

**ESTRATEGIAS GLOBALES Y VINCULOS
LOCALES: EL CASO DE LA INDUSTRIA
NORTEAMERICANA DE ENVASADO
DE CARNE**

Lourdes Gouveia

Departamento de Sociología y Antropología
Universidad de Nebraska-Omaha

Introducción

A su nivel más fundamental, la globalización económica supone un cambio radical de las estrategias de acumulación de capital destinadas a resolver la crisis del mundo capitalista que se inició a finales de los sesenta. Se supone la movilidad del capital hacia un mercado internacional de dinero, bienes y trabajo, sin restricción alguna por motivos de fronteras geográficas. Más importante es para los científicos sociales la idea de que la globalización sostenida se basa en el poder desproporcionado —frente a otros grupos de capital, a los grupos subordinados y al Estado— que obtienen automáticamente los agentes del capital global en virtud de su reciente movilidad y de la ampliación del campo de inversiones.

Sin embargo, en cuanto estrategia de acumulación, la globalización del capital concentrado en sectores económicos específicos es desigual, y su éxito está lejos de ser seguro. Además, al igual que sucedió con los esquemas de acumulación identificados con la “era fordista” tras la segunda Guerra Mundial, la globalización contiene el germen de su propia destrucción¹. Es no-

¹ Se ha escrito mucho acerca de la crisis del fordismo. Véase, por ejemplo, en Lipietz (1987) un análisis de la crisis del fordismo y de la globalización en general. Véanse los sugerentes artículos de Harriet Friedman (1982) y Kenney y cols. (1989), donde pueden encontrarse análisis específicos sobre los sectores agrario y alimentario.

tabilísima la contradicción entre una estrategia global de mercado para superar restricciones nacionales económicas y legislativas y el establecimiento de lo que McMichael y Myhre (1991) denominan “relación salarial global”. La tendencia actual a un precio medio mundial (consiguentemente, menor) del trabajo y el creciente desequilibrio de poder entre los trabajadores y las empresas representan el andamiaje que sustenta hoy gran parte de la acumulación global de capital. Se genera así inevitablemente una dura competencia entre los productores por los ingresos decrecientes de consumidores con salarios relativamente altos. Pero la némesis de la globalización no está simplemente en sus contradicciones económicas. Políticamente, es una estrategia muy discutida, tanto a nivel nacional como local. Abundan los ejemplos: los agricultores de la CE que protestan contra la propuesta del GATT de supresión de las subvenciones agrarias; los trabajadores mexicanos y norteamericanos y los grupos ecológistas que se oponen al Tratado Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA); los empobrecidos venezolanos que se movilizan contra las políticas de ajuste dictadas por el FMI, o las comunidades rurales norteamericanas que se resisten al traslado a su territorio de fábricas de envasado de carne que importan mano de obra.

Al revelarse las contradicciones de la estrategia global, se plantean nuevas demandas a las administraciones centrales y locales, ya debilitadas. Estas demandas son de carácter económico y natural. En el aspecto económico, se pide a las administraciones públicas que financien los esfuerzos de internacionalización mediante diversos mecanismos directos e indirectos que, cada vez más, funcionan a nivel local y que abarcan desde las reducciones fiscales hasta las formas de promoción de las exportaciones mediante la creación de oficinas comerciales estatales o de líneas presupuestarias para la comercialización a escala mundial de productos agroindustriales. Recuérdese al respecto la cancelación, en la ley agraria de 1990, de un crédito anual de 10-13 millones de dólares a la Federación Norteamericana de Exporta-

dores de Carne (USMEF) para promover exportaciones a 50 países. En cambio, el Estado de Nebraska acaba de crear la Oficina de Comercio e Inversión Internacional (OITI) para ayudar a “las empresas de Nebraska a entrar en mercados internacionales” y también a aquellas empresas “interesadas en formar sociedades conjuntas y en la inversión internacional” (NDN, 1992).

Aunque debilitadas, las naciones-Estado continúan siendo protagonistas importantes de la creación de nuevas estructuras reguladoras, como el NAFTA, y de la reorganización de las ya existentes con el fin de atender a las demandas de la economía global. Además, los Estados (y las entidades locales) siguen representando un papel importante en la articulación de ideologías económicas consonantes con el nuevo clima económico.

Una forma de observar empíricamente las contradicciones económicas y políticas causadas por el proceso de globalización consiste en examinar un sector alimentario concreto y los principales agentes económicos y políticos que se abren paso en él. En este artículo examinamos el proceso, relativamente reciente, de internacionalización del sector ganadero y, más concretamente, de las empresas cárnica, que son agentes claves de este proceso.

El artículo se divide en dos partes. En la primera se reseña brevemente la historia de la internacionalización de la industria norteamericana de envasado de carne (más concretamente, de carne de vacuno) y se examinan las oportunidades que ofrece a esta industria la economía global emergente. Creo que esas oportunidades varían ampliamente según las características e historias de las grandes empresas transformadoras, que se ven constreñidas por complejos y, con frecuencia, contradictorios factores sociales, económicos, políticos y culturales. En la segunda parte del artículo se analiza cómo los grupos alimentarios, y en particular las empresas de productos cárnico, continúan dependiendo de las administraciones centrales, y cada vez más de las locales, para resolver las crisis de acumulación. La argumentación básica de esta parte es que la globalización ha implicado

una bifurcación de las actividades reguladoras y de la elaboración de la política. Por una parte, la elaboración de la política económica transnacional se ha desplazado hacia entidades como la CE, el FMI, el GATT y el NAFTA. Por otra, especialmente en un país tan descentralizado como Estados Unidos, la elaboración de la política interior se ha desplazado hacia las administraciones locales (Johnson y cols., 1989). Opino que estas últimas entidades están apoyando parcialmente, y a la vez legitimando políticamente, las estrategias de acumulación global de empresas agroindustriales localizadas en su territorio. Creo que es precisamente en este contexto de la dinámica social local donde se construye en definitiva una relación salarial global.

Los datos para esta última sección proceden principalmente de un proyecto de investigación en marcha el que se estudia la influencia de IBP Inc.² (probablemente, la mayor empresa mundial de carne de vacuno y porcino) en el Estado de Nebraska y en particular en la comunidad rural de Lexington. Lexington se halla situada en el condado de Dawson, Nebraska, y en el censo de noviembre de 1990, su población ascendía a 6.601 habitantes. IBP abrió ahí una nueva factoría en noviembre de 1990. Esta da hoy empleo a más de 2.000 trabajadores y trata 4.000 cabezas de ganado por día. Antes de abrirse la factoría, sólo el 4,9 por 100 de los residentes de Lexington eran hispanos. Dos años más tarde, después de la apertura, más de la mitad de la plantilla son hispanos, principalmente mexicanos y otros inmigrantes latinoamericanos recién llegados. Según algunas estimaciones, la población latinoamericana actual de Lexington ronda el 40 por 10. Para Lexington, comunidad relativamente aislada de las Grandes Llanuras, la globalización se ha convertido en realidad en dos breves años, gracias a las singulares necesidades de mano de obra de IBP.

² Forma parte de un proyecto en colaboración con Donald D. Stull, de la Universidad de Kansas, y Michael Broadway, de SUNY-Geneseo.

PARTE I: La internacionalización de la industria norteamericana de envasado de carne: de las empresas multinacionales a las globales

1. El comienzo de la globalización

Es muy posible que un novillo criado en un rancho de Wyoming pueda, no sólo proveer de filetes la mesa de un hombre de negocios neoyorquino, sino que además su piel puede reaparecer como ... materia prima para las maletas que llevará consigo en su viaje turístico alrededor del mundo o para la silla de montar que ve en una película del Oeste cuando se detiene en Hong Kong durante su viaje (Swift and Co., 1937: 84).

