizar si -continuando con el mismo ejemplo- la reducción o eliminación del uso de agro-químicos es realizada a través de prácticas agronómicas *en* la explotación agropecuaria (es decir, si a través de prácticas de reciclaje se producen -por ejemplo- los propios fertilizantes a usar), o si los agro-químicos son reemplazados por insumos “ambientalmente amigables” producidos por otras empresas proveedoras (es decir, si se constituyen nuevos nichos de acumulación para otras empresas); y, si esos cambios se identifican ¿expresan formas de agricultura “industrial-verde” (Friedmann, 2005:232) -es decir, reproducen el modelo de agricultura industrial aunque con un carácter diferente- o expresan formas de agricultura en transición a otros modelos? (Friedmann, 2005b). Otra de las expresiones sería la apropiación selectiva de algunas demandas de movimientos ambientalistas relativas -por ejemplo- a alimentos saludables, comercio justo, bienestar de los animales criados para consumo alimenticio, etc. (Campbell, 2009; Friedmann, 2005b). En ese sentido, Friedmann argumentaba que esa forma corporativa-ambiental que estaba emergiendo en la transición del siglo XX al XXI se componía de un doble movimiento:

“El régimen agro-alimentario ambiental-corporativo condensa dos estrategias empresariales [de acumulación] orientadas a consumidores/as con ingresos de medios a altos (privilegiados) y de medios a bajos (pobres) (...) [L]a distinción entre -por un lado- alimentos frescos, mayormente sin procesar, y con utilización reducida de productos químicos en su producción, y -por otro lado- alimentos altamente procesados [de bajo valor nutricional], describe dos sistemas complementarios dentro de un único régimen agro-alimentario emergente” (Friedmann, 2005:261 [traducción propia]).

Esa desigualdad social en la que se podría anclar un régimen agro-alimentario corporativo-ambiental -o verde- es un aspecto nodal en la actualidad. La forma de “seguridad alimentaria” neoliberal instituida en mediados de la década de 1990 tiene como expresión contemporánea la convergencia de hambre y obesidad -entre otras patologías como la diabetes, por ejemplo-. Como argumenta Patel:

“(…) hemos llegado a una situación inédita en la que hambre, abundancia⁷⁷ y obesidad son conceptos más complementarios que en toda nuestra historia (...) Uno de los efectos perversos del modo en que nos llega la comida a la mesa consiste en que ahora existe la posibilidad de que padezcan obesidad personas que carecen de los medios necesarios para comprarse alimentos” (Patel, 2008:9-10).

Hambre, salud y ecología; capital, tierra y trabajo; justicia social, justicia ambiental, justicia agraria; soberanía alimentaria, acaparamiento de tierras y recursos naturales, cambio climático, epidemias y

⁷⁷ 15 años antes, en 1993, en su primera declaración Vía Campesina denunciaba que “[e]n el mundo actual se permite la coexistencia del hambre en una parte sustancial de la humanidad con una situación de excedentes de toda clase de productos agrícolas. No podemos interpretar esta contradicción sino como el fruto (...) del desarrollo neoliberal” (Vía Campesina, 1993).

pandemias; las cuestiones de la agricultura y los alimentos en el siglo XXI conjugan esas dimensiones políticas, económicas y ecológicas.

BIBLIOGRAFÍA

Aglietta, M. (1979). *A theory of capitalist regulation*. London: New Left Books.

Araghi, F., & McMichael, P. (2006). Regresando a lo histórico-mundial: Una crítica del retroceso postmoderno en los estudios agrarios. *ALASRU Nueva Época*, (3), 1–48.

Archetti, E., & Stölen, K. A. (1975). *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino* (1ra ed.). Buenos Aires: Siglo XXI Argentina Editores S.A.

Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: Akal. (Trabajo original publicado en 1994).

Barsky, O., & Gelman, J. (2005). *Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX* (2nd ed.). Buenos Aires: Mondadori.

Bello, W. (2003). La institucionalización del dumping: El Acuerdo sobre Agricultura. *Biodiversidad*, 38, 1–8.

Bernstein, H. (2016a). Agrarian political economy and modern world capitalism: The contributions of food regime analysis. *The Journal of Peasant Studies*, 43(3), 611–647. doi: 10.1080/03066150.2015.1101456

Bernstein, H. (2016b). *Dinámicas de clase y transformación agraria*. Barcelona: Icaria.

