
REFLEXIÓN SOBRE POSIBLES VÍAS DE DESARROLLO PARA NICARAGUA EN EL CONTEXTO DE LAS GRANDES INVERSIONES INTERNACIONALES

Michel MERLET

Ingeniero agrónomo, director de la Asociación AGTER

Octubre 2014

Artículo publicado por la **Academia de Ciencias de Nicaragua** en “**El canal interoceánico por Nicaragua. Aportes al debate. 2da edición**”. Serie: **Ciencia, Técnica y Sociedad. Managua, 2015**. 295 p. © Academia de Ciencias de Nicaragua. Coordinación Técnica Editorial: Jorge A. Huete-Pérez, Rafael Lucio Gil, Manuel Ortega Hegg. Edición: Mario Urtecho.

INTRODUCCIÓN

El proyecto de construcción de un canal inter-oceánico en Nicaragua, de aquí en adelante ‘el canal’¹, suscita a la vez grandes esperanzas y fuertes críticas. El canal ha sido presentado como la solución para que haya desarrollo en Nicaragua, para que el pueblo nicaragüense salga de una vez por todas de la pobreza. La existencia de altas rentas potenciales debidas a la ubicación geográfica del país ha provocado en el pasado varias intervenciones extranjeras, guerras y muchas desilusiones. Cuando el sueño del canal parece poder por fin hacerse realidad, son, en primer lugar, unas visiones míticas del desarrollo las que tienden a imponerse, que no incitan a profundizar los pros y los contras de lo que se presenta como una evidencia: esta inversión gigantesca es la solución, y si no puede ser nacional, tiene que ser extranjera.

Si los aspectos legales de la concesión otorgada por el Gobierno y los riesgos ecológicos de los diferentes sub-proyectos han sido abordados por varios especialistas, los aspectos económicos han sido hasta la fecha muy poco explorados. El objeto de este ensayo es comenzar a llenar este vacío, de manera muy preliminar, buscando cómo definir algunos órdenes de magnitud de las variables. Al no conocerse todavía los resultados de los diversos estudios oficiales de factibilidad

¹ incluyendo los sub proyectos ya identificados, o por identificarse, como lo establecen los términos de la concesión.

y de impacto social y ambiental ni el detalle de los diferentes proyectos que engloba la concesión canalera, no es posible ir más allá de esta primera aproximación.

Es partiendo de los trabajos que ha realizado la asociación AGTER² sobre las apropiaciones de tierra agrícolas a gran escala en el mundo, más conocidas como acaparamientos de tierras, que construiremos un marco teórico simplificado que nos permitirá abordar el análisis de esta gran inversión y su posible impacto sobre el desarrollo.

Nos haremos dos preguntas principales:

- ¿Quiénes se beneficiarán con el (los) proyecto(s) relacionado(s) con el Gran Canal Inter-oceánico?
- ¿Qué vías de desarrollo podría seguir Nicaragua a mediano plazo?

¿QUIÉNES SE BENEFICIARÁN CON EL (LOS) PROYECTO(S)?

LAS PALABRAS SÍ CUENTAN

La palabra «inversión» se ha vuelto una expresión mágica. Su significado ha cambiado con el tiempo. Su sentido actual aparece en el contexto específico del desarrollo del capitalismo en la Inglaterra de fines del siglo XIX y de principios del siglo XX, con la formulación inglesa *investment*, que se refiere a la inversión de capitales en una empresa con vistas a su equipamiento, a la adquisición de medios de producción. Esta acepción está directamente vinculada con una lógica de búsqueda de beneficio. Hoy en día el término es utilizado en un sentido más amplio, pues se habla también de inversión para productores no capitalistas y de inversiones públicas, en situaciones en las cuales la ganancia no es necesariamente el principal objetivo.

Hay siempre en cada inversión una parte de especulación, porque el futuro siempre es incierto. Pero ciertas inversiones son mucho más especulativas que otras. Con el desarrollo del capital financiero, el vínculo entre la inversión y la producción se ha vuelto cada vez menos directo y se incrementó mucho el carácter virtual de la economía, con la aparición de “burbujas”, que acaban por estallar con pérdidas y estruendos, generando peligrosas crisis de gran amplitud.

