

**GLOBALIZACION DEL SECTOR
AGRICOLA Y ALIMENTARIO:
CRISIS DE CONVERGENCIA
CONTRADICTORIA**

Alessandro Bonanno

Departamento de Sociología Rural
Universidad de Missouri-Columbia

Las cuestiones de globalización del sistema socioeconómico en general, y del sector agrícola y alimentario en particular, se han debatido ampliamente en los últimos años. Se ha prestado atención a diversos aspectos que constituyen las características fundamentales del fenómeno, y lo que es más importante, sobre todo a la necesidad de estudiar las “nuevas” dimensiones del sistema socioeconómico global y los cambios que ello genera en el campo de la agricultura y la alimentación. Sin embargo, cabe preguntarse qué es lo que hay de nuevo en el sistema agroalimentario global. Después de todo, puede decirse que hemos tenido un sistema socioeconómico global desde que Colón se embarcó para descubrir América o, partiendo de una perspectiva menos centrada en Europa, desde la exploración y comercio de los chinos en el siglo x. En respuesta a esta pregunta, puede afirmarse que la novedad del debate reside en el creciente apoyo a la idea de que la globalización está desarrollándose actualmente en el contexto de una nueva división internacional del trabajo.

La nueva división internacional del trabajo supone un cambio cualitativo respecto a lo que pudiera considerarse antes como un fenómeno cuantitativo iniciado con el advenimiento del comercio global. De hecho, este cambio cualitativo da por sentado que ha ocurrido algo nuevo en el mundo en los últimos decenios. En términos más concretos, las características del sistema global actual van más allá de las que corresponderían a una simple expansión de las relaciones internacionales establecidas en fases anteriores del capitalismo mundial. La nueva división internacional del trabajo implica una reordenación de las relaciones en-

tre la esfera de la producción, la esfera financiera y la esfera del control socioeconómico. La producción y la inversión se han extendido a todo el globo a un ritmo muy rápido. Las empresas han desplazado una porción importante de sus operaciones de sus países nucleares a otros lugares que ofrecen oportunidades más atractivas para la asignación de recursos productivos, incluida la mano de obra. Por su parte, el capital se ha movido a un ritmo aún más rápido. Con todo, la distribución de las actividades productivas y la inversión por todo el mundo ha venido acompañada por una creciente concentración del control de los recursos financieros y de la capacidad de investigación. Estos siguen firmemente asentados en las manos de un número relativamente pequeño de empresas multinacionales y de naciones avanzadas. La nueva división internacional del trabajo supone, asimismo, una reorganización de instituciones sociopolíticas como el Estado y una redefinición de su papel en la sociedad. Cuestiones como el distanciamiento entre la esfera de acción de la economía, que es cada vez más global, y la esfera de acción del Estado, que es nacional, definen la importancia de la nueva dimensión del sistema socioeconómico global.

Por supuesto, hasta la segunda Guerra Mundial, y a pesar de la creciente importancia del comercio internacional, los sucesos politicoeconómicos más destacados de los últimos cuatro siglos estuvieron caracterizados por el auge e importancia de la nación-estado. Así, una de las primeras manifestaciones del cambio que considero crucial para la comprensión de la globalización es que el mundo se encuentra al borde de un gran cambio en el orden sociopolítico y económico, en virtud del cual la nación, hasta ahora el elemento clave para la comprensión del mundo, irá perdiendo importancia. Esta es una de las cuestiones, la primera, de las que se ocupará la presente introducción.

Pero hay además otra cuestión: con el cambio que tiene lugar en el mundo a medida que pierde importancia la nación-estado, surge una nueva distribución de ganadores y perdedores. Antes, los ganadores y los perdedores se definían, primordialmente y de

forma bastante correcta, en términos de **naciones**, y más concretamente en términos de jerarquía Norte/Sur o núcleo/periferia, situándose Estados Unidos en la cúspide. Esto no significa que los estudiosos, y especialmente los científicos sociales, se olvidaran de las masas de poblaciones y regiones pobres incluidas en el núcleo. Pero a las naciones del Norte invariablemente les iba mucho mejor en una amplia gama de indicadores socioeconómicos.