Bernstein, H. (2016c). *Dinámicas de clase y transformación agraria*. Barcelona: Icaria Editorial [primera edición en inglés 2010].

Boerma, A. (1973). Preámbulo. In FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 1973* (pp. vii–x). Roma: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación).

Borras Jr., S., Hall, R., Scoones, I., White, B., & Wolford, W. (2011). Towards a better understanding of global land grabbing: An editorial introduction. *Journal of Peasant Studies*, 38(2), 209–216. doi: 10.1080/03066150.2011.559005

Borras, S., & Franco, J. (2012). Global Land Grabbing and Trajectories of Agrarian Change: A Preliminary Analysis. *Journal of Agrarian Change*, 12(1), 34–59. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1471-0366.2011.00339.x>

Braudel, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII* (ed. cast.; I. Pérez-Villanueva Tovar, Trans.). Madrid: Alianza Editorial.

Campbell, H. (2009). Breaking new ground in food regime theory: Corporate environmentalism, ecological feedbacks and the ‘food from somewhere’ regime? *Agriculture and Human Values*, (26), 309–319. doi: 10.1007/s10460-009-9215-8

Chonchol, J. (1980). Desnutrición y dependencia. Problemas alimentarios de la población latinoamericana. *Comercio Exterior*, 30(7), 735–746.

Cronon, W. (1991). *Nature's Metropolis. Chicago and the Great West*. New York; London: W. W. Norton & Company.

- Davis, M. (2004). Planeta de ciudades-miseria: Involución urbana y proletariado informal. *New Left Review*, Mayo/Junio(26), 5–34.
- Devereux, S. (2000). *Famine in the Twentieth Century* (No. 105). Brighton: IDS. Retrieved from IDS website: <https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/handle/20.500.12413/3435>
- Edelman, M. (2016). *Estudios agrarios críticos: Tierras, semillas, soberanía alimentaria y los derechos de las y los campesinos* (1°). Quito: IAEN.
- Edelman, M., Oya, C., & Borras, S. (2013). Global Land Grabs: Historical processes, theoretical and methodological implications and current trajectories. *Third World Quarterly*, 34(9), 1517–1531. doi: 10.1080/01436597.2013.850190
- Escobar, A. (2007). *La invención del Tercer Mundo. Construcción y deconstrucción del desarrollo*. Venezuela: Fundación Editorial el perro y la rana.
- FAO. (1963). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 1963*. Roma: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación).
- FAO. (1972). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 1972*. Roma: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación).
- FAO. (1973). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 1973*. Roma: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación).
- FAO. (1975). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 1974*. Roma: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación).
- Florescano, E. (Ed.). (1975). *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina* (1st ed.). México: Siglo Veintiuno Editores. Retrieved from <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/historico/floresca.pdf>
- Foster, J. B. (2000). *La ecología de Marx. Materialismo y naturaleza*. Madrid: Ediciones de Intervención cultural/El Viejo Topo.
- Friedmann, H. (1978). Simple commodity production and wage labour in the American plains. *The Journal of Peasant Studies*, 6(1), 71–100. doi: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03066157808438066>
- Friedmann, H. (1982). The Political Economy of Food: The Rise and Fall of the Postwar International Food Order. *American Journal of Sociology*, 88(Supplement: Marxist Inquiries: Studies of Labor, Class, and States), S248–S286.
- Friedmann, H. (1992). Distance and durability: Shaky foundations of the world food economy. *Third World Quarterly*, 13(2), 371–383. doi: 10.1080/01436599208420282
- Friedmann, H. (1993). The Political Economy of Food: A Global Crisis. *New Left Review*, 197(1), 29–57.
- Friedmann, H. (2000). What on Earth is the Modern World System? Foodgetting and Territory in the Modern Era and Beyond. *Journal of World-System Research*, 6(2), 480–515. doi: <https://doi.org/10.5195/jwsr.2000.214>
- Friedmann, H. (2005a). Feeding the empire: The pathologies of globalized agriculture. *The Socialist Register*, 41, 124–143.