La cita anterior, tomada de una historia abreviada del envasado de carne en 1937, da una idea del sector ganadero norteamericano, que por entonces estaba confinado fundamentalmente al territorio nacional. En realidad, Estados Unidos era un gran exportador de carne ya al comienzo de siglo. Los “Cuatro Grandes” del momento, Armour, Morris, Swift Hammond y S&S, dominaban el mercado nacional y controlaban el comercio internacional. Cuando apareció Argentina como gran competidor, los grandes envasadores trasladaron rápidamente una parte sustancial de sus operaciones a este país sudamericano. En 1911, los envasadores norteamericanos obtenían de Argentina la mayor parte de sus productos refrigerados, y una alta proporción de la carne de vacuno congelada, mientras se desplomaban las exportaciones de carne procedente de Estados Unidos (Yeager, 1981). Pero estos primeros envasadores multinacionales, de forma muy parecida a lo sucedido con United Fruit, se limitaban en el fondo a extraer una mercancía obtenida mediante formas locales de producción, para comercializarla a continuación en un mercado internacional relativamente limitado. La fuerza impulsora de esta clase de inversión era el deseo de acceder a pro-

ductos y mercados que, a causa de las condiciones físicas o del mercado, eran inaccesibles desde dentro del país de origen. Sin embargo, no es totalmente ajustado, al menos en este caso, sugerir, como algunos autores han hecho, que ese tipo de inversión más bien complementaba que sustituía la producción interior. Al contrario de lo que ocurría con los plátanos, la carne de vacuno era una mercancía primordial para la agricultura norteamericana y, aun interviniendo otros factores, parece seguro que las exportaciones norteamericanas sufrieron con el traslado de los Cuatro Grandes a Argentina. Según veremos más adelante, esta relación competitiva entre la inversión nacional y la extranjera de los envasadores norteamericanos de carne, limitada a comienzos de siglo, es uno de los elementos que definen la era global.

A pesar de estas tempranas salidas de los envasadores norteamericanos al mercado mundial, el sector ganadero de Estados Unidos y de otras partes mantuvo hasta hace bastante poco una fuerte orientación interior (Friedmann y McMichael, 1989). Su transnacionalización se ha producido primordialmente a través de la transformación de los cultivos para piensos en consumos intermedios industriales tratados y comercializados a escala mundial por las grandes empresas cerealistas, como Cargill y ConAgra (Friedmann, 1991). No obstante, en la década de 1980 la industria cárnica norteamericana experimentó una nueva ola de concentración que, dado el clima económico global de esa época, no eliminó la competencia entre envasadores, pero la limitó a un ámbito menor, a tres empresas gigantes. Fue esta última versión de la competencia la que lanzó con toda la fuerza la industria a la economía global.

En la década de 1950, los cambios tecnológicos y administrativos, tales como los camiones frigoríficos, las grandes cadenas de tiendas al por menor con sus propias instalaciones de almacenaje y un nuevo sistema federal de calificación, facilitaron la descentralización geográfica del envasado de carne. Al principio, la descentralización permitió la entrada en la industria de un

nuevo conjunto de pequeños envasadores que desafiaron, según acabamos de decir, el poder oligopolístico de los “Cuatro Grandes”. A finales de la década de 1950 y principios de la de 1960, esos cuatro envasadores controlaban menos del 20 por 100 del mercado de carne fresca, frente al 70 % de principios de siglo. Sin embargo, esta nueva ronda de competencia, agravada por los altos salarios negociados con los sindicatos y por la contracción de la demanda interior e internacional, redujo drásticamente los beneficios y terminó por llevar a la situación actual de concentración, en la que “Tres Grandes” (IBP, ConAgra y Cargill-Excel) controlan más del 70 por 100 del mercado (Krebs, 1990).

Curiosamente, el camino hacia la nueva concentración de envasadores se basó, sobre todo, en los métodos pioneros de producción de IBP. Tuvo una importancia particular su desarrollo de la carne de vacuno enlatada (cortes de carne de segunda clase envasados al vacío), con lo que consiguió un mayor grado de uniformidad del producto y una reducción de los costes de transporte. IBP fue una de las empresas relativamente pequeñas que aprovechó la ventaja de la apertura del mercado resultante de la descentralización industrial y del debilitamiento de los “Cuatro Grandes”. Inició sus actividades en 1961 en una zona rural próxima a Denison, Iowa. Allí construyó la primera de una nueva serie de grandes factorías que han sido desde la década de 1980 banderas de esta industria. IBP sitúa sus factorías cerca de los proveedores de ganado y lejos de las fortalezas sindicales urbanas, que exigen altos salarios y en las que tradicionalmente había estado localizada la industria. La empresa fue asimismo una de las primeras en “modernizar” sus operaciones librándose de la necesidad de contar con trabajadores cualificados con salarios elevados, como los cortadores especializados (IBP, 1987). Para ello fraccionó al máximo las tareas, con lo cual pudo llegar a clientes antes inaccesibles entre los trabajadores no cualificados.

A finales del decenio de 1970, la descentralización había alcanzado su punto álgido, cuando los principales envasadores

trasladaron sus actividades a localidades rurales relativamente aisladas. Los grandes envasadores siguieron el camino de IBP, modificando el proceso de producción y alterando radicalmente el antiguo equilibrio en las relaciones laborales (Broadway, 1992). Se erosionaron así los contratos tipo sindicales, logrados por los trabajadores industriales, y los salarios descendieron en un 40 por 100 (Businessweek, 1983).

El nuevo nivel de consolidación industrial se logró en gran parte a través de la ola de fusiones y adquisiciones durante la década de 1980. La importancia de esta nueva ola consiste en que, mediante su unión con envasadores especializados ya establecidos, las grandes empresas cerealistas, como Cargill y ConAgra, adquirieron un nuevo grado de control sobre la transnacionalización de todo el complejo ganadero. ConAgra adquirió un gigante emergente, Monfort, en 1987 y dos de los antiguos "Cuatro Grandes", Swift y Armour. Cargill, el mayor comerciante mundial en cereales, adquirió en 1979 Excel (conocida entonces como MBPXL). Solamente IBP no se fusionó con otra gran empresa cerealista siendo, en cambio, comprada por Occidental Petroleum en 1981, la cual ofreció recientemente, en 1991, todas sus acciones a los accionistas de IBP. El hecho de que IBP fuera el único de los "Tres Grandes" que no se fusionó con una empresa cerealista importante indica la existencia de posibles diferencias de capacidad en los envasadores en la utilización de estrategias globales de acumulación.

2. Estrategias globales de los "Tres Grandes": más allá de la reestructuración interior

Nos aguarda una época en la que la carne puesta encima de las mesas de los consumidores habrá sido desarrollada en Europa y América de Norte, criada en América Latina, alimentada con cereales de exportación... sacrificada según normas internacionales y consumida en las comunidades más alejadas de su punto de origen (Sanderson, 1986: 147).

A pesar de los impresionantes resultados de los nuevos gigantes del envasado de carne a consecuencia de la reorganización de su proceso de producción interior, la competencia entre los tres siguió siendo dura, mientras que los costes de producción continuaron aumentando fuertemente y la demanda de carnes rojas disminuía. Por ejemplo, en 1976 el consumo de carne de vacuno en EE.UU. era de 95 libras per cápita. Diez años después, el consumo era 20 libras menor, y desde entonces ha continuado disminuyendo (Johnson y cols., 1989). A principios de la década de 1990, el núcleo de las estrategias de reestructuración de la industria cárnica había abandonado la reorganización interior y elevado la participación en la economía global. Una medida informal de este nuevo interés por la internacionalización es la atención intensiva y creciente prestada por las publicaciones de la industria a este tema en los dos últimos años. Por ejemplo, en 1992 *Beef Today* y *Meat & Poultry*, dos de las revistas más importantes de la industria, publicaron sus primeros reportajes de portada sobre la globalización del envasado de carne y utilizaron en los titulares el término “global”³. La globalización y sus resultados muestran formas y niveles diferentes en cada una de esas empresas y son condicionados por sus diferencias de pasado organizativo y de inversión internacional. Según se ha señalado, IBP es la única de las tres grandes empresas cárnica que no forma parte de un gran grupo cerealista y alimentario. Su participación en la economía global la consigue a través del comercio, y actualmente es el mayor exportador norteamericano de carne y derivados de la misma, con destino principalmente al mercado japonés. IBP no tiene inversiones directas fuera de Es-

³ El artículo de *Beef Today* “U. S. Meat Companies Go International” se publicó en febrero de 1992; y los dos números de *Meat & Poultry* sobre “Global Meat Companies” se publicaron en marzo y abril de 1992. Prescindiendo de estas publicaciones, es interesante advertir que a principios de 1992 una de las principales publicaciones de la Asociación Nacional de Ganaderos, *Issues*, cambió su formato para incluir una sección sobre comercio internacional.

tados Unidos, y su presencia física internacional se limita a centros de servicios en Tokio y Londres (IBP, 1991). Indirectamente, por supuesto, ha contribuido a muchos cambios organizativos y tecnológicos de las dietas globales y de las relaciones de producción, que actualmente han sido internalizadas tanto por los países capitalistas avanzados como por los periféricos (Sanderson, 1986). Ahora bien, esta forma indirecta de participación en la economía global no resuelve necesariamente las restricciones de la empresa a la propia acumulación de capital. En última instancia, la globalización, tal como indica el pasaje antes citado de Sanderson, implica el aprovisionamiento exterior de consumos intermedios y la integración transnacional de subsectores por encima de las fronteras geográficas. IBP sacrifica ganado que ha cruzado en ambos sentidos esas fronteras. Y lo que es más importante, el aprovisionamiento global de IBP significa hoy el reclutamiento directo e indirecto de mano de obra en lugares como México y América Central, principalmente para atender las factorías de IBP localizadas en las Grandes Llanuras.