La globalización y la nueva división internacional del trabajo no han alterado drásticamente los ejes principales de esta jerarquía internacional, al menos hasta ahora. Sin embargo, han degradado la nación-estado como espacio de definición de la actividad económica y, más exactamente, de la acumulación de capital. En este sentido, son espacios y grupos de población infranacionales, con independencia de su localización en el mapa mundial, los que se entretejen o quedan excluidos de las redes globales de producción y comercio y, en consecuencia, se convierten en nuevos ganadores o nuevos perdedores. El principal elemento de definición que se esconde tras esta configuración de nuevos espacios de acumulación de capital son las empresas transnacionales (ETN).

Con el nuevo sistema global, la distribución de ganadores y perdedores será diferente. En esta introducción, y también en los demás capítulos de la obra, se trata de descubrir los nuevos principios que determinan quiénes son los ganadores y quiénes los perdedores.

El aspecto final que deseo examinar en esta introducción tiene que ver con el hecho de que la globalización es un proceso que impregna aspectos importantes de la vida cotidiana. Al examinar este proceso, me centraré en dos de los principales elementos de la producción cotidiana: la producción material y la forma en que se distribuyen los productos, es decir, el mercado. El argumento básico que someteré a estudio es que estamos asistiendo a un fenómeno de globalización de los procesos de producción y del mercado.

Al hacerlo, soy consciente de que la producción constituye el centro principal de atención del análisis de la globalización. Hoy es un tópico decir, después de centenares de estudios y miles de artículos periodísticos, que los automóviles, tanto si se montan en Estados Unidos como en Japón, llevan componentes de todo el mundo. Así ha venido sucediendo desde hace tiempo: el yute, que en otro tiempo servía de aislamiento para las puertas de los coches, procedía de India o Africa, mientras que el caucho de las cubiertas procedía de Brasil o Malasia.

Hasta los años sesenta, la mayor parte de los componentes de un automóvil eran de origen nacional. A partir de los setenta se elevó el volumen de piezas procedentes de diferentes lugares del mundo. Y a pesar de las quejas de los fabricantes norteamericanos por la penetración japonesa en el mercado norteamericano y por el bloqueo japonés de las exportaciones de Estados Unidos, la tendencia al establecimiento de empresas conjuntas entre fabricantes norteamericanos y japoneses de automóviles, así como las inversiones mutuas en empresas de ambos países, dejan muy en claro que la globalización de la producción se halla muy avanzada. Honda es hoy la cuarta empresa “norteamericana”, según la revista Forbes (Flint, 1992), al tiempo que automóviles norteamericanos “clásicos”, como el Crown Victoria de Ford y el Nova de Chrevrolet, se fabrican en México y Taiwan, respectivamente.

Sin embargo, es en los mercados donde el proceso de globalización es cada vez más importante. Por seguir utilizando el ejemplo de los fabricantes de automóviles, es la capacidad de los fabricantes japoneses para tomar los modelos básicos y adaptarlos mediante cambios cosméticos —así como con cambios más profundos, tales como los convertidores catalíticos— a los distintos mercados nacionales, así como a nichos de los mercados nacionales, lo que a mi juicio constituye el elemento crítico del proceso de globalización.

Puesto que el estudio se centra en los aspectos de la globalización que considero importantes, y a pesar de que me ocuparé

también de los procesos más generales, en los distintos capítulos se examina sobre todo lo que está sucediendo en el sector alimentario, en la agricultura y en el sistema alimentario global.

Las imágenes más populares sobre la globalización, según se desprende ya de los ejemplos que he puesto, proceden de los sectores manufactureros tradicionales. Desde hace tiempo, la atención se centra en las industrias de alta tecnología, como las del automóvil y la electrónica, y en otras no tan de alta tecnología, pero vitales, como la textil y la de confección. Llama la atención el escaso conocimiento popular sobre el alcance y la singularidad de la internacionalización de la producción alimentaria (incluyendo procesos como la recomposición e innovación de productos), del consumo (adaptación de productos alimentarios a nichos del mercado), y del comercio (no sólo en relación con su expansión, sino también, y más profundamente, con la redefinición de los mercados internacionales de alimentos). Sin embargo, la internacionalización del sector agroalimentario, tal como se mostrará en este volumen, está llamada a realizar algunas de las aportaciones más críticas —positivas y negativas— a la reconfiguración de los grupos de ganadores y perdedores mundiales.