Friedmann, H. (2005b). From colonialism to Green Capitalism: Social Movements and Emergence of Food Regimes. In F. H. Buttel & P. McMichael (Eds.), *New Directions in the Sociology of Global Development* (pp. 227–264). Bingley: Emerald Group Publishing Limited.

Friedmann, H. (2009). Discussion: Moving food regimes forward: reflections on symposium essays. *Agriculture and Human Values*, 26(4), 335–344. doi: 10.1007/s10460-009-9225-6

Friedmann, H. (2016a). Commentary: Food regime analysis and agrarian questions: Widening the conversation. *Journal of Peasant Studies*, 43(3), 671–692. doi: DOI: 10.1080/03066150.2016.1146254

Friedmann, H. (2016b). Food regime analysis and agrarian questions: Widening the conversation. *Global Governance/Politics, Climate Justice & Agrarian/Social Justice: Linkages and Challenges*. Presented at the An international colloquium, International Institute of Social Studies (ISS), La Haya, Países Bajos. International Institute of Social Studies (ISS), La Haya, Países Bajos. Retrieved from <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03066150.2016.1146254>

Friedmann, H. (2016c). Towards a Natural History of Foodgetting. *Sociologia Ruralis*, 57(2), 245–264. doi: DOI: 10.1111/soru.12144

Friedmann, H., & McMichael, P. (1989). Agriculture and the State System: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present. *Sociologia Ruralis*, 29(2), 93–117. doi: 10.1111/j.1467-9523.1989.tb00360.x

Friedmann, H., & McNair, A. (2008). Whose Rules Rule? Contested Projects to Certify 'Local Production for Distant Consumers.' *Journal of Agrarian Change*, 8(2), 408–434. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1471-0366.2008.00175.x>

Gaggero, A. (2014). La especialización agroindustrial de los grandes grupos económicos argentinos durante el auge, crisis y salida del régimen de convertibilidad. Los casos de Bunge y Pérez Companc. *Mundo Agrario*, 15(28), s/d.

GATT. (1994). *Acuerdo sobre la Agricultura*. Organización Mundial de Comercio. Retrieved from https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag.pdf

Gerlach, C. (2015). Famine responses in the world food crisis 1972–5 and the World Food Conference of 1974. *European Review of History: Revue Européenne d'histoire*, 22(6), 929–939. doi: DOI: 10.1080/13507486.2015.1048191

Giarraca, N., & Teubal, M. (2006). Democracia y neoliberalismo en el campo argentino. Una convivencia difícil. In H. Grammont (Ed.), *La construcción de la democracia en el campo latinoamericano* (pp. 69–94). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Retrieved from <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/grupos/gram/C02GiarraccaTeubal.pdf>

Goodman, D., Sorj, B., & Wilkinson, J. (2008). *Da lavoura às biotecnologias: Agricultura e indústria no sistema internacional*. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais - Scielo Books. Retrieved from DOI:<https://doi.org/10.7476/9788599662298>

Goodman, D., & Watts, M. (1994). Reconfiguring the rural or fording the divide?: Capitalist restructuring and the global agro-food system. *Journal of Peasant Studies*, 22(1), 1–49. doi: DOI: 10.1080/03066159408438565

Gras, C. (2013). *Agronegocios en el Cono Sur. Actores sociales, desigualdades y entrelazamientos transregionales* (Working Paper No. 50). Berlin: International Research Network on Interdependent

Inequalities in Latin America. Retrieved from International Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America. website:

https://www.desigualdades.net/Resources/Working_Paper/50-WP-Gras-Online-revised.pdf

Gras, C., & Hernández, V. (Eds.). (2013). *El agro como negocio: Producción, sociedad y territorios en la globalización* (1. ed). Buenos Aires, Argentina: Ed. Biblos.

Gras, C., & Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo agro argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Argentina.

Grupo ETC. (2017). *Demasiado grandes para alimentarnos. Cómo las empresas agroalimentarias se han vuelto demasiado grandes para alimentar a la humanidad sustentablemente*. Grupo ETC : IPES Food. Retrieved from Grupo ETC : IPES Food website:

<https://www.etcgroup.org/es/content/demasiado-grandes-para-alimentarnos>

Grupo ETC. (2019). *Tecno-fusiones comestibles. Mapa del poder corporativo en la cadena alimentaria*. [Clasificación de empresas por sector e ingresos en 2018]. Grupo ETC. Retrieved from Grupo ETC website:

https://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/files/etc_platetectonics_nov_spanish-fin.pdf

Harvey, D. (1998). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu.