Además, algunas inversiones pueden implicar la privatización de bienes que eran, hasta entonces, bienes comunes. Para comprender estos procesos, debemos recordar que los

² AGTER es una asociación internacional de derecho francés, que trabaja para mejorar la gobernanza de la tierra, del agua y de los recursos naturales a partir de una red de personas y de organizaciones de diferentes países, continentes y culturas. (www.agter.asso.fr y www.agter.org)

recursos naturales y la tierra no son «capitales», ni «mercancías», al no haber sido producidos para ser comercializados. Incorporan siempre una parte de riqueza que no ha sido creada por el trabajo de los hombres. El estudio de los mecanismos contemporáneos de acaparamiento de tierras, de recursos mineros, de agua, de recursos pesqueros, etc., muestra que frecuentemente los inversionistas se apropian riquezas comunes y rentas naturales cuando firman con los Estados contratos que ponen a su disposición estos recursos a cambio de una promesa de desarrollar el país.

Otra fuente de confusión viene de la coexistencia de lo privado y de lo público. Si se habla frecuentemente, y es otra palabra «mágica», de «alianza entre privado y público», arreglos muy diferentes suelen esconderse detrás de esta formulación. Basta recordar que los objetivos de los inversionistas privados y los del Estado no son los mismos.

Los objetivos de los inversionistas privados son siempre de maximizar su ganancia, o sea el retorno sobre la inversión. Se habla entonces de rentabilidad «financiera».

Los objetivos del Estado son desarrollar el país, tener crecimiento económico, crear empleos, etc. El Estado puede tener además otros objetivos más específicos, por ejemplo: contribuir a defender el territorio nacional o, en el caso de Nicaragua y del canal, disponer de recursos para un mejor manejo ambiental.³

Si bien el Estado debe velar por los intereses de la sociedad, es importante tomar conciencia que el interés de los inversionistas privados no siempre coincide con los intereses de la sociedad en su conjunto.

LA CLAVE DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA ES LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO

El estudio de numerosos ejemplos de inversiones agrícolas a gran escala nos ha permitido descubrir cómo es posible obtener una tasa de rentabilidad financiera muy alta. No depende en realidad de los rendimientos brutos de los cultivos ni tampoco de la cantidad de riqueza nueva que ha sido creada, sino mucho más de la distribución de ésta entre los diferentes actores económicos.

Para poder comprender los mecanismos, es preciso utilizar conceptos adecuados. El «valor agregado» es el concepto central que utilizamos. Lo definimos como la producción total menos los insumos y consumos intermedios y menos la depreciación de las maquinarias e

³ Estos criterios son más heterogéneos, más complejos y más difíciles de cuantificar. Los economistas hablan de evaluación «económica» cuando se intenta tomar en cuenta el interés de la sociedad en su conjunto, en oposición con la evaluación financiera, que solo toma en cuenta el punto de vista del empresario.

instalaciones, todos ellos en precios corrientes. Si los precios aplicados no están muy distorsionados, este valor agregado es una buena aproximación de la riqueza neta creada.

Se puede observar cómo se distribuye el valor agregado entre los trabajadores, los dueños del capital, los terratenientes, y la sociedad (a través de los impuestos). La clave de distribución no será la misma en el caso de una empresa capitalista y en el caso de una unidad de producción familiar campesina, como se puede ver en el diagrama 1.