Decadencia de la nación-Estado

Relevancia e irrelevancia de la nación-Estado

La principal conclusión que se desprende de mis proyecciones sobre el futuro de la nación-estado en este período de globalización acelerada es que aquélla probablemente decaerá y se volverá irrelevante, pero *no* desaparecerá en un futuro previsible. Probablemente, continuará representando un papel importante en la acumulación de capital a medida que este proceso vaya siendo condicionado progresivamente por la globalización.

La nación-Estado continuará protegiendo y legitimando los derechos de propiedad privada, incluyendo el mantenimiento del monopolio de la ley y la fuerza, tanto a nivel interno como internacional. Análogamente, seguirá siendo un importante agente de control del movimiento de bienes y, a menor escala, de las personas a través de las fronteras geográficas. Con independencia de cómo se rediseñe el mapa mundial, la nación-Estado seguirá siendo ideológicamente una fuerza poderosa para la movilización de los recursos y para el establecimiento de alianzas de clase. Sin embargo, la diferencia está en que en las alianzas de Estado, capital y otras clases nacionales, el Estado ya no ejercerá la autoridad hegemónica que tuvo durante la época anterior. El capital —más concretamente, las fracciones globales del capital— se halla hoy bien sujeto al asiento del conductor. Hubo un tiempo no muy lejano en que una nación-estado, como Estados Unidos, Gran Bretaña o España, ejercía el control de la configuración del proceso de acumulación del capital. Hoy, según se verá en los diversos capítulos de este libro, las ETN toman decisiones de acumulación a las que han de adaptarse las naciones-Estado.

Elementos como las ETN se han convertido en los principales agentes de la expansión de la economía global. Esto significa asimismo que es previsible que algunas **formas transnacionales de Estado** ganen importancia progresivamente, si bien con toda probabilidad no serán dominantes en un futuro cercano. Significa también que, con el vacío derivado de la incapacidad de la nación-Estado para resolver varios de los problemas de organización económica planteados por la globalización socioeconómica, es de esperar una actividad cada vez mayor de los niveles inferiores de la organización política —el regional y el local—, que tratarán de controlar algunos de los problemas de ajuste más difíciles planteados por la globalización.

El gran proceso de globalización actualmente en marcha es sobre todo económico. Es el movimiento del capital —en sus múltiples formas— probablemente el elemento más notable del

proceso de globalización. Este proceso, identificado por vez primera en los años setenta, colocó la fuerza impulsora de la globalización en manos de las ETN. El proceso llegó acompañado de una tendencia que, reconociendo la importancia alcanzada por el capital global, denigraba la importancia de la nación-Estado. Algunos comentaristas, como Borrego (1981), llegaron incluso a considerar la total irrelevancia del concepto de nación-Estado y a predecir su desaparición. A mi juicio, esta conclusión concedía un peso excesivo al indudable poder de las ETN, pero pasaba por alto el poder **institucional**, igualmente importante, de la nación-estado y la vinculación psicológica que ésta (o la etnicidad) tiene para la inmensa mayoría de sus ciudadanos. Si bien un segmento creciente de la población de la mayoría de las naciones-Estado capitalistas modernas es cada vez más cosmopolita, este proceso no se ha materializado tanto en una desvinculación psicológica de la nación-Estado como en una creciente afinidad con modelos transnacionales como las Naciones Unidas (ONU) y sus organismos, o el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), así como con fenómenos regionales como la Comunidad Europea (CE) y el Tratado Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA). Además, ciertas formas de control social asignadas históricamente a la nación-Estado no pueden ser desempeñadas —al menos hasta ahora— por las ETN, que carecen de capacidad estructural e institucional para ello.

De hecho, la globalización y la decadencia de las naciones-estado de corte tradicional son fenómenos socioculturales muy complejos, que se ven afectados por y que a su vez afectan a las numerosas formas en que se estructuran las identidades individuales a través de procesos tales como los de movilidad humana (p. ej., el turismo, la emigración en busca de empleo) y los medios de comunicación (la posibilidad de presenciar y “participar” indirectamente en acontecimientos que se producen en todo el mundo). Esta última forma presupone la “apertura” de los sistemas socioculturales: la disposición, por ejemplo, a reconocer o