Harvey, D. (2004). El "nuevo" imperialismo: Acumulación por desposesión. *Socialist Register*. Retrieved from <https://socialistregister.com/index.php/srv/article/view/14997>

Harvey, D. (2015). *Breve historia del neoliberalismo*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Akal.

Hobsbawm, E. (1998). *Historia del siglo XX* (1st ed.). Buenos Aires: CRÍTICA (Grijalbo Mondadori).

Hobsbawm, E. (2018a). *La era del capital, 1848-1875* (1st ed.). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Crítica.

Hobsbawm, E. (2018b). *La era del imperio, 1875-1914*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Crítica.

Huret, J. (1986). *De Buenos Aires al Gran Chaco*. Madrid: Hyspamérica [primera edición 1911, publicada en español y francés por Eugène Fasquelle editor, Paris].

Jarosz, L. (2009). The Political Economy of Global Governance and the World Food Crisis: The Case of the FAO. *Review (Fernand Braudel Center)*, 32(1), 37–60.

Kautsky, K. (2002). *La Cuestión Agraria. Estudio de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia*. (9th ed.). México, D.F.: Siglo Veintiuno Editores.

Kay, C. (1979). The hacienda system, proletarianization and agrarian reform: The roads of the landlord and of the subordinate peasant to capitalism. In M. B. Alburquerque & M. D. David (Eds.), *El sector agrario en América Latina. Estructura económica y cambio social* (pp. 23–38). Estocolmo: Instituto de Estudios Latinoamericanos de Estocolmo.

Kay, C. (1995). Desarrollo rural y cuestiones agrarias en la América Latina contemporánea. *Agricultura y Sociedad*, (75), 27–82.

Kay, C. (2001). Los paradigmas del desarrollo rural en América Latina. In F. García Pascual (Ed.), *El mundo rural en la era de la globalización: Incertidumbres y potencialidades. X Coloquio de Geografía*

Rural de España de la Asociación de Geógrafos Españoles (pp. 337–430). España: Universidad de Lleida : Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Secretaría General Técnica.

Kneen, B. (2006). The Invisible Giant: Cargill and Its Transnational Strategies. In N. Haenn & R. Wilk (Eds.), *The Environment in Anthropology. A Reader in Ecology, Culture, and Sustainable Living* (pp. 443–448). New York; London: New York University Press.

Lenin, V. I. (1977). El imperialismo, etapa superior del capitalismo. In *Obras Completas. Tomo XXIII. Septiembre 1915-Julio 1916* (Vol. 23, pp. 299–425). Madrid: Akal Editor.

Leoni, M. (1992). *Los comienzos del Chaco provincializado (1951-1955)*. Resistencia: Instituto de Investigaciones Geohistóricas.

Levins, R., & Lewontin, R. (1985). *The Dialectical Biologist*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Li, T. (2010). To Make Live or Let Die? Rural Dispossession and the Protection of Surplus Populations. *Antipode*, 41(1), 66–93. doi: 10.1111/j.1467-8330.2009.00717.x

Llambí, L. (1990). Transitions to and within capitalism. Agrarian transitions in Latin America. *Sociologia Ruralis*, 30(2), 174–196. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.1990.tb00408.x>

Llambí, L. (2000). Procesos de globalización y sistemas agroalimentarios: Los retos de América Latina. *Agroalimentaria*, (10), 91–102.

Lorentz, P. (Director). (1936). *The Plow that Broke the Plains* [Documental]. Resettlement Administration - United States Department of Agriculture (USDA). Retrieved from https://archive.org/details/plow_that_broke_the_plains

Luxemburg, R. (1913). *La acumulación del capital*. e-book: Edicions internacionals Sedov - Germinal. Retrieved from <https://www.marxists.org/espanol/luxem/1913/1913-lal-acumulacion-del-capital.pdf>

Magnan, A. (2012). Food regimes. In J. M. Pilcher (Ed.), *The Oxford handbook of food history* (pp. 265–299). Oxford: Oxford University Press.

Marx, K. (1981). *El Capital. El proceso global de la producción capitalista. Tomo III* (1st ed., Vol. 8). México, D.F.: Siglo Veintiuno Editores.