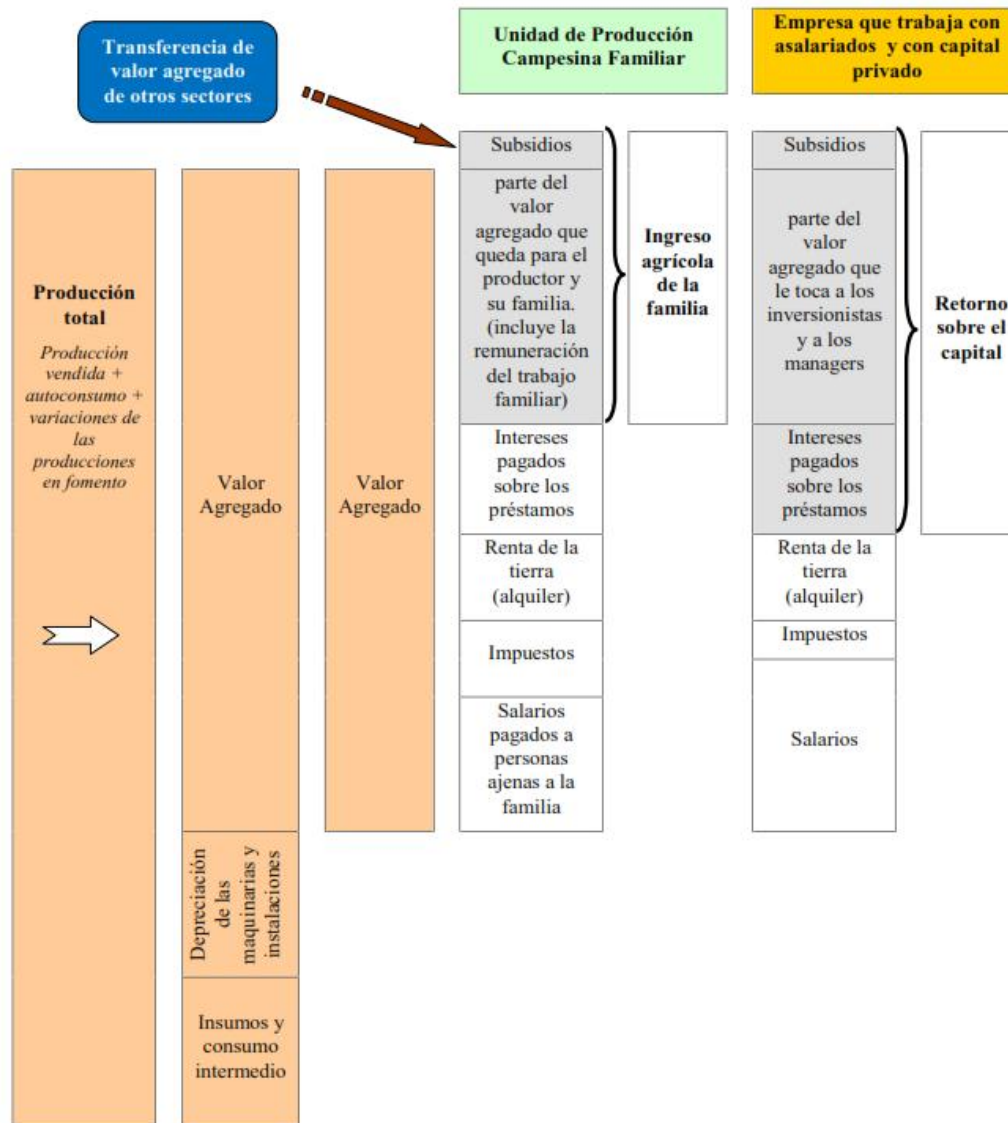


DIAGRAMA 1. LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO ENTRE LOS DIFERENTES ACTORES ECONÓMICOS (COCHET & MERLET, 2011. TRADUCCIÓN AL ESPAÑOL Y ADAPTACIÓN M. MERLET)

Esta metodología permite tener otra visión de la eficiencia de los procesos productivos, pues proporciona una primera apreciación de quiénes se benefician con las inversiones. Obviamente, es muy simplificada. Análisis más finos tienen que tomar en cuenta los diferentes derechos de

propiedad / uso (concesiones), las cadenas de valores, y los precios entre actores de la cadena, que varían en función de la correlación de fuerzas entre ellos, las leyes nacionales y las vías para evadirlas (por ejemplo, estar ubicado en *paraísos fiscales como las Islas Caimán*) para no pagar impuestos, el derecho internacional, etc.

Pero aún quedándonos en su formulación más simple, los resultados que arroja una observación cuidadosa de la realidad de los procesos de producción son impresionantes, como puede verse en los tres casos siguientes de grandes inversiones agrícolas, en Ucrania, Perú y Nicaragua (Ver Cuadro 1).

	Repartición del Valor Agregado
<p>UCRANIA</p> <p>Agro-holdings de mediana o gran escala, agricultura mecanizada (5 000 ha a 30 000 ha o más, la mayor parte alquilada)</p>	<p>Dueños del Capital : 79 a 89 %;</p> <p>Trabajadores : 3 a 10 %</p> <p>Propietarios de tierra : 7 a 9 %</p> <p>Sociedad vía impuestos : 1 a 2 %</p>
<p>PERÚ</p> <p>Gran Empresa agroindustrial de la región de Piura (valle del Chira). Caña para producción de etanol.</p> <p>1 trabajador para 46 ha.</p>	<p>Dueños del Capital : 56 %;</p> <p>Trabajadores : 3 %</p> <p>Responsabilidad social empresa : 0,004 %</p> <p>Sociedad vía impuestos : 41 %</p>
<p>NICARAGUA</p> <p>Agroindustria azucarera de Chinandega,</p> <p>1 trabajador para 22 ha.</p>	<p>Dueños del Capital : 58 %;</p> <p>Trabajadores : 28 %</p> <p>Alquileres tierra : 1 %</p> <p>Sociedad vía impuestos : 13 %</p>