adoptar costumbres y tradiciones ajenas (p. ej., la disposición a tomar alimentos “extraños”, como los tomates, la pizza, la comida china o las hamburguesas) o nuevos tipos de división social (con frecuencia basados en tradiciones desaparecidas hace mucho tiempo, como la identidad lombarda en el norte de Italia, la reaparición de Occitania en el sur de Francia o de Cataluña en España). La estructura fundamental de la identidad social ha seguido siendo local y específica (basada en la familia, el parentesco, los grupos sociales y étnicos), pero hoy estas formas de identidad están cada vez menos supeditadas a los imperativos económicos y políticos de la nación-Estado en la era industrial (Tilly, 1975). En este contexto, la formación de identidades sociales se ha liberado para recuperar vinculaciones localistas y familiares y otras vinculaciones específicas, y cada vez se ve más influida por las tendencias de la globalización. Estos procesos afectan a la vida social ampliamente, de modos muy complejos y difíciles de comprender. Me limitaré a hacer algunas observaciones acerca de la repercusión de la globalización en la producción y en el consumo desde el siguiente apartado.

Mantenimiento de la importancia de la nación-Estado

Un motivo crucial por el que dejamos fuera de nuestro campo de visión el debilitamiento de la nación-Estado tiene que ver con el hecho de que las poblaciones sigan pidiendo el mantenimiento de aparatos reguladores. Si bien algunas ETN pueden ejercer responsabilidad social con respecto a la mano de obra y al medio ambiente, la fuerza que les impulsa principalmente es su “mínimo aceptable”, es decir, sus beneficios. Sin embargo, la propia dimensión de las grandes multinacionales sitúa a éstas continuamente ante la opinión pública. Como mínimo, han de mantener una imagen de instituciones responsables. El distanciamiento entre la producción y el consumo puede servir, por supuesto, para ocultar los intentos de soslayar la normativa medioambiental y de otro tipo. Pero todas las grandes empresas

afrontan una contradicción interna entre su necesidad de practicar una reducción continua de sus costes y su prominente perfil público. Algunas están más dispuestas que otras a arriesgar esa reputación.

Ahora bien, tal como se ha documentado ampliamente en varios trabajos de gran extensión, mientras las ETN se desplazan por el mundo en busca de nuevas ubicaciones para su producción y asimismo de nuevos mercados, también buscan mano de obra barata y dócil, que a su vez, siguiendo las pautas clásicas, lucha por organizarse para resolver los problemas de salarios y condiciones de trabajo. Análogamente, el coste económico derivado del mantenimiento de un medio ambiente impoluto perjudica con frecuencia al “mínimo aceptable”; en ese caso, la solución buscada para estos problemas es mantener la movilidad de la producción trasladándola a nuevas ubicaciones cuando los costes medioambientales se encarecen demasiado.

En esas circunstancias, los trabajadores y los ciudadanos preocupados por los problemas de empleo o de medio ambiente han de recurrir a las instituciones **políticas** que tienen a su alcance, es decir, a la nación-Estado y a las demás formas de organización gubernamental. En la medida en que la nación-Estado ignora esas demandas de intervención, se vuelve vulnerable a las críticas por no desempeñar la función de legitimación que reclama para sí.

Otro motivo por el que es de esperar que la nación-Estado conserve cierta importancia es que todavía sigue siendo la principal unidad apropiada para manejar el desarrollo económico general. Las ETN persiguen su propio beneficio individual y no pueden —y ciertamente nadie lo espera de ellas— planificar y manipular el desarrollo económico sobre una base que no sea la empresarial. Por tanto, este papel debe lógicamente quedar en manos de la nación-Estado.

Uno de los elementos de este sentido de identidad que tienen muchos ciudadanos con su nación-Estado tiene que ver con el hecho de que, después de siglos de desarrollo cultural, ésta todavía sirve de principal identidad cultural a centenares de millones

de ciudadanos. Aun cuando los dialectos regionales sigan siendo importantes en países como Italia, Francia o Portugal, aun cuando las culturas regionales florezcan (o continúen tozudamente vigentes) en España y el Reino Unido, la identidad cultural nacional es reforzada continuamente por los medios nacionales de comunicación. Los alemanes, cuando tuvieron la oportunidad de reunificarse, manifestaron su preferencia por la **germanidad**, a pesar de que aparecieran en los muros de Alemania del Este pintadas invitando a los alemanes orientales a “marcharse”. En pocas palabras, la cultura nacional continúa soportando una carga enorme y la responsabilidad de la identidad de los ciudadanos.