Marx, K. (2007). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política. Grundrisse 1857-1858* (20th ed., Vol. 1). Mexico DF: Siglo Veintiuno Editores [primera edición en castellano 1971 : primera edición en alemán 1953].

McMichael, P. (1990). Incorporating Comparison within a World-Historical Perspective: An Alternative Comparative Method. *American Sociological Review*, 55(3), 385–397.

McMichael, P. (1991). Alimentos, el Estado y la economía mundial. *International Journal of Agriculture and Food*, 1, 86–102.

McMichael, P. (1998). Reconsiderar la globalización: Otra vez la cuestión agraria. *Revista Mexicana de Sociología*, 60(4), 3–37.

McMichael, P. (2000). A Global Interpretation of the Rise of the East Asian Food Import Complex. *World Development*, 28(3), 409–424.

McMichael, P. (2004). *Development and social change: A global perspective* (3rd ed.). California: SAGE Publications.

McMichael, P. (2005). Global Development and The Corporate Food Regime. In F. H. Buttel & P. McMichael (Eds.), *New directions in the sociology of global development* (1. ed, pp. 265–299). Amsterdam: Emerald Group Publishing Limited.

McMichael, P. (2007). Feeding the world: Agriculture, development and ecology. *Socialist Register*, 43, 170–194.

McMichael, P. (2009a). A food regime analysis of the ‘world food crisis.’ *Agriculture and Human Values*, 26(4), 281–295. doi: 10.1007/s10460-009-9218-5

McMichael, P. (2009b). A food regime genealogy. *The Journal of Peasant Studies*, 36(1), 139–169. doi: 10.1080/03066150902820354

McMichael, P. (2013). Historicizing the Agrarian Question. *Sociologia Urbana e Rurale*, 102, 14–32.

McMichael, P. (2015). *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias* (1st ed.). Zacatecas : México D.F.: Universidad Autónoma de Zacatecas : Miguel Ángel Porrúa.

McMichael, P. (2016a). Commentary: Food regime for thought. *Journal of Peasant Studies*, 43(3), 648–670. doi: DOI: 10.1080/03066150.2016.1143816

McMichael, P. (2016b). Food Regime for Thought. *An International Colloquium*. International Institute of Social Studies, La Haya, Países Bajos. Retrieved from http://www.iss.nl/fileadmin/ASSETS/iss/Research_and_projects/Research_networks/ICAS/56-ICAS_CP_McMichael.pdf

McMichael, P. (2016c). Food Security, Land, and Development. In J. Grugel & D. Hammett (Eds.), *The Palgrave Handbook of International Development* (pp. 671–693). London: Palgrave Macmillan UK. doi: 10.1057/978-1-137-42724-3_37

McMichael, P. (2018). Towards an ecology of development. In G. H. Fagan & R. Munk (Eds.), *Handbook on Development and Social Change* (pp. 21–43). Cheltenham, Reino Unido; Northampton, Estados Unidos: Edward Elgar Publishing Limited. Retrieved from <https://doi.org/10.4337/9781786431554>

McMichael, P. (2019). Does China’s ‘going out’ strategy prefigure a new food regime? *The Journal of Peasant Studies*, 47(1), 116–154. doi: <https://doi.org/10.1080/03066150.2019.1693368>

Mintz, S. (1973). A note on the definition of peasantries. *The Journal of Peasant Studies*, 1(1), 91–106. doi: <http://dx.doi.org/10.1080/03066157308437874>

Mintz, S. (1996). *Dulzura y poder. El lugar del azúcar en la historia moderna*. Mexico DF: Siglo Veintiuno Editores.

Mooney, P. (2002). *El siglo ETC. Erosión, Transformación Tecnológica, y Concentración corporativa en el siglo 21*. Montevideo: Grupo ETC, Dag Hammarskjöld Foundation y Editorial Nordan-Comunidad. Retrieved from https://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/publication/529/01/etc_libro1.pdf

Mooney, P., & Grupo ETC. (2020). *La insostenible agricultura 4.0. Digitalización y poder corporativo en la cadena alimentaria*. México D.F.: Grupo ETC : Rosa-Luxemburg-Stifung Oficina para México,

Centroamérica y el Caribe [primera edición en inglés y alemán publicada en 2018; primera edición en castellano publicada en 2019]. Retrieved from Grupo ETC : Rosa-Luxemburg-Stifung Oficina para México, Centroamérica y el Caribe [primera edición en inglés y alemán publicada en 2018; primera edición en castellano publicada en 2019] website:

https://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/files/la_insostenible_agricultura_4.0_2020.pdf

Moore, J. (2015). *Capitalism in the web of life: Ecology and the accumulation of capital* (1st Edition). New York: Verso.