CUADRO 1. EJEMPLOS DE REPARTICIÓN DEL VALOR AGREGADO EN GRANDES EMPRESAS AGRICOLAS EN DIFERENTES PAÍSES. FUENTES : JAUBERTIE ET AL. 2010; COCHET ET AL. (2011); ROY (2013); JAHEL (2014-A)

Cuando se compara la producción neta de valor agregado por hectárea de estas grandes empresas con la que permite la pequeña producción familiar en las mismas regiones, vemos que esta última permite emplear muchas más personas por hectárea cultivada, y produce mucha más riqueza neta por hectárea. Así, por ejemplo, en Perú, la pequeña producción campesina del valle del Chira da trabajo a cerca de 2 activos por hectárea, mientras la gran producción,

incluyendo la transformación agroindustrial de la caña, emplea un trabajador para 46 ha (Roy, 2013). Lo mismo ocurre en Nicaragua, en la región de Chinandega, donde la producción campesina emplea de 4 a 20 veces más personas por hectárea que la gran empresa azucarera (Jahel, 2014). La repartición de esta riqueza es muy diferente de lo que es en los casos de empresas grandes: en las unidades campesinas no mecanizadas, suele ser más del 90 % del valor agregado lo que remunera a los trabajadores.

Podemos concluir de estas cifras que ¡no existe ninguna correspondencia mecánica entre el desarrollo agrícola y social y las ganancias que obtienen las grandes empresas privadas! Es una conclusión que tendremos que guardar en mente al discutir más adelante las posibles vías de desarrollo para Nicaragua.

Las lecciones que sacamos del examen de muchas experiencias internacionales de inversiones privadas grandes son importantes para la discusión que nos interesa aquí.

En primer lugar, el éxito de los grandes inversionistas privados viene a menudo de su capacidad de apropiarse de las “rentas” de todo tipo, de la tierra, naturales, provenientes de políticas públicas, etc. Es otra forma de expresar lo que descubrimos en el análisis de la repartición del valor agregado.

En segundo lugar, hemos podido constatar que lo que se negocia al inicio en los contratos no tiene necesariamente mucho que ver con el volumen final de la inversión. Lo que buscan los inversionistas es abrirse el camino para la mayor apropiación de riquezas posible. Después, desarrollarán o no, en función de las oportunidades y de sus capacidades, los proyectos que enunciaron al inicio en el momento de firmar el contrato. Por esta razón, son muy pocos los contratos que prevén penalidades importantes al no cumplir con las actividades inicialmente previstas.

En tercer lugar, nos dimos cuenta de que era preferible para el inversionista no adquirir la propiedad de las tierras y obtenerlas en concesión de larga duración. Es políticamente más aceptable, y mucho menos costoso. El mismo Banco Mundial recomienda a los países firmar contratos de concesión de muchos años en lugar de vender las tierras. No impide que se den los mismos procesos de apropiación de riquezas, pero no da la impresión de renunciar a la soberanía nacional.

CONTEXTUALIZANDO ESTOS ANÁLISIS EN EL CASO DEL CANAL

Intentemos ahora utilizar estas herramientas para visualizar cómo podría repartirse el Valor Agregado esperado del canal y de sus sub-proyectos. Tendremos que limitarnos a una aproximación gruesa del orden de magnitud de las variables. No se sabe cuáles son los proyectos que se llevarán a cabo y cuáles no. Tampoco tenemos idea del peso relativo de cada

uno de ellos: el canal en sí, los puertos de aguas profundas, el oleoducto, el canal seco, las zonas francas, el aeropuerto internacional, los proyectos turísticos y otros.

Resulta imposible en estas condiciones hacer una evaluación económica verdadera. No podemos conocer el valor total del valor agregado que será producido. Lo único que podemos intentar es prever cómo se repartirá una gran parte del valor agregado entre los inversionistas privados⁴, el Estado, y los trabajadores nicaragüenses.

El retorno anual que sería aceptable para el inversionista privado, para una inversión total de 40.000 millones de USD. Los fondos de inversión de riesgo aspiran a tener en general por lo menos un retorno mínimo de 15% anual.⁵ El retorno esperado para la empresa inversionista sería por lo tanto de 6.000 millones de dólares por año.

El pago al Estado de Nicaragua por la concesión. El monto máximo ha sido fijado a 10 millones de dólares por año.