A diferencia de IBP, tanto ConAgra como Cargill tienen una larga historia de participación en el mercado mundial y de inversiones directas en los distintos subsectores del complejo ganadero. Actualmente, ConAgra, que también tiene su sede en Nebraska, es la mayor empresa mundial en productos cárnicos y la tercera en alimentación. Tiene instalaciones de transformación en toda Europa Occidental y ha llegado recientemente a acuerdos con Rusia para la distribución de sus líneas de alimentos congelados. Asimismo, ha adquirido la mayoría del capital de varias empresas cárnicas australianas, entre ellas la mayor empresa del país de piensos y productos cárnicos. La mayor parte de la carne de vacuno tratada en Australia está destinada al mercado japonés. Con ánimo de participar también en el mercado interior de IBP, ConAgra ha comenzado a enviar "cortes magros" a Estados Unidos (Effertz, 1992). La empresa Excel, de Cargill, que es la tercera empresa cárnic, también ha invertido recientemente en Australia con proyectos parecidos. Tiene instalaciones

cárnicas en 55 países, entre ellos una nueva planta en Japón y una factoría de envasado, recién ampliada, en México. Excel es el único de los tres envasadores que tiene instalaciones cárnicas en América Latina (Kay, 1992; ConAgra, 1991).

Las consecuencias de este cuadro divergente de empresas que operan en el mercado global son tremendas, y puede especularse indefinidamente sobre ellas. La forma de participación de IBP en la economía global parece ser la más próxima a las antiguas empresas mercantilistas y a las ya citadas de tipo Swift, prescindiendo de las inversiones extranjeras directas de esas antiguas multinacionales. El primer lugar en la clasificación de exportaciones ya no mide adecuadamente los resultados de una empresa en la economía mundial ni toda la fuerza en la industria. De hecho, el comercio de carne de vacuno es relativamente pequeño en comparación con el producto, y las exportaciones mundiales de la misma, aunque mayores de las de carne de aves y porcino, sólo representan alrededor del 9 por 100 de la producción total de vacuno (Sparks y Arnade, 1992). Por otra parte, ConAgra y Cargill son agentes integradores muy activos de los subsectores de piensos y de ganado por encima de las fronteras nacionales. Son empresas con una fuerte integración vertical que, especialmente en el caso de la primera de ellas, participan en todas las fases de producción y circulación indicadas por Sanderson en la cita hecha anteriormente: ConAgra produce piensos, fertilizantes y antibióticos para uso animal, cría gran parte de su ganado, y trata y comercializa carne de vacuno y derivados de la misma en todo el mundo. Además, ambas empresas intervienen en la producción de todas las formas de proteínas animales, mientras que IBP sólo opera en carnes rojas⁴. Finalmente, como segundo o tercer grupo mundial de alimentación, ConAgra tiene poder, y voluntad declarada, de acelerar la conversión de los

⁴ Véase el artículo de Heffernan y Constance en este volumen, en el que puede encontrarse una exposición más detallada sobre estas inversiones globales de los grupos alimentarios.

grandes productos agrarios, como la carne, en simples consumos intermedios para el mercado de alimentos con mayor valor añadido. Así, mientras que ConAgra está tratando de dejar el negocio poco rentable de las materias primas, IBP sigue comprometida con este mercado mundial contractivo (Kay, 1992). Es difícil no sacar en conclusión que tanto Cargill como ConAgra parecen mucho mejor situadas que IBP para practicar con éxito una estrategia global de acumulación. En su número de julio de 1992, *Meat & Poultry* publicó la clasificación de las 100 empresas principales de envasado de carne en Estados Unidos y Canadá ateniéndose a las ventas anuales, e IBP seguía de cerca a ConAgra (*Meat & Poultry*, 1992).

Un rápido repaso de los principales mercados mundiales en los que estas tres empresas esperan elevar su participación futura pone de manifiesto los límites que dichos mercados ponen actualmente a una estrategia de globalización y la capacidad de cada empresa para hacerles frente.

1. *La CE.* En 1989, Europa prohibió la importación de carnes norteamericanas de vacuno producidas con ayuda de hormonas, lo que supuso para Estados Unidos una pérdida de 100 millones de dólares en exportaciones. Con ello, acabó con las esperanzas —al menos hasta ahora— de empresas como IBP, que habían modernizado algunas de sus instalaciones para cumplir con las directivas de la CE sobre importación de carne. La factoría de Lexington, Nebraska, se construyó teniendo en cuenta esas especificaciones. Por su parte, ConAgra y Cargill optaron por obviar la prohibición invirtiendo en instalaciones y empresas conjuntas en la propia CE.

2. *Japón.* Japón es, con mucho, el mercado global de oro de los envasadores de carne, y ciertamente el principal objetivo, aunque actualmente esté en declive, de las exportaciones norteamericanas de carne (Ginzel, 1992). Cuenta con un gran número de consumidores con altos ingresos, y el consumo de carne de vacuno, que se triplicó en la década de 1980, está lejos de haber

alcanzado su punto álgido. Fue un mercado relativamente cerrado hasta la firma en 1988 de un convenio de liberalización dividido en dos fases. Japón había mantenido una política proteccionista con respecto a su sector ganadero nacional, compuesto por pequeñas explotaciones familiares. Pero la creciente demanda de carne de vacuno, que se situó muy por encima de la capacidad productiva nacional, y la incesante presión del Gobierno norteamericano y de grupos industriales condujeron a una apertura progresiva de este sector. Estados Unidos ha sobrepasado recientemente a Australia como gran exportador de carne de vacuno a Japón. Esta situación, sin embargo, no está garantizada a largo plazo, dada la volatilidad de la economía global (Ufke, 1992).

Como acabamos de decir, IBP figura como un gran exportador norteamericano de carne de vacuno a Japón. Recientemente, por ejemplo, firmó un contrato con Ito-Yokado, una gran cadena de venta al por menor con sede en Tokio, para exportar carne de vacuno congelada. No obstante, como ya hemos señalado, también los otros dos grandes envasadores exportan a Japón desde su sede australiana, y han empezado a transformar la carne de vacuno dentro del mismo Japón. Por otra parte, Japón acaba de abrir su mercado a Francia, y sin duda no por casualidad, ConAgra ha adquirido recientemente el 20 por 100 de IDEA, empresa de productos cárnicos establecida en Caen, Francia (M & P, 1991). Hay que considerar asimismo que las grandes factorías, como las de IBP, no están adaptadas necesariamente al tratamiento de cortes de alta calidad, que son los preferidos por el mercado japonés de alto poder adquisitivo. Esta preferencia ha dado lugar a la aparición de un nicho, no sólo para pequeños productores y transformadores ganaderos de Estados Unidos, sino también para la inversión japonesa en factorías norteamericanas de envasado. Un nuevo informe publicado por el Departamento de Agricultura muestra que la inversión japonesa en agroempresas norteamericanas, particularmente en el sector cárnico, ha aumentado drásticamente desde finales de la década de 1980. Según dicho informe, "la industria de carne de

vacuno se ha convertido en un ejemplo de integración vertical, criándose el ganado en ranchos o establos de propiedad japonesa y sacrificándose en factorías también de propiedad japonesa. En el transporte por mar, el 50 por 100 de la carne norteamericana de vacuno es embarcada en buques japoneses” (Bolling, 1992: 4). Las empresas japonesas son propietarias de 21 factorías de envasado de carne en nueve Estados norteamericanos. Algunas de esas factorías habían cerrado antes de su compra por los japoneses, por su incapacidad para hacer frente a la caída de la demanda y a la competencia de los Tres Grandes (Bolling, 1992). La diferencia entre estas pequeñas factorías de propiedad japonesa y otras como las de IBP son llamativas. La mano de obra de las factorías japonesas suele alcanzar un máximo de unos 200 trabajadores, el espacio de trabajo es generoso y el ritmo es menor, pues se da más importancia a la calidad que a la cantidad (Bjerklie, 1992).