Morgan, D. (1984). *Los traficantes de granos* (2nd ed.). Buenos Aires: Editorial Abril.

O'Connor, J. (2001). Causas naturales: Ensayos de marxismo ecológico. In *Causas naturales: Ensayos de marxismo ecológico*. México D.F.: Siglo Veintiuno [primera edición en inglés 1998].

Otero, G. (2013). El régimen alimentario neoliberal y su crisis: Estado, agroempresas multinacionales y biotecnología. *Antipoda*, 17, 49–78. doi: 10.7440/antipoda17.2013.04

Patel, R. (2008). *Obesos y famélicos. El impacto de la globalización en el sistema alimentario mundial*. Barcelona: Los libros del lince.

Patel, R., & Goodman, J. (2020). The Long New Deal. *The Journal of Peasant Studies*, 47(3), 431–463. doi: DOI: 10.1080/03066150.2020.1741551

Pearse, A. (1974). Green Revolution. *The Journal of Peasant Studies*, 1(3), 386–387. doi: <http://dx.doi.org/10.1080/03066157408437899>

Polanyi, K. (2010). *La gran transformación. Crítica al liberalismo económico* (J. Várela & F. Álvarez-Uría, Trans.). Madrid: La Piqueta/Endymion/Quipu. (Trabajo original publicado en 1944).

Polanyi, K. (2017). *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. (3ª). México: Fondo de Cultura Económica [trabajo original publicado en 1944].

Prause, L., Hackfort, S., & Lindgren, M. (2021). Digitalization and the third food regime. *Agriculture and Human Values*, (38), 641–655. doi: <https://doi.org/10.1007/s10460-020-10161-2>

Rapoport, M. (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

Rapoport, M. (2010). *Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia*. Buenos Aires: Editorial Booket.

Rapoport, M., & Spiguel, C. (2009). La Argentina y el Plan Marshall: Promesas y realidades. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 52(1), 5–28. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-73292009000100001>

Rioux, S. (2017). Rethinking food regime analysis: An essay on the temporal, spatial and scalar dimensions of the first food regime. *The Journal of Peasant Studies*, 45(4), 715–738. doi: <https://doi.org/10.1080/03066150.2017.1351432>

Ritzer, G. (Ed.). (2007). *The Blackwell companion to globalization*. Singapur: Blackwell Publishing.

Roseberry, W. (2014). *Antropología e historias. Ensayos sobre cultura, historia y economía política*. Michoacán: El Colegio de Michoacán.