El monto de los salarios y cobertura social pagados a los trabajadores nicaragüenses. Si aceptamos la cifra (alta) de 200.000 trabajadores, enunciada en diferentes documentos de la Comisión del Canal, y si tomamos como referencia el costo global anual de un trabajador en Nicaragua (con un salario de C\$5.500 por mes, más 46% para prestaciones sociales y treceavo mes, lo que da un costo anual total de US\$3.700), llegamos a un monto global para los trabajadores de unos 741 millones de dólares.

Las actividades que corresponden a la concesión están exentas del pago de impuestos. Por lo tanto, la parte del valor agregado que iría a la colectividad a través de impuestos es cero.

La repartición del valor agregado parcial⁶ sería la siguiente (cuadro 2):

⁴ Quien firmó el contrato de concesión es la sociedad anónima EDGISA (Empresa Desarrolladora de Grandes Inversiones SA), constituida según las leyes de Nicaragua. No se ha publicado quiénes son los accionistas, pero se supone que hay tanto inversionistas nicaragüenses como empresas chinas, entre las cuales la empresa china HKND domiciliada en las Islas Caimán, que ha tenido un lugar importante en toda la comunicación en torno al canal.

⁵ Estimación basada en conservaciones con grandes inversionistas e informaciones publicadas por Fondos de este tipo. La tasa interna de retorno (TIR), que había sido calculada para el proyecto canal de la administración del presidente Bolaños era de 22%.

⁶ Para tener un valor completo, habría que añadir los salarios de los trabajadores no nicaragüenses, pero éstos no nos interesan si queremos evaluar el interés para el país.

en millones de USD por año	Valor agregado	Porcentaje
Inversionista (privado, chino – nicaragüense ?)	6 000	88,9 %
Estado (pago derechos concesión)	10	0,15 %
Trabajadores nicaragüenses	741	11 %
Impuestos	0	0 %
Otro	No estimado	No estimado
TOTAL	6 751	100 %

CUADRO 2. APROXIMACIÓN DE LA REPARTICIÓN DEL VALOR AGREGADO ESPERADO CON EL CANAL. (ELABORACIÓN PROPIA)

Estos cálculos no incluyen la hipótesis de cesión progresiva de las acciones al Estado de Nicaragua, y tampoco toman en cuenta la distribución en el tiempo de las inversiones, de los costos y de los ingresos. Es una presentación muy simplificada, no es una evaluación económica. Sin embargo, sirve para hacernos una idea de los montos que están en juego y de quiénes serán los principales beneficiarios.

Se podrían hacer otras estimaciones, con exigencias menores de retorno sobre el capital invertido, con menos trabajadores empleados en el canal y en los sub-proyectos, etc. Lo importante es tomar conciencia de que la mayor parte de los beneficios irán al «inversionista» privado. No encontramos en la documentación que revisamos ninguna indicación de obligaciones para el beneficiario de la concesión de volver a invertir estos montos considerables en el país.

Con estos órdenes de magnitud, podemos preguntarnos si la construcción del canal, con este tipo de montaje institucional «público-privado», es susceptible o no de servir de base al desarrollo del país. Las disposiciones legales que permiten al «inversionista» solicitar y obtener la expropiación de todo terreno que considera necesario para la realización de los proyectos y sub-proyectos ligados con el canal abren las puertas a procesos de desposesión y captura de rentas y de riquezas naturales. Podemos anticipar que las tensiones y contradicciones entre intereses privados e intereses públicos serán fuertes. La inversión anunciada es considerable, del mismo orden de magnitud que la construcción de la mega represa de las Tres Gargantas, en China, un proyecto público y prioritario para este inmenso país. En estas condiciones, es difícil imaginar que las exigencias de retorno sobre la inversión de parte de los inversionistas privados en el caso del canal inter-oceánico de Nicaragua no entrarán en conflicto con el interés nacional.

¿QUÉ VÍAS DE DESARROLLO PODRÍA SEGUIR NICARAGUA EN EL MEDIANO PLAZO?

En 2001, en el marco de una consultoría realizada para la Comisión Europea y el Gobierno de Nicaragua, exploramos diferentes vías posibles de desarrollo para Nicaragua (Merlet, 2001). Entonces describimos tres posibles escenarios, o modelos, que tiene sentido retomar ahora:

- # 1 Integración sin protección al mercado mundial, o sea, *el «business as usual»*.
- # 2. La vía del canal inter-oceánico.
- # 3 Desarrollo agrícola endógeno, como base del crecimiento económico.

