

# Cargill, el *amigou* del TLC

Luis Hernández Navarro

La jornada

04 de febrero de 2003

Fiel a la máxima que recomienda abrir la boca para proteger la cartera, don Rogelio Charteris Reyes decidió defender el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) y sin ambages declaró que el acuerdo comercial "ha sido bueno".

Don Rogelio Charteris Reyes es director general de Cargill México, filial de la más grande empresa comercializadora de granos en el mundo, que el pasado primero de enero sufrió el bloqueo simbólico de una de sus plantas mexicanas por parte de un grupo de campesinos que protestaban contra el libre comercio. Según él, el tratado "ha sido bueno", pero renegociarlo "abrirá una caja de Pandora" y sentará un precedente negativo para futuras negociaciones comerciales.

Guillaume Bastiaens, presidente del sector alimentario de la matriz de esa compañía, coincide con su colega. Está convencido de que sus proyectos en México "son un ejemplo excelente de cómo Cargill puede ayudar, por medio del TLC, a incrementar las oportunidades de exportación de los granos y oleaginosas estadounidenses."

Y es que, aunque el TLC haya sido malo para el campo y la mayoría de los campesinos mexicanos, Cargill tiene buenas razones para defenderlo: si en 1992 tuvo ganancias netas de 350 millones de dólares, en 1999 se incrementaron a 597 millones, en buena medida gracias al acuerdo comercial con México y Canadá.

Parte de esas utilidades provienen de las adquisiciones mexicanas de maíz y carne provenientes de nuestro vecino del norte. Nuestro país tiene el dudoso orgullo de ser en el mundo el tercer introductor en sus fronteras del descendiente del teocintle, y el segundo destino de las exportaciones del *Tío Sam*. Tan sólo entre 1998 y 2000 se importaron anualmente en promedio más de 5 millones de toneladas del grano, parte de los cuales fueron surtidas por Cargill, que, según la revista *Forbes*, controla la cuarta parte de las exportaciones de granos de Estados Unidos. Lo mismo sucede con el sector bovino: entre 1996 y el 2000 el déficit en su balanza comercial ascendió en promedio a 589 millones de dólares anuales. Curiosamente, Excel, subsidiaria de este gigante, controla por sí sola 22 por ciento de la industria de empacado de carne en Estados Unidos.

Cargill comenzó a tener presencia en México en la década de los años 20, cuando incursionó en operaciones forestales en el noreste, pero los ecos de la Revolución inhibieron su desarrollo. Fue dos décadas después cuando recuperó sus actividades en nuestro país, ahora en el área agrícola. En 1972 inauguró su primera oficina en territorio nacional con seis empleados. El TLC primero, y la desaparición de Conasupo en 1998 abrieron enormes huecos en el mercado nacional de granos que han sido ocupados por la transnacional. A fines de 2000 sus inversiones contabilizaban 184 millones de dólares.

Cargill es una de las empresas claves en el estratégico mercado de maíz de Sinaloa y un modelo de cómo los subsidios públicos se transforman en ganancias privadas. Aunque ese estado ocupa el tercer lugar en la producción nacional del grano con una cosecha anual promedio de 2.3 millones de toneladas, se cultiva con riego y alta tecnología, tiene rendimientos mayores a las 8 toneladas por hectárea y fija el precio de referencia del ciclo otoño-invierno de este producto.

Además, allí se concentra alrededor de 80 por ciento de los subsidios para comercialización de este producto del país, de los cuales esta compañía obtuvo el mayor monto durante 2001. La transnacional consiguió la mayoría de los apoyos económicos gubernamentales destinados a la pignoración (para aguantar la venta de la cosecha hasta febrero en lugar de hacerlo en mayo-junio) y al cabotaje.

Insaciable en su apetito por devorar los mercados, quiere adquirir el control de la infraestructura para el almacenamiento de granos. Tiene en la mira a Silos Miguel Alemán, aún bajo el control de Sagarpa, y la Terminal Granelera de Veracruz, bajo concesión de Almacenadora del Sur.

La influencia de Cargill en el mercado mundial de granos, en la política estadounidense y de manera creciente en México, es inmensa. Por cada dólar que se gasta en alimentos en el país de las barras y las estrellas seis centavos van a parar a las arcas de esta empresa.

El primer borrador de la propuesta agrícola de Washington en la Ronda de Uruguay fue elaborado por quien sería su negociador: un antiguo ejecutivo de Cargill. Concluida su misión, regresó a laborar en la compañía. La agenda de ese país en las negociaciones comerciales agrícolas es, en mucho, fijada por este monopolio agrícola.

Durante la reunión ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1999, la transnacional envió a los delegados un mensaje claro: "Abrir los sistemas alimentarios para hacer más libre el comercio dará a los agricultores oportunidades para crecer y prosperar, satisfará los deseos de los consumidores de tener más opciones de compra y mayor seguridad,

y promoverá pacíficamente la prosperidad en el mundo. Los ministros reunidos en Seattle pueden servir a esta noble causa".

Las masivas movilizaciones de protesta de quienes se oponen a la globalización neoliberal y el desacuerdo con los representantes del Tercer Mundo impidieron que estos consejos fueran tomados en cuenta. Este septiembre, durante la próxima reunión de la OMC en Cancún, seguramente los harán llegar una vez más.

Quienes afirman que el capítulo agropecuario del TLC ha sido un éxito son empresas como Cargill. Con esos *amigos* para qué queremos enemigos.

Twitter: [@lhan55](https://twitter.com/lhan55)

Fuente: <https://www.jornada.com.mx/2003/02/04/021a2pol.php?origen=opinion.html>