- Schneider, M., & McMichael, P. (2010). Deepening, and repairing, the metabolic rift. *Journal of Peasant Studies*, 37(3), 461–484. doi: 10.1080/03066150.2010.494371
- Sen, A. (1981). Ingredients of famine analysis: Availability and entitlements. *The Quarterly Journal of Economics*, 96(3), 433–464. doi: DOI: 10.2307/1882681
- Shanin, T. (1973). The nature and logic of the peasant economy 1: A Generalisation. *The Journal of Peasant Studies*, 1(1), 63–80. doi: 10.1080/03066157308437872
- Shanin, T. (1974). The nature and logic of the peasant economy—II: Diversity and change: III. Policy and intervention. *The Journal of Peasant Studies*, 1(2), 186–206. doi: 10.1080/03066157408437883
- Shaw, J. (2007). *World Food Security. A History since 1945* (1st ed.). New York: Palgrave Macmillan. Retrieved from DOI 10.1057/9780230589780
- Söllösi-Janze, M. (2001). Pesticides and war: The case of Fritz Haber. *European Review*, 9(1), 97–108. doi: <https://doi.org/10.1017/S1062798701000096>
- Stoler, A. (1987). Transiciones en Sumatra: El capitalismo colonial y las teorías sobre la subsunción. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 114.
- Teubal, M. (1984). Internacionalización del capital y complejos agroindustriales: Impactos sobre la agricultura latinoamericana. *Investigación Económica*, 43(170), 129–159. doi: <http://www.jstor.org/stable/42777171>
- Teubal, M. (2001). Globalización y nueva ruralidad en América Latina. In N. Giarraca (Ed.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* (pp. 45–65). Buenos Aires: CLACSO. Retrieved from <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20100929011903/4teubal.pdf>
- Teubal, M. (2003). Soja Transgénica y la Crisis del Modelo Agroalimentario Argentino Miguel Teubal. *Realidad Económica*, 196, 52–74.
- Torshizi, M., & Clapp, J. (2021). Price effects of common ownership in the seed sector. *Antitrust Bulletin*, 66(1). doi: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3338485>
- Vergara-Camus, L., & Kay, C. (2018). Agronegocio, campesinos, Estado y gobiernos de izquierda en América Latina. Introducción y reflexiones teóricas. In C. Kay & L. Vergara-Camus (Eds.), *La cuestión agraria y los gobiernos de izquierda en América Latina. Campesinos, agronegocio y neodesarrollismo* (1st ed., pp. 15–50). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO. Retrieved from http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20180608115610/La_cuestion_agraria.pdf
- Vía Campesina. (1993). *Declaración de Mons*. Vía Campesina. Retrieved from <https://viacampesina.org/es/mons-declaration-may-1993/>
- Volkind, P., & Barlaro, R. (2016). Las empresas exportadoras de granos en Argentina durante la etapa agroexportadora (1880-1914): Indagaciones y problemas. *Documentos Del CIEA*, (11), 5–22.
- von Liebig, J. (1842). *Chemistry in its application to agriculture and physiology* (2nd ed.). Cambridge: John Owen [versión digitalizada por Google Books sobre tercera edición en EEUU localizada en Godfrey Lowell Cabot Science Library, Harvard College Library].
- Wallerstein, I. (1974). *The modern world system: Capitalist agriculture and the origins of the european world-economy in the sixteenth century*. New York: Academic Press.

- Watts, M., & Goodman, D. (1997). Agrarian Questions. Global appetite, local metabolism: Nature, culture, and industry in fin-de-siècle agro-food systems. In D. Goodman & M. Watts (Eds.), *Globalising Food. Agrarian Questions and Global Restructuring* (pp. 1–24). London : New York: Routledge.
- Weber, M. (2010). Empresas rurales de colonos argentinos. *Trabajo y Sociedad*, 13(14), s/d.
- Weis, T. (2007). *The global food economy: The battle for the future of farming*. London ; New York: Zed Books : Distributed in the USA exclusively by Palgrave Macmillan.
- Weis, T. (2010). The Accelerating Biophysical Contradictions of Industrial Capitalist Agriculture: The Contradictions of Industrial Capitalist Agriculture. *Journal of Agrarian Change*, 10(3), 315–341. doi: 10.1111/j.1471-0366.2010.00273.x
- Weis, T. (2019). Agriculture from Imperialism to Neoliberalism. In I. Ness & Z. Cope (Eds.), *The Palgrave Encyclopedia of Imperialism and Anti-Imperialism* (p. s/d). e-book: Palgrave Macmillan. Retrieved from https://doi.org/10.1007/978-3-319-91206-6_57-1
- Wolf, E. (1972a). “Comments” on Dalton’s “Peasantries in Anthropology and History.” *Current Anthropology*, 13(3/4), 410–411.
- Wolf, E. (1972b). *Las luchas campesinas del siglo XX*. México: Siglo Veintiuno Editores [primera edición en inglés 1969].
- Wolf, E. (1982). *Los campesinos*. Barcelona: Labor.
- Wolf, E. (2005). *Europa y la gente sin historia* (2nd ed.). Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Wolf, E., & Mintz, S. (1957). Haciendas and Plantations in Middle America and the Antilles. *Social and Economic Studies*, 6(3), 380–412.
- Worster, D. (2004). *Dust Bowl: The Southern Plains in the 1930s* (25th anniversary ed.). New York: Oxford University Press.
- Zorzoli, F. (2022). *Tierras cansadas: Agronegocios, acumulación y naturaleza en el sudoeste del Gran Chaco* (Tesis de Doctorado). Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.