INTEGRACIÓN SIN PROTECCIÓN AL MERCADO MUNDIAL

En este primer escenario, que corresponde a la continuación de la situación actual, el bajo costo de la fuerza de trabajo constituye la principal ventaja comparativa del país. Las maquilas permiten aprovecharla. También se desarrollan las migraciones de trabajadores hacia fuera, los que traen importantes remesas que dinamizan la economía nacional. Lógicamente, en estas condiciones, la demanda en el mercado interno es baja. La competición desigual entre los sistemas agropecuarios nacionales mal equipados y con acceso limitado a la tierra, y los productores agrícolas nacionales o de otros países, que disponen de mucha tierra y mucha maquinaria, conduce a un proceso de pauperización permanente de los productores pequeños. Esto a su vez provoca: la ampliación de la frontera agrícola, mientras sea posible, el éxodo rural, y la concentración de recursos por grandes productores y empresas multinacionales.

Los problemas ambientales que este escenario genera, la dependencia creciente de alimentos importados, la tecnología moderna, y los insumos energéticos importados, vuelven difícilmente sostenible la perpetuación del modelo de integración sin protección frente al mercado mundial.

En Nicaragua, las políticas gubernamentales de los últimos años han logrado atenuar los efectos devastadores de estas tendencias con las importantes ayudas que ha proporcionado Venezuela. Los informes nacionales e internacionales muestran que el impacto sobre la pobreza ha sido real, comprobado por el aumento de la popularidad del gobierno.

En este escenario, son los grupos económicos más fuertes quienes intermedian con los actores del mercado mundial. La paz social depende, en gran medida, de la posibilidad de compensar los procesos de aumento de las desigualdades y el crecimiento de la pobreza con la distribución de subsidios masivos a los más pobres. Esto no implica que los subsidios reales acordados a los sectores económicos más potentes sean muy importantes: en muchos países son muchas veces superiores a los que se atribuyen a los pobres.

En la situación actual en Nicaragua, el riesgo de que las ayudas provenientes de Venezuela se terminen, o bajen de forma significativa, exigía introducir cambios. La opción tomada por el

Gobierno de la construcción del Gran Canal y del desarrollo de éste, o de otros proyectos adjuntos, demuestra que el modelo de integración al mercado mundial implementado hasta ahora ha llegado a sus límites.

DESARROLLO A PARTIR DE UNA «RENTA» NATURAL. LA VÍA DEL CANAL

Muchos países confrontados a situaciones parecidas han decidido aprovechar las riquezas naturales con las cuales cuentan. La disponibilidad de petróleo, de oro, o de otros minerales, de agua dulce, de bosques, de recursos potencialmente turísticos, o una ubicación geográfica excepcional, permiten iniciar un proceso de desarrollo de la industria, o de los servicios. Lo mismo pasa con las tierras agrícolas que se consideran insuficientemente utilizadas. Cuando los países no tienen la posibilidad de explotar de inmediato estos recursos por su propia cuenta, los dan en concesión a grandes empresas internacionales. Es lo que vemos con el desarrollo pujante de la minería y las cesiones de millones de hectáreas agrícolas durante las últimas décadas.

Hemos explicado que las modalidades de repartición del valor agregado entre los actores económicos pueden hacer que este proceso de entrega de riquezas naturales se transforme en un proceso de acumulación primitiva a favor de grandes empresas. Por lo tanto, es esencial poder descubrir quiénes estarán en capacidad de captar las rentas. Los dos escenarios de un canal construido por el país, y de un canal construido y manejado por concesionarios privados, incluso si se contempla una retrocesión progresiva, son desde esta perspectiva muy diferentes. De esta redistribución de la renta dependerá la constitución o no de un mercado interno, o dicho de otra manera, la existencia o no de importantes efectos inducidos de las operaciones ligadas a los proyectos de la concesión canalera.

En este escenario, el riesgo de considerar a las dinámicas rurales como secundarias es obvio. La mayor disponibilidad en divisas llevará a una utilización masiva de tecnología moderna importada, que sustituirá mano de obra. Sin intervenciones en los mercados de tierra, aumentará la polarización del acceso a la tierra; y crecerá el tamaño de las unidades de producción agrícola fuertemente integradas al mercado, concentrándose las tierras en rubros menos intensivos en trabajo. Podrían darse, a nivel local, fenómenos contrarios de consolidación de ciertas capas de productores de perecederos para abastecer a los centros urbanos, pero difícilmente éstos lograrán tener un impacto nacional sobre la optimización del uso de las tierras.