Pero quizá el motivo más importante por el que la nación-estado se resiste a desaparecer, a pesar de su pérdida de importancia económica, tenga que ver con la debilidad —o, más probablemente, con la inexistencia— de eventuales formas políticas que la sustituyan y sean apropiadas para la organización económica transnacional. La Comunidad Europea, a pesar de sus muchas dificultades para avanzar hacia la integración **política**, continuará indudablemente desarrollando esa coordinación. Sin embargo, en el proceso va sustituyendo a los Estados nacionales por un Estado supranacional que, pese a todo, aún no es una forma política apropiada para la economía política global. La CE, cuando se convierta en una comunidad política, sólo será una nueva especie de nación-estado, indudablemente diferente de las naciones-Estados que la componen, pero sin llegar a ser un Estado transnacional (Bonanno 1993, y el capítulo de Bonanno en este libro). Y a pesar del reconocimiento de la necesidad teórica de un Estado transnacional (Friedland, 1991), todavía no han emergido formas claras de Estado transnacional.

Irrelevancia de la nación-Estado

Aun cuando no es de esperar que la nación-Estado desaparezca en un futuro inmediato, apenas hay dudas acerca de su creciente irrelevancia **económica**. Esta irrelevancia se observa con

toda claridad cuando se considera la nación-Estado desde dos puntos de vista distintos: por una parte, la regulación y, por otra, la producción y los mercados.

Desde el punto de vista del mantenimiento del control de las, por otra parte, incontrolables fuerzas económicas de las ETN, la nación-Estado sigue siendo el mecanismo primario de control. Ni los órganos políticos regionales o locales, ni ciertamente las débiles organizaciones internacionales, como la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO) de las Naciones Unidas o la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), constituyen instrumentos viables de regulación. Por defecto, por tanto, la nación-Estado sigue siendo la institución a la que debe recurrir la ciudadanía y que ha de proporcionar legitimación a los acontecimientos económicos.

Sin embargo, al mismo tiempo, desde el punto de vista de la producción y el mercado, la nación-estado ha perdido importancia y es de esperar que continúe perdiéndola hasta ser irrelevante. Nuestra ropa, bien se compre en Nueva York, París, Madrid o Zurich, lleva etiquetas conocidas en todo el mundo: Victoria's Secrets, Benetton, Calvin Klein, Yves St. Laurent, etc. La parte interior de la etiqueta revela que la camisa fue confeccionada en Mauricio o que fue terminada en la República Dominicana con tejidos fabricados en Estados Unidos y cortados en Costa Rica.

A pesar de las campañas lanzadas en Estados Unidos, por ejemplo, en favor de la compra de productos norteamericanos ("compre americano") o de la producción agraria norteamericana ("salve la producción agraria americana"), los productos frescos se encuentran en supermercados que, aun llevando el mismo nombre, pertenecen a diferentes empresas (es decir, Safeway) o que, llevando diferentes nombres, ofrecen productos procedentes de distintos lugares. En los países capitalistas avanzados consumimos actualmente uvas de Chile y kiwis de Nueva Zelanda durante el invierno del hemisferio norte, y una gama creciente de productos tropicales exóticos del hemisferio sur, de Argentina, Brasil, Malasia, Sudáfrica, India y México.

Todavía continúa la búsqueda de nuevas formas de organización política que trasciendan el nivel nacional. Se busca intensa e incansablemente un nuevo nivel de organización politicoeconómica en Europa, una búsqueda que creemos que es imparable. A pesar de los enormes problemas que han de afrontar organizaciones como el GATT, la vigencia ideológica continuada y casi universal de la ventaja comparativa ha de luchar con las vinculaciones nacionales tradicionales. Y es de esperar que la búsqueda de formas regionales de organización económica, como la NAFTA, en la medida en que tenga éxito —lo que no equivale a la simple firma de un tratado, sino que exige la aplicación del tratado a todos los niveles—, continuará erosionando la importancia de la nación-Estado.