Evidentemente, el japonés es un mercado global muy disputado, e incluso IBP se ha visto obligada a incrementar significativamente sus exportaciones. Además, el tratamiento de la carne de vacuno para su exportación a Japón ya no se limita a los países capitalistas avanzados. Pequeñas factorías de envasado de carne con sede en México empiezan a competir eficazmente con otras plantas de producción global. En palabras de un inversor con actividades en México, “las empresas japonesas compran materias primas a Estados Unidos, las envían al Sudeste asiático para su posterior tratamiento y las devuelven a Japón”. Actualmente, operando desde México, puede hacerse allí el tratamiento y exportar a Japón. La clave es, una vez más, que los salarios mexicanos son aún menores que los del Sudeste asiático y, por supuesto, que los de Estados Unidos (Nunes, 1992). De este mercado mexicano y del NAFTA vamos a ocuparnos a continuación.

3. *El NAFTA y el mercado mexicano.* No sin reservas, los grandes grupos cárnicos apoyaron formalmente el tratado y la decisión de conceder al Presidente Bush atribuciones de vía rá-

pida en sus negociaciones con México (Kelly y Nunes, 1991). Este tratado regional ilustra bien algunos de los límites y contradicciones de la estrategia global de acumulación. El NAFTA representa, al menos en parte, la respuesta defensiva de un Gobierno norteamericano que espera detener la incuestionable erosión de su hegemonía económica —evidente sobre todo en la aparición de bloques regionales más poderosos, como la CE.— América Latina sigue incluyéndose “en la esfera de influencia norteamericana”. Además, las devastadoras crisis económicas de los últimos años han hecho que esta parte del mundo sea particularmente receptiva a la política económica norteamericana para la región. Sin embargo, cada vez es más evidente que no es seguro que las ventajas de este tratado vayan a favorecer primordialmente, y ni siquiera significativamente, a Estados Unidos en su conjunto, aunque puedan hacerlo a determinados sectores, lugares y empresas. El sector ganadero es uno de los que, según los analistas industriales, se beneficiará del tratado (Elliot, 1992). Ahora bien, la Comisión de Comercio Internacional (ITC) pronostica únicamente ventajas a corto plazo para los criadores norteamericanos, al suprimirse los aranceles a la exportación de ganado mexicano. A largo plazo, tanto la Comisión como otros analistas de la industria mexicana y norteamericana, esperan que la mano de obra barata de México (la proporción de salarios Estados Unidos-Méjico en el sector de la transformación de alimentos es 14,7 a 1) acelerará el traslado de factorías de envasado de carne al sur de la frontera (CRA, 1992).

El Estado mexicano y sus aliados, en parte por falta de alternativas, tratan activamente de integrar a México en la economía global y de abandonar los objetivos nacionalistas del pasado. Los costes y beneficios de esta integración para los sectores agrario y alimentario mexicanos, y lo que es más importante, para las masas de pobres urbanos y rurales, son también poco claros. El Gobierno ha procurado eliminar con rapidez la estructura reguladora que, en teoría al menos, protegía a muchos agricultores y campesinos frente a la competencia internacional. Han sido im-

portantes sobre todo los recientes cambios del artículo 27 de la ley de reforma agraria de 1917, que prohibía la venta y arrendamiento de tierras redistribuidas. Esas tierras pueden ahora venderse en el mercado libre, y los inversores extranjeros pueden ser titulares de hasta el 49 por 100 de la tierra cultivable de una explotación agraria y del 100 por 100 de todos los demás activos asociados con esa explotación (Elliot, 1991). Algunos estudiosos del cambio agrario en México creen que la nueva ley está especialmente diseñada para ayudar a los ganaderos a ampliar sus operaciones en tierras cultivables previamente protegidas (Renard, 1992).

Esto, junto con el acceso a mano de obra barata, puede representar una clara invitación a los envasadores norteamericanos. La mano de obra y el ganado constituyen los mayores costes de producción de la industria cárnica, y ambos pueden obtenerse más baratos al Sur de la frontera. No obstante, el movimiento hacia el Sur ha sido lento hasta ahora, posiblemente debido a un conjunto de limitaciones políticas, económicas y físicas que aún han de superarse. Según se ha señalado, de los Tres Grandes, sólo Excel, de Cargill, ha abierto, y recientemente ampliado, una instalación cárnica en México. Entre tanto, las pequeñas factorías japonesas y mexicanas parecen mejor adaptadas para hacer frente a esas limitaciones.

Las contradicciones incorporadas al NAFTA y a otras salidas del mercado dejan al descubierto los límites de la estrategia de globalización practicada por la industria cárnica de Estados Unidos y por sus aliados dentro del Estado. Estos límites son en parte biofísicos. El agua, los piensos y el ganado de México, por ejemplo, son actualmente insuficientes para atender las necesidades de los gigantes norteamericanos del envasado de carne. Se dice con frecuencia que la globalización implica un nivel de cambio tecnológico y de homogeneización de los procesos de producción, dietas y consumos intermedios que permita a las empresas producir casi todas las cosas en casi todas las partes o, en palabras de Friedmann (1991), ser "espacialmente indiferen-

te". Sin embargo, la integración intrasectorial por encima de las fronteras nacionales en el sector agroalimentario tiende a ser limitada por esas barreras físicas más que, por ejemplo, en la industria electrónica. Aparte de la producción, el transporte de bienes como la carne, a no ser que esté congelada, plantea todavía problemas. El mercado japonés, por ejemplo, tiene preferencia por las carnes refrigeradas, no congeladas. Por otra parte, las barreras físicas, tal como hemos puesto de manifiesto con el caso de Nebraska, son sólo relativas en comparación con otras consideraciones económicas y políticas. Los agentes económicos y las fuerzas del mercado pueden a menudo dar facilidades para salvar esas barreras. De hecho, es una combinación de cambios tecnológicos recientes en las áreas de producción y transporte, junto con la necesidad de conseguir bajos costes de producción, lo que permite a países periféricos como México competir eficazmente en los mercados norteamericanos protegidos de exportación. Finalmente, las preocupaciones medioambientales y socio-políticas y la permanencia histórica de barreras ocultas al libre comercio al enfrentarse las naciones-Estado con demandas políticas conflictivas en el interior del país⁵, limitarán aún más las estrategias globales.

Concretamente, en relación con los Tres Grandes, el futuro es al menos incierto. IBP, por ejemplo, parece ser la empresa más débil y ConAgra la más fuerte en cuanto a su capacidad para seguir siendo globalmente competitivas. Pero en una economía global caracterizada por el rápido cambio tecnológico y los procesos de producción flexibles, que permiten la recomposición de

⁵ Llama la atención que mientras México mantenía negociaciones sobre libre comercio con Estados Unidos y Canadá, impusiera una nueva forma de barrera no arancelaria a la carne enlatada de vacuno mediante la adopción de nuevas normas sanitarias. Actualmente exige que se inspeccione una lata de muestra de cada carga en el Centro de Parasitología de Cuernavaca, a expensas del importador. Los analistas de la industria norteamericana atribuyen esta actitud directamente a la presión de los productores locales de carne de vacuno y a su miedo a que el NAFTA provoque un aumento de la importaciones de carne (NCA, 1992).

alimentos para adaptarlos a gustos y bolsillos igualmente distintos, el presente ayuda poco a predecir el futuro.

Lo que está claro hasta ahora es que, a pesar de su integración en la economía global, la industria cárnica norteamericana continúa experimentando una desaceleración en sus márgenes de beneficio y un aumento de los costes de producción. En Estados Unidos y en otras partes, estos factores han mantenido el precio de la carne de vacuno por encima del de otras carnes, y la ha transformado en una mercancía preciosa, fuera del alcance de una clase media decadente. IBP registró sus primeras pérdidas trimestrales en 1991. La reciente desaceleración del mercado internacional en productos como el cuero, debido a las presiones recessionistas ha influido también en sus beneficios. ConAgra, con una estructura más diversificada, es más resistente a los ciclos, pero sus ingresos disminuyeron el mismo año 1991 (Rasmussen, 1992; Kay, 1992). Los entusiastas del NAFTA señalan los 360 millones de consumidores (25 por 100 más que los de la CE) que viven en los países signatarios del Tratado como la mayor oportunidad de que ha disfrutado la industria cárnica y aviar en los últimos años. Sin embargo, a diferencia de los consumidores de la CE, la gran mayoría de la población mexicana no puede permitirse comer carne. Dado que el éxito del tratado depende en buena parte de la "ventaja comparativa" de México en mano de obra barata, es difícil que el mexicano sea un mercado importante para esta cara mercancía. Con todo, algunos observadores opinan que la industria norteamericana cuenta con un mercado selectivo de trabajadores con altos salarios y turistas en viaje a México (Elliot, 1991). Por desgracia para los productores norteamericanos, con esto mismo cuentan todos los demás.

La globalización de todas estas empresas obliga a hacer esfuerzos serios y deliberados para lograr el máximo grado posible de flexibilidad y sincronización de las actividades de maximización de los beneficios, como el recurso a ganado y mano de obra baratos. Hasta que el NAFTA y otros cambios modifiquen el campo de juego, IBP y las demás empresas seguían haciendo uso

de su capacidad singular para extraer de México mano de obra barata ateniéndose casi estrictamente a la moda del “just-in-time” (Gouveia, 1992). Al mismo tiempo, las administraciones centrales y especialmente las locales están perdiendo el control de sus estrategias de desarrollo económico, mientras se les pide que apoyen la globalización económica y sus menos que prometedoras ventajas para esas localidades.

PARTE II: El papel de las administraciones locales, de la mano de obra importada y de las comunidades rurales en la globalización del capital agroindustrial: el caso del envasado de carne en Nebraska y en las praderas

Nebraska presenta un verdadero ejemplo de la crisis rural y de deuda del decenio de 1980 y de las fuerzas que precipitaron esa crisis. Siendo un Estado agrario por excelencia, en el decenio de 1960 se especializó fuertemente en la producción de cereales, en particular de maíz y posteriormente de habas de soja. Ambos productos disfrutaban de un mercado internacional expansivo. En el decenio de 1970, Nebraska superó a otros Estados en las exportaciones de maíz a Japón, y los agricultores y especuladores locales invirtieron fuertemente en tierras e instalaciones de regadío (Strange y cols., 1990). Como consecuencia, la producción de maíz aumentó un 44 por 100 de 1972 a 1982. Sin embargo, en 1985, cuando los mercados internacionales de cereales se hundieron debido a la crisis económica general y a la llegada de nuevos productos globales, los precios del maíz de Nebraska descendieron un 75 por 100 desde su máximo en el decenio de 1970. En 1983, los ingresos de Nebraska por cultivos industriales fueron los más bajos desde 1979, a lo que siguió muy de cerca un descenso de los ingresos ganaderos (NDA, 1983). Entre 1982 y 1987, el valor de la tierra descendió un 50 por 100, y durante

aproximadamente los mismos años, Nebraska ocupó la primera posición en la lista de los 10 estados con mayor número de quiebras de explotaciones agrarias (SRI, 1988; Nebraska Statistical Handbook, 1991; Thompson, 1992). El empleo industrial, fuente cada vez más importante de ingresos en el Estado, también descendió fuertemente, y 632.000 personas abandonaron los condados rurales entre 1985 y 1986, después de que el Estado hubiera experimentado una ganancia neta de 350.000 personas durante el auge del decenio de 1970 (CAUR, 1987).

La repercusión de la crisis hizo que se resintieran profundamente las finanzas del Estado, dado el descenso sistemático del PIB entre los años 1982 y 1985 (Nebraska Statistical Handbook, 1991). Políticamente, esta situación provocó un agitado activismo de algunos dirigentes empresariales, en particular de los representantes de las industrias agrarias, encabezados por Mike Harper, primer ejecutivo de ConAgra. Este grupo de empresas e incluso de representantes de los trabajadores asumió la tarea de desarrollar una nueva estrategia de desarrollo económico para el Estado. Dada la incuestionable ventaja comparativa de Nebraska en el sector ganadero, era lógico que este sector se eligiese como el objetivo principal de las estrategias de desarrollo. Sin embargo, enseguida se vio que el desarrollo económico dependería en adelante del encauzamiento de los ingresos públicos directamente a través de las grandes empresas situadas en el Estado —sobre todo de las vinculadas a los círculos agroindustriales—, y no de los organismos y organizaciones locales.

La nueva relación capital-Estado en Nebraska se mantuvo en consonancia con la merma de poder del Estado, económicamente debilitado, y con la nueva movilidad del capital privado. Mike Harper nos ofrece una ilustración casi demasiado perfecta de esta última. En una discutida e inteligente maniobra, Harper presentó un proyecto de exención tributaria y amenazó con abandonar los planes para construir la sede central de ConAgra y el laboratorio de modernización de la preparación de alimentos en Omaha a no ser que la cámara aprobara el proyecto (Limprecht,

1990)⁶. El proyecto de ley de Nebraska sobre desarrollo y crecimiento de la inversión, LB775, fue aprobado en 1990 atendiendo prácticamente todas sus demandas. Hoy, las banderas de ConAgra, que señalan sus conquistas globales, ondean elegante-mente frente a su impresionante sede de Omaha.

Muchas factorías de los Tres Grandes se han beneficiado sustancialmente de la LB775, tal como puso de manifiesto un informe presentado por el Departamento de Hacienda de Nebraska en 1991. Solamente IBP-Lexington obtuvo una exención del im-puesto sobre bienes inmuebles por valor de 47 millones de dóla-res (Loughry, 1991).

Los esfuerzos por reorientar la política de desarrollo econó-mico a nivel estatal se complementaron con una estudiada cam-paña política financiada por ConAgra y por otros miembros del grupo mencionado. La nueva filosofía económica se reflejaría claramente en una serie de publicaciones elaboradas por una em-presa californiana de relaciones públicas, SRI International. SRI, a travé-s de su oficina local, Nebraska Futures, publicó un influ-yente trabajo de 300 páginas bajo el título “Nuevas semillas para Nebraska. Estrategias para la construcción de la nueva econo-mía”. Este informe alcanzó una gran difusión y se debatió en fo-ros públicos de todo el Estado, incluidas las comunidades más afectadas por la crisis agraria. Sus recomendaciones se reprodu-jeron literalmente en varias publicaciones oficiales, para subrayar la política y las prioridades del Estado en materia de desarro-llo económico (véase, por ejemplo, la publicación de 1987 “Targeted Industries for Nebraska”, del Departamento de Desarrollo Eco-

⁶ Véase en Broadway (1992) y Strange (1991) un análisis detallado de es-te proyecto y su repercusión en el desarrollo económico de Nebraska. El ensa-yo de Broadway ofrece además nuevas ideas sobre el poder de que disponía ConAgra a nivel estatal. Menciona, por ejemplo, cómo el presidente de la Co-misión de Hacienda de la Cámara de Nebraska, después de escuchar las “con-di-ciones” de Harper, pidió a ConAgra, según se dice, que le entregara una lis-ta de las cosas concretas que la empresa deseaba recibir del Estado.

nómico). En esencia, el informe y sus seguidores destacaban la necesidad de competir en una economía global a través de grandes empresas agroindustriales, como las cárnica, y del aumento del apoyo público a la expansión de las unidades agrarias y ganaderas de producción más eficientes (lo cual significaba las mayores y mas capitalizadas). Por el contrario, se criticaba duramente la Iniciativa-300, esto es, una ley de 1982 conocida normalmente como enmienda de Nebraska sobre la explotación agraria familiar, que restringía la propiedad de tierras cultivables de las empresas y que recogía la voluntad política de las comunidades rurales más afectadas por la crisis agraria y su visión alternativa del desarrollo económico (Roberts y cols., 1990).

En los dos o tres años transcurridos desde la redacción del informe y desde que Harper dio un nuevo tono a las relaciones capital-Estado, se han encauzado otros muchos tipos de fondos públicos para el desarrollo económico casi exclusivamente hacia las empresas particularmente, del sector agroalimentario. Para ello se ha actuado de diversas maneras y a varios niveles. Por ejemplo, las subvenciones globales para el desarrollo comunitario (CDBG), de concesión federal, se utilizan hoy abiertamente en apoyo de factorías de envasado de carne ya establecidas o en proceso de expansión en comunidades rurales. En menos de dos años, la factoría de IBP en Lexington se ha beneficiado de más de 2 millones de dólares en fondos CDBG (Gouveia, 1992).

Las peticiones de bonificaciones tributarias y de fondos para formación no se limitan a IBP o al Estado de Nebraska. Informes y estudios recientes de Iowa y Kansas revelan una pauta análoga (véanse, por ejemplo, McNaughton, 1991; Grey, 1992; Stull y Broadway, 1990). Los fondos estatales para formación destinados específicamente a la creación de puestos de trabajo cualificados y con altos salarios han sido utilizados ampliamente por ConAgra, Cargill e IBP en sus acontecimientos del Medio Oeste. Se diría que estas empresas multimillonarias pueden sobrevivir sin extraer subvenciones de pequeñas comunidades rurales. Por otra parte, los puestos de trabajo de la industria de envasado de carne no

encajan plenamente en la definición de trabajo cualificado que deseaban favorecer los planificadores estatales del desarrollo económico. Por el contrario, son puestos de trabajo escasamente cualificados que exigen poca formación, lo cual es ademas difícilmente transferible a otros sectores (Gouveia, en prensa).

En todo caso, según señalaban los fundadores de IBP hace un decenio, el envasado de carne, por ser una industria que consigue sólo pequeños márgenes por unidad de producto, se basa fuertemente en la obtención de ahorros fraccionales en cada fase del proceso de producción (Tintsman y Peterson, 1981). A medida que se refuerza la competencia global, este axioma se torna aún más pertinente. El logro de factores baratos de producción, en particular de ganado y mano de obra, es la pieza central del juego de fracciones de los envasadores de carne. El medio natural o biofísico configurado externamente y el medio social de ciertas localidades es, por tanto, crítico para las decisiones de relocalización industrial. Nebraska aparece, junto con Texas, como el primer Estado ganadero del país. Los cereales para piensos son relativamente baratos y el agua es abundante, ya que el Estado se halla situado encima del acuífero de Ogallala. El agua es importante, no sólo para el regadío de los cereales, sino también para las factorías de envasado de carne, como la instalación de IBP en Lexington, que utiliza más de 9 millones de litros por día. La misma industria de envasado de carne puede ser importante para la creación de una "ventaja comparativa" en lugares como Nebraska. Los medios de comunicación suelen afirmar que la industria cárnica se concentra en las praderas a causa de la abundancia de ganado en esa zona. Lo cierto es lo contrario. Los envasadores de carne que desean escapar a los altos precios del ganado en Estados como Texas comenzaron a ampliar sus operaciones en esas llanuras centrales. Al hacerlo, automáticamente hacen que los criadores locales de ganado amplíen y que otros se trasladen al territorio de las empresas cárnicas (Gouveia y Stull, 1992). Los criadores son plenamente conscientes de que, por término medio, más del 70 por 100 de su ganado lo comprara uno

de los Tres Grandes y de que los envasadores buscan activamente el modo de minimizar el numero de proveedores de ganado⁷. La expansión de la producción y transformación de piensos, y por tanto el abaratamiento tanto de éstos como del ganado, siguen la pauta de esta reestructuración de los envasadores y fabricantes de piensos. Los precios del ganado de Nebraska alcanzan sistemáticamente, según la prensa, 0,50 dólares pcw por debajo del promedio nacional, y la competencia entre este Estado y Texas por retener el ganado en su zona se ha vuelto muy dura en los últimos años (Stalcup, 1989).

La mano de obra es un factor particularmente importante de producción, ya que el envasado de carne sigue siendo muy intensivo en trabajo. La reducción del precio de la mano de obra puede conseguirse en cualquier industria mediante diversas estrategias, además del pago de salarios bajos. Las ya mencionadas subvenciones públicas para formación de las plantillas de los envasadores son una de esas estrategias. Otras pueden centrarse en torno a la movilización de grupos de trabajadores que por motivos políticos y económicos sufren limitaciones en su capacidad para pedir salarios y prestaciones mayores. Además, la mano de obra puede subvencionarse mediante la desregulación de los requisitos de sanidad y seguridad, así como con una legislación poco exigente en materias como el salario. La desregulación afecta fuertemente a los costes, ya que el envasado de carne tiene la mayor tasa de accidentes de todas las industrias del sector manufacturero (Nunes, 1991). Nebraska, por ejemplo, es un Estado que defiende el derecho al trabajo y en el que son profundos los sentimientos antisindicales, especialmente en las pequeñas co-

⁷ Tanto Monfort como IBP, según las revistas de la industria, buscan el modo de uniformar cada vez más la calidad de su carne de vacuno forzando a las "ovejas negras" a adaptarse o abandonar. Beef Today, revista de esta industria, informaba recientemente de que IBP trata de reducir el total de sus proveedores de ganado al llamativo número de 15.

munidades⁸. Un folleto de promoción de Lexington, Nebraska, como un buen lugar para localizar una empresa (de hecho, utilizado para reclutar a IBP) destaca que Nebraska es el Estado con el menor número de jornadas perdidas por huelgas y con las más bajas indemnizaciones por accidentes de trabajo (NPPD, 1990).

Potencialmente, la estrategia más importante de reducción de costes utilizada por los envasadores de carne es la incorporación intensiva de nuevos trabajadores inmigrantes, sobre todo mexicanos y centroamericanos, así como de mujeres (Grey, 1992; Griffith, 1990; Stanley, 1991)⁹. Una parte significativa de estos trabajadores han sido desplazados de los mercados de mano de obra agraria, tanto fuera como dentro de Estados Unidos. Muchos han conseguido la residencia definitiva en virtud del programa de amnistía agraria de 1986 o SAW (amnistía especial para trabajadores agrarios). El envasado de carne les ofrece la misma estacionalidad endémica del trabajo agrario. Cuando son altos los precios del ganado y baja la demanda, es frecuente que se reduzcan las jornadas semanales en 10 horas o más, o que las factorías se cierren por completo hasta que bajen los precios del ganado hasta un nivel conveniente. El seguro de desempleo raras veces se aplica durante esos períodos.

Las altas tasas de rotación son un dato con el que hay que contar en la industria cárnica actual. Y aunque suponen cierto

⁸ El análisis que sigue de las aportaciones locales al capital para el tratamiento de la carne y el apoyo a estrategias globales de acumulación se basa en un proyecto de investigación de campo que estoy realizando con Don Stull, de la Universidad de Kansas. Puede encontrarse una exposición más detallada de estas cuestiones en Gouveia (en prensa) y Gouveia y Stull (1992).

⁹ En una conferencia reciente sobre el tema ‘‘Nuevos trabajadores industriales en antiguas comunidades agrarias: costes y consecuencias de la relocalización de industrias cárnica’’, en la que se examina toda la gama de tratamientos de la carne, las aves y el pescado, se puso de manifiesto que la contratación de hispanos es una tendencia generalizada. Aun en el caso de las aves, en la que las mujeres negras han sido la mano de obra dominante, nuevos inmigrantes procedentes de México y de América Central empiezan a desempeñar esos puestos de trabajo, especialmente en el Estado de Georgia.

coste, significan paradójicamente en un mecanismo de ahorro para las factorías de envasado de carne. Por ejemplo, los trabajadores entran en un ciclo de "accidente y tratamiento", para usar una expresión acuñada por David Griffith en su estudio sobre la industria de la pesca en Puerto Rico (Griffith, 1992). Suelen tomarse tiempo libre para descansar antes de recurrir al seguro de enfermedad y a otras prestaciones, normalmente a los seis meses de la entrada en la factoría. Además, en los períodos de desempleo, la subsistencia de los trabajadores se cubre con la colaboración de organizaciones sociales de las comunidades locales (con frecuencia atendidas por personal voluntario) y de redes sociales informales que llegan hasta sus países de origen.

Todo esto garantiza su supervivencia a lo largo del año y hace posible el establecimiento de la estructura de salarios bajos y rígidos que hoy caracteriza a la industria cárnica. Estos salarios podían llegar en el decenio de 1960 a 15 dólares por hora o más; hoy se mantienen por debajo de los 10 dólares. En Nebraska, superaron la media nacional durante el decenio de 1970. Desde entonces han disminuido hasta quedar por debajo de la media nacional y de los salarios medios del sector industrial del Estado en su conjunto (Lamphear, 1992). Los salarios en la factoría de IBP en Lexington comienzan por 7,15 dólares la hora, mayor que los reconocidos en las factorías sindicadas de IBP, pero sólo llegan a un máximo de unos 9,50 dólares por hora, con independencia de los años de servicio o de la categoría del empleo.

La situación jurídica de la mayoría de los trabajadores de Lexington, trabajen para IBP o para su subcontratista de limpieza, es asimismo peligrosa, pero ahorra costes. Los latinos suelen estar indocumentados o tienen documentación falsa. Los que han conseguido legalizar su situación en virtud del programa de amnistía general, junto con los muchos refugiados políticos de Guatemala y El Salvador, sufren numerosas restricciones en relación con las prestaciones del servicio social. Por esto mismo se muestran reacios a abandonar demasiado pronto, o al contrario,

abandonar en lugar de pedir mejores condiciones de trabajo y las prestaciones a las que ya tienen derecho.