Los problemas de los pequeños productores por cuenta propia, aún cuando en los discursos se promoció la agroecología, se harán cada vez más serios. Las organizaciones de productores difícilmente podrán contrarrestar estas tendencias, al no ser vistas como actores importantes

en el proceso de desarrollo del país, el cual se focaliza en la creación de empleos no agrícolas en relación con la construcción del canal, o de las otras obras, y en el desarrollo de zonas francas.

DESARROLLO AGRÍCOLA ENDÓGENO COMO BASE DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO. ¿LA VÍA OLVIDADA?

Ni los países continentales de Europa del Oeste, ni los Estados Unidos, ni China, han seguido las dos vías anteriores. Han construido su desarrollo sobre la base de un desarrollo agrícola endógeno y de un mercado interno propio. A nivel agrícola, ha sido a partir de la producción familiar a pequeña escala que se desarrolló lo que los historiadores agrarios han llamado la «vía campesina» del desarrollo del capitalismo, en oposición con la «vía Junker» que existía en Europa oriental.

Este escenario implica un libre mercado, entre actores con productividades de trabajo similares, pero exige una protección aduanera en caso de competición con otras unidades mucho mejor equipadas, o dotadas con tierras. Implica la construcción de políticas públicas para que los mercados de la fuerza de trabajo, de la tierra, y del capital funcionen para el bien de todos. En estas condiciones, se pudo valorizar el potencial de la pequeña producción familiar, que tiene ingresos suficientes y se moderniza. En el caso de Nicaragua, la alta disponibilidad de tierra agrícola por habitante constituye un factor muy favorable para el tercer escenario. De hecho, los productores campesinos constituyen la principal riqueza del país. Pero las condiciones bajo las cuales ellos han sido incorporados a la economía nacional no han permitido que este potencial se exprese. En lugar de ser valorizados, como en los escenarios anteriores, como mano de obra barata, pueden transformarse en la palanca principal del desarrollo nacional.⁷

Este escenario es, lógicamente, el del desarrollo de una mayor seguridad alimentaria, basada en primer lugar sobre los hogares rurales, de la reducción de la factura alimentaria del país, y de políticas de soberanía alimentaria. Implica favorecer tecnologías que no desplazan mano de obra, si no existen empleos productivos fuera del agro. Necesita de una investigación agronómica que se apoye en los conocimientos de los productores. Pero más que todo, requiere el desarrollo de organizaciones de productores fuertes, gremiales y cooperativas, para orientar y aplicar las políticas agrícolas, y organizar las cadenas productivas de tal forma que el valor agregado no esté acaparado por una minoría.

⁷ Lo que logró hacer China con la reforma agraria y la des-colectivización ha sido aprovechar el potencial de su campesinado para construir su proceso de industrialización. Vale subrayar que construir el desarrollo sobre la base de la agricultura campesina no excluye procesos de explotación y de redistribución del valor agregado, que estos productores crean, hacia otros sectores.

CONCLUSIONES

De todo lo anterior, se destacan conclusiones en el campo de la economía que nos parece importante discutir ampliamente, independientemente de todos los otros aspectos que haya que examinar en torno al proyecto del Gran Canal a nivel ecológico, legal, y técnico, que no tocamos aquí.

Asociar la construcción del canal, escenario 2, con el escenario 1 del *business as usual*, parece ser una evolución muy probable, en la correlación de fuerzas actuales. Incrementaría los efectos negativos de este último. Incluso si el Gobierno lograra obtener suficientes recursos a partir de la concesión canalera, lo que no es nada seguro, combinar una economía a favor de los grandes empresarios con subsidios para los pobres no ha llevado nunca a un desarrollo sostenible.

Por lo tanto, la discusión sobre vías de desarrollo rural sostenible y auto-centrado tiene que reactivarse, incluso si el Canal llega a construirse. El tema del acceso a la tierra ha desaparecido de la agenda nacional. Tendría que volver a ponerse al orden del día, a través de políticas que busquen regular el tamaño de las unidades de producción agrícolas (intervención en los mercados, etc.).

Hemos visto que inversión no implica necesariamente desarrollo. La privatización de bienes comunes, aún siendo por un tiempo determinado, tiene fuertes implicaciones en las evoluciones sociales y económicas. En estas condiciones, considerando los grandes desafíos que existen, y las consecuencias irreversibles de las decisiones que se están tomando, es indispensable ir más allá de los discursos, de los mitos. Nos parece que cada sub-proyecto debería ser estudiado por separado, tal como lo hace cualquier empresario, pero desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, y no solamente desde el punto de vista de los inversionistas.