Este fenómeno vendrá acompañado, a mi juicio, por un auge continuo del localismo y del regionalismo. Formas organizativas como las Naciones Unidas y el GATT se hallan muy alejadas de la ciudadanía para ejercer cualquier control sobre la misma. Mientras la nación-estado actúe como el intermediario crucial entre los niveles de organización y la ciudadanía, es probable que los ciudadanos busquen otras formas de organización política que les protejan. Esto explica, a nuestro juicio, el resurgir de las identidades regionales y de los movimientos políticos. Aun cuando a los nacionalistas escoceses no les va muy bien en las elecciones británicas, no “se irán”. El “bretañismo” de Francia crece y mengua. El auge de la Liga Lombarda en las elecciones políticas italianas de 1992 es una muestra del malestar del norte por la corrupción y la ineficacia del gobierno nacional y del sur.

Aplicando este análisis a la agricultura, vemos el mantenimiento de la importancia de la nación-estado como el instrumento al que han de recurrir los productores agrarios para la solución de sus problemas. Los problemas continuarán: en Estados Unidos, la continua desaparición de las pequeñas unidades de producción, la destrucción final de la agricultura familiar y su sustitución por explotaciones familiares empresariales, el acercamiento continuo de precios y costes y la rutina tecnológica que

empuja a los productores agrarios continuamente a endeudarse y a la quiebra cuando han ampliado en demasía y han de afrontar otra crisis cíclica; y en Europa, la transformación continua de la naturaleza y de la economía de las explotaciones familiares hacia el pluriempleo y la agricultura a tiempo parcial, con el fin de hacer frente a condiciones de competencia cada día más difíciles.

¿A quién puede recurrir la agricultura en caso de crisis? Aun prescindiendo de que las formas organizativas tradicionales de la nación-Estado se han orientado hacia formas políticas nacionales, ¿cabe pensar en una coalición de agricultores belgas, holandeses, españoles, franceses, italianos, norteamericanos, uruguayos, brasileños y neozelandeses movilizándose ante una reunión del GATT en Punta del Este? ¿Y pidiendo algo que les beneficie a todos, cuando compiten entre sí? Es al tradicional Centro de legitimación adonde las fuerzas agrarias, del mismo modo que otras fuerzas económicas que no se han transnacionalizado, es decir, las burguesías locales y nacionales, tendrán que recurrir: a sus propias naciones-estados, a pesar de su continuada irrelevancia y del reconocimiento de la misma.

Tampoco podemos esperar que instituciones supranacionales como el GATT, la FAO o la OCDE proporcionen las clases de ayuda y legitimación que han sustentado durante tanto tiempo la creencia y la adhesión de los productores agrarios a la legitimación de la nación-estado. A pesar de la disposición de los agricultores franceses a concentrarse frente al Ministerio de Agricultura en París o de los agricultores norteamericanos del Medio Oeste a organizar “tractoradas” ocasionales en Washington y de su habilidad para elegir un senador de Minnesota, es al nivel de la nación-Estado al que los productores agrarios recurrirán probablemente para la acción y la legitimación, no al GATT o a la FAO.

Entramos, por tanto, en un período en el que la nación-estado resultará ser un instrumento débil, pero será el único disponible histórica, cultural e institucionalmente, y el único al que recurri-

rán los ciudadanos. Si bien ésta puede ser una experiencia cada vez más frustrante, probablemente continuará.

La globalización de la producción y el consumo: El caso de la agricultura y la alimentación

Volviendo a la globalización de la producción y el consumo, es preciso reconocer que éstas se realizan en lugares geográficos concretos y que, en consecuencia, siempre interviene algún componente de **localismo**. Dicho esto, el hecho de que ambos aspectos se lleven a cabo ahora a escala mundial es más importante que su localización espacial concreta. Así lo reconocieron desde el principio los economistas bajo el epígrafe de “comercio”. Ahora bien, el “comercio” no capta la complejidad y movimientos de las mercancías en particular y en su conjunto cuando éstas circulan para su consumo final en mercados con un ámbito espacial de miles de kilómetros.

La profundidad de la distribución espacial puede comprenderse examinando los componentes de los automóviles o de los pollos, de la carne de vacuno o del vestido, de los kiwis o de los ordenadores. Todos estos bienes, lógicamente con ciertas diferencias, se producen en diversos lugares geográficos dispersos por todo el globo, para su distribución y comercialización en sitios también muy variados.

La globalización de la producción la comprende hoy la mayoría de la gente, aun quedando una buena dosis de engaño a consecuencia de las campañas en favor de la compra de productos