Las comunidades locales y los municipios pagan las cuentas del desarrollo recurriendo a la industria cárnica. Desde la llegada de IBP, Lexington ha construido su primer refugio para personas sin hogar, ha aprobado varias emisiones de deuda para escuelas, ha contratado varios nuevos profesores bilingües para cumplir con los programas federales de enseñanza del inglés como segundo idioma y está construyendo una nueva cárcel. Soporta costes adicionales debido a la tasa de rotación escolar, que es un calco de la de IBP¹⁰. Y por vez primera, Lexington tiene la tasa más alta de delincuencia del Estado. Desde otro punto de vista, para una minoría insignificante de residentes locales IBP representa una verdadera alternativa de empleo y algunos trabajan en ella.

Por otra parte, la simple presencia de IBP en la zona modifica la estructura de producción de ganado y la estructura del mercado. Las grandes unidades están mejor dotadas para manejar la creciente demanda de carne de vacuno de calidad uniforme y los pequeños envasadores no pueden resistir las presiones alcistas iniciales de los grandes envasadores sobre los salarios y el precio del ganado. Por ejemplo, el más antiguo envasador de carne de Lexington, Cornland Beef, cerró menos de un año después de la apertura de la factoría de IBP. Los empleados de Cornland admitieron abiertamente poco antes del cierre que la presencia de IBP en la zona les hacía difícil seguir siendo competitivos (Gouveia y Stull, 1992).

IBP se ha preocupado cada vez más por su imagen desde el decenio de 1980, en que tuvo muy mala prensa en todo el país. No obstante, se muestra prácticamente indiferente frente a la lu-

¹⁰ Los datos sobre escolaridad indican que al final del año académico 1991-1992 había 50 alumnos más que los matriculados al comienzo de ese mismo año. Pero hay que tener en cuenta que el total de matriculados fue de 556 alumnos durante todo el curso.

cha de las comunidades para hacer frente a cambios tan violentos. La “preocupación ciudadana” de IBP en Lexington se ha limitado a una donación de 7.000 dólares para el refugio de los sin hogar y un banco de alimentos. Sus ventas de IBP oscilan en torno a los 2.500 millones de dólares (IBP, 1991).

En esta era global, las grandes empresas agroindustriales, como los Tres Grandes, se han convertido en enclaves semiempresariales que orientan cada vez más sus productos y buscan su aprovisionamiento en mercados globales de bienes, dinero y mano de obra. Sus vínculos con las comunidades son con frecuencia oportunistas y selectivos. Las comunidades escasas de capital, como Lexington, están dispuestas a atraerlas. Los dirigentes de esas ciudades se esfuerzan mucho por suavizar las tensiones entre los residentes y los recién llegados. Y lo que es más importante, tratan de legitimar el nuevo modelo económico y los costes que ocasiona a la comunidad y a los trabajadores. No es una tarea necesariamente muy difícil, ya que cuentan con cómodos indicadores económicos para argumentar, como el aumento de los impuestos locales sobre las ventas o la recaudación de ingresos adicionales procedentes de los beneficios. Dados el nuevo sistema privado de distribución de los fondos estatales para el desarrollo, las variadas formas de subvención de que disfrutan esas empresas y la tarea prácticamente imposible de medir los múltiples costes sociales y económicos para la comunidad y para otras instancias, son discutibles los análisis alternativos de costes beneficio realizados por los críticos de la industria.

Conclusión

En este artículo hemos tratado de mostrar, utilizando el ejemplo de la industria cárnica, que las estrategias globales de acumulación se hallan entrelazadas con las historias de crisis locales, con las estrategias para superarlas y con el equilibrio resultante

de poder entre comunidades, trabajadores y capitalistas. Los Estados como Nebraska, y de hecho países como México, que luchan por salir de la última crisis económica, transfieren fondos a empresas de tendencia globalizadora con la esperanza de resolver sus propias crisis presupuestarias. Pero en la actual economía global, los poderes locales y centrales no están bien equipados para garantizar un rendimiento decoroso de sus inversiones. Empresas como los Tres Grandes tienen capacidad —aunque desigual— para trasladar o para amenazar con trasladar las inversiones con bastante facilidad y así imponer los cauces del desarrollo económico. Como acabamos de ver, los costes para los Estados y las comunidades pueden ser elevados. Nebraska ha experimentado recientemente una grave crisis fiscal cuando la política de exenciones del impuesto sobre los bienes inmuebles, ambigua y desigualmente aplicada, provocó un alud de reclamaciones procedentes de todos los rincones del Estado. El Tribunal Supremo del Estado declaró inconstitucionales las disposiciones tributarias. Se dijo que Mike Harper, de ConAgra, había intervenido una vez más activamente en la redacción de una enmienda constitucional que protegería los contratos LB775 y otras exenciones fiscales (Gouveia, 1991). No carece de importancia que redactara o no la enmienda. Según un estudio del Center for Rural Affairs, ConAgra pagará ahora menos de lo que pagaba antes de la aprobación de la enmienda (CRA, 1992).

A la extraordinaria movilidad del capital no corresponde una tasa análoga de movilidad de la mano de obra. No obstante, en esta economía global altamente tecnificada e interconectada, ha sido posible movilizar gran número de trabajadores, dentro de ciertas regiones y para ciertas empresas, en menos de 24 horas (Gouveia, en prensa). En este sentido, las mayores ganancias porcentuales del empleo en los últimos años se hayan dado entre los hispanos y las mujeres (USDA, 1990). No es ilógico suponer que esto se debe en gran parte a la reciente concentración de envasadores de carne en esta zona y a su activa movilización de la mano de obra. Recientemente, el Departamento de Agricultura

ha publicado datos que corroboran indirectamente esta apreciación, ya que indican, en primer lugar, que el empleo en las industrias cárnica es el único que está expansionándose dentro del sector de transformación de alimentos; y en segundo lugar, que el Estado de Nebraska, donde estos puestos de trabajo se hallan muy concentrados, es uno de los pocos Estados del Medio Oeste que ha experimentado un crecimiento del empleo y un aumento significativo de su población hispana (USDA, 1992).

Tanto los poderes centrales como los locales se han comprometido profundamente con el proceso de globalización del capital. Los Estados son evidentemente importantes para la negociación de convenios comerciales como el NAFTA y de la inacabable lucha para proteger y abrir sectores económicos frente a la competencia "extranjera". Pueden asimismo facilitar la movilización de la mano de obra por encima de las naciones y mercados de trabajo. La nueva ley de amnistía, aunque al parecer cierra la puerta a la inmigración, abre otras nuevas y más selectivas (Gouveia, en prensa).

Apenas tiene importancia para las empresas globalizadoras la decisión de localizar en Lexington o en México. Según dijimos al principio, la conformación de una escala salarial global media está en el núcleo de los movimientos de las empresas globalizadoras, y en particular en el sector de transformación de alimentos, que sigue utilizando intensivamente la mano de obra.

No obstante, según muestra el análisis precedente, la movilidad del capital y las estrategias globales no producen resultados plenamente satisfactorios a voluntad de las distintas empresas. Son evidentes las graves limitaciones y contradicciones incorporadas a determinadas prácticas globales¹¹. El hecho de que estén

¹¹ Para mencionar un último ejemplo, aunque algunos envasadores como IBP pueden estar interesados en abrir las economías japonesa y mexicana a las importaciones norteamericanas de carne de vacuno enlatada, otros, como ConAgra y Cargill, quizás no lo estén tanto. Cuentan con un aumento de sus ventas de cereales a escala mundial y para ello habría que reforzar los sectores ganaderos nacionales. Justamente ahora, de todas las industrias alimentarias, la

llamando tanto la atención, aun antes de generalizarse, puede dar la razón a quienes durante mucho tiempo han afirmado que las crisis capitalistas son cada vez más frecuentes y que sus soluciones tienen una vida cada vez más corta.

Bibliografía

- Bjerklie, Steve (1992) "Built-in quality." *Meat & Poultry*, febrero: 38-39.
- Bolling, Christine H. (1992) "The Japanese presence in U.S. agriculture." *Foreign Agricultural Economic Report*, USDA: 244.
- Broadway, Michael (1992) "Economic development programs in the Great Plains: the example of Nebraska." *Great Plains Research*, 1(2): 324-344.
- Business Week (1983) "The slaughter of meatpacking wages." 27 junio:70-71.
- Community Affairs and Urban Research (1987) Newsletter.
- Center for Rural Affairs (CRA) (1992) "North American free trade-what price exports?" *Center for Rural Affairs Newsletter*, julio: 1.
- (1992) "Ammendment 1—the aftermath." *Center for Rural Affairs Newsletter*, junio:2
- ConAgra Inc. (1991) Fiscal 1990 Annual Report. Omaha, Ne: ConAgra.
- Efferts, Nita (1992) "A frustrated giant." *Beef Today*, febrero: 48-52.
- Elliot, Ian (1992) "Canada tries to find agricultural niche in Mexico." *Feedstuffs*, Abril:19 y 31.

industria cárnica es el exportador más importante de alimentos transformados a México. Esto es bueno para IBP, pero no para Excel.

- Friedmann, Harriet (1991) "Changes in the international division of labor: agri-food complexes and export agriculture," págs. 65-94 en William H. Friedland, Lawrence Busch, Frederick Buttel, y Alan P. Rudy (eds.), *Towards a New Political Economy of Agriculture*. Boulder: Westview Press.
- (1982) "The political economy of food: the rise and fall of the postwar international food order." *American Journal of Sociology* 88s: 248-86.
- Friedmann, Harriet, y Philip McMichael (1989) "Agriculture and the state system: the rise and decline of national agricultures, 1870 to the present." *Sociologia Ruralis* 29(2): 93-117.
- Ginzel, John (1992) "Livestock outlook." *Agricultural Outlook*, ene/feb: 5-9
- Gouveia, Lourdes (1992) "El Estado, municipalidades, e inmigrantes latinos en la internacionalización del circuito de la carne: un caso de Nebraska, Estados Unidos." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 2(2):
- (1992) "Immigrant labor in the internationalization of meat-processing", en A. Bonanno (ed.) *Sociology of Agriculture* Nueva Dehli, India: Concept.
- Gouveia, Lourdes, y Donald D. Stull (1992) "Dances with cows: beefpacking's impact on Garden City, Kansas, and Lexington, Nebraska." Presentado en la conferencia nacional sobre Nuevos trabajadores industriales en viejas comunidades agrarias: Costes y consecuencias de la relocalización de las industrias cárnica. Wye Conference Center, Queenstown, Maryland, 12-14 abril.
- Grey, Mark A. (1992) "Lao porkpackers in Storm Lake, Iowa: Implications for education and health provisions." Presentado en la conferencia nacional sobre Nuevos trabajadores industriales en viejas comunidades agrarias: Costes y consecuencias de la relocalización de las industrias cárnica. Wye Conference Center, Queenstown, Maryland, 12-14 abril.

- Griffith, David (1992) "Injury, therapy, and trajectories of proletarianization among Puerto Rican fishers." *American Ethnologist*.
- (1990) The Impact of the Immigration Reform and Control Act's (IRCA) Employer Sanctions on the U.S. Meat and Poultry Processing Industries. Informe final presentado al Institute for Multiculturalism and International Labor. Binghamton, NY: State University of New York.
- IBP, Inc. (1987) Annual Report. Dakota City, Nebraska: IBP.
- IBP, Inc. (1991) Annual Report. Dakota City, Nebraska: IBP.
- Johnson, Gale D.; John M. O'Connor, Timothy Josslin, Andrew Schmitz, y G. Edward Schuh (1989) "Competitive issues in the beef sector: can beef compete in the 1990s?" Humphrey Institute Report # 1. Minneapolis, Minn: University of Wisconsin.
- Kay, Steve (1992) "Light at the end of the tunnel?" *Meat & Poultry*, en: 29-40.
- Kelly, Jane, y Keith Nunes (1991) "Mexico. Boom or bust." *Meat & Poultry*, oct: 26-41.
- Kenney, M., L.M. Labao, J. Curry, y R. Coe (1989) "Midwestern agriculture in U.S, fordism: from the New Deal to economic restructuring. *Sociologia Ruralis* 29: 131-148.
- Klintberg, Patricia Peak (1992) "Who is banning whom?" *Beef Today*, abril: 48-51.
- Krebs, A.V. (1990) Heading Toward the Last Roundup: The Big Three's Prime Cut. Des Moines, Iowa: PriarieFire Rural Action.
- Lamphear, Charles (1992) "The meatpacking industry in Nebraska and surrounding states." *Business in Nebraska*, 47(570):1-3.
- Limprecht, Jane E. (1990) ConAgra Who? The Story of ConAgra's First 70 Years. Omaha, Ne:ConAgra.
- Lipietz, Alain (1987) "The globalization of the general crisis of Fordism, 1967-84," págs. 23-56 en John Holmes & Colin

- Leys (eds.) *Frontyard Backyard. The Americas in the Global Crisis*. Toronto: Canada.
- Loughry, Melody (1991) "IBP is biggest taxpayer in Dawson County." *Dawson County Herald*, agosto: 1 & 3.
- McMichael, Philip, y David Myhre (1991) "Global regulation vs. the nation state: agro-food systems and the new politics of capital." *Capital & Class*, 43(2): 83-106.
- McNaughton, Marie Thomas (1991) "On the dark and bloody ground." *Meat & Poultry*, sept: 18-26.
- Meat & Poultry (1991) "Companies." julio: 5.
- National Cattlemen's Association (NCA) (1992) "Boxed beef restrictions in Mexico," *Issues... affecting the beef industry*, junio/julio: 16.
- Nebraska Department of Agriculture (NDA) (1983) Nebraska Agricultural Statistics. Nebraska: Nebraska Agricultural Statistical Service.
- Nebraska Development News (NDN) (1992) "International Trade Office established at DED." abril: 13.
- Nebraska Department of Economic Development (DED) (1991) Nebraska Statistical Handbook. Lincoln, Ne: DED.
- (1987) Targeted Industries for Nebraska: Report of the Nebraska Industry Targetting Committee. Lincoln, Ne: DED.
- Nebraska Public Power District (NPPD) (1990) Industrial Facts. Lexington, Nebraska. Columbus, Ne: NPPD Area Development Department.
- Nunes, Keith (1991) "What can be done about workers comp?" *Meat & Poultry*, oct: 42-44
- (1992) "Doing business in Mexico." *Meat & Poultry*, junio: 52-54
- Renard, Marie-Christine (1992) "México: el fin de la reforma agraria." Presentado en el 8.^o Congreso mundial de sociología rural, Pennsylvania State University, 11-16 agosto.
- Rasmussen, Jim (1992) "Beef packers find profits elusive." *Omaha World Herald*, 19 abril: A1&9

- Roberts, Rebecca S., Frances M. Ufkes, y Fred M. Shelby (1990) "Populism and agrarian ideology: the 1982 Nebraska corporate farming referendum," págs. 153-175 en R.F. Johnston, F. M. Shelby y P. J. Taylor (eds.) *Developments in Electoral Geography*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Sanderson, Steven E. (1992) "The emergence of the 'world steer': international and foreign domination in Latin America cattle production," págs. 123-148 en F. Lamond Tullis and W. Ladd Hollist (eds.) *Food, the State and International Political Economy*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- SRI International (1988) *Seeds For Nebraska*. Omaha, Ne: Nebraska Futures.
- Sparks, Amy, y Carlos Amade (1992) "World Agriculture and Trade." *Agricultural Outlook*, abril: 19-21.
- Stalcup, Larry (1989) "The battle for cattle." *Beef Today*, agosto: 16-17
- Stanley, Kathleen (1991) "The role of immigrant and refugee labor in the restructuring of the midwestern meatpacking industry." Presentado en las reuniones de la Midwest Sociological Society. Abril.
- Storper, Michael, y Richard Walker (1989) *The Capitalist Imperative: Territory Technology and Industrial Growth*. Oxford: Basil Blackwell.
- Strange, Marty; Patricia E. Funk, Gerald Hansen, Jennifer Tully y Donald Macke (1991) *Half a Glass of Water*. Walthill, Nebraska: Center for Rural Affairs (CRA).
- Stull, D.D., y M.J. Broadway (1990) "The effects of restructuring on beefpacking in Kansas." *Kansas Business Review* 14(1): 10-16.
- Swift & Company (1937) *The Meat Packing Industry in America*. Swift & Company.
- Thompson, David (1992) "Chapter 12 and the family farm." *Omaha World Herald*, 23 enero: 21-23.
- Ufke, Frances M. (1992) "Trade liberalization, agro-food politics, and rural restructuring." Manuscrito inédito.

- United States Department of Agriculture (USDA) (1991) "Trade Highlights." Foreign Agricultural Service. Washington D.C.: Government Printing Office
- (1990) "Nonmetro employment growth exceeds metro." *Rural Conditions and Trends* Spring 1(1): 6-7.
- (1992) "Rural employment edges up in first quarter of 1992." *Rural Conditions and Trends*, verano: 6-7.
- Yeager, Mary (1981) Competition and Regulation: The Development of Oligopoly in the Meat packing Industry. Greenwich, Conn: JAI Press.