Existen metodologías para hacer estos ejercicios, por ejemplo, los llamados «método de los precios de referencia», o «análisis costos beneficios», desarrollados por el Banco Mundial, y el «método de los efectos», desarrollado principalmente por economistas franceses en los años 70. Hoy, las grandes empresas de consultores internacionales y el Banco Mundial han abandonado prácticamente este tipo de análisis, para reemplazarlos por estudios de evaluación ex ante de los daños que podrían generar los proyectos. Lo que buscan ahora se limita a reducir estos daños, y a introducir compensaciones para las personas afectadas. Estos enfoques se disfrazan de respeto a los derechos humanos, de respeto a la naturaleza, pero en realidad consagran la idea de que lo que es bueno para una gran empresa es bueno para todos. Renuncian a documentar vías alternativas a los proyectos que presentan las empresas más fuertes. En estas condiciones, confiar en las más reconocidas empresas internacionales de

consultoría para evaluar la factibilidad y el interés para el país de proyectos de impacto nacional, sería irresponsable.

Es imprescindible desarrollar análisis que busquen evaluar las inversiones desde el punto de vista de la población entera del país. No basta disponer de los métodos para hacerlos. Se tendrá que publicar las informaciones de la manera más transparente posible, incluso la que supuestamente podría estar protegida por el secreto que reivindican las «empresas privadas». Las discusiones de los diferentes análisis deberán involucrar a la mayor cantidad posible de organismos de la sociedad civil. Debería ser una responsabilidad del Estado velar para que estos organismos se formen en estos campos para poder formular sus propias opiniones, de manera libre e informada. Un proyecto de esta amplitud difícilmente podrá ser orientado hacia el bienestar de todos si no se invierte suficiente esfuerzos y recursos en estos procesos.

FUENTES UTILIZADAS

Merlet, Michel. (2001) Acceso a la tierra, estructura agraria, mercados y origen de la pobreza en Nicaragua. IRAM; RESAL, Comisión Europea. 76 p.

Jaubertie, Clément; Pardon, Lénaïc; Cochet, Hubert; Levesque, Robert. (2010) Ukraine: une approche comparée des dynamiques et performances économiques des structures agricoles. NESE # 34, dic. 2010, p. 37-55. CEP. Ministerio de Agricultura, Francia.

Cochet, Hubert; Merlet, Michel. (2011) Land grabbing and share of the value added in agricultural processes. A new look at the distribution of land revenues. International Conference “Global Land Grabbing” 6-8 April 2011, Future Agricultures Consortium, Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex, Brighton, UK.
http://www.agter.org/bdf/en/corpus_chemin/fiche-chemin-286.html

Merlet, Michel. (2012) Accaparement foncier à l'échelle mondiale et devenir de la petite paysannerie. Communication à l'Académie d'Agriculture de France. Séance du 13 juin 2012. Agrobusiness et petite paysannerie : concurrences et complémentarités. Publié dans les comptes rendus de l'Académie d'Agriculture. Vol 98 # 3. Nov. 2012. (versión en castellano : El acaparamiento de tierras a escala mundial y el devenir de los pequeños campesinos http://www.agter.org/bdf/es/corpus_chemin/fiche-chemin-367.html)

Merlet, Michel. (2013) Las inversiones en la agricultura, ¿Peligro u oportunidad para los pequeños productores y para la humanidad? AGTER, Coordinación Sur, Comisión Agricultura y Alimentación (C2A). http://www.agter.org/bdf/es/corpus_chemin/fiche-chemin-228.html

Roy, Averill. (2013) Analyse socio-économique comparée de différents secteurs de production agricole dans la vallée du Chira, Pérou. AGTER, IEDES. Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. 91 p. + anexos

Roy, Averill. (2014) Producción de agro-combustibles en el departamento de Piura (Perú): proyectos agrícolas modernos menos eficientes que la agricultura familiar. AGTER. 7 p.

Jahel, Camille. (2014-a) Concentration des ressources et mutations du système agraire dans une zone historiquement agro-exportatrice du Nicaragua. Chinandega. AGTER, AgroParisTech. 124 p. + anexos

Jahel, Camille. (2014-b) Analyse des mutations agraires engendrées par l'implantation et la croissance d'une entreprise sucrière multinationale au nord du Nicaragua 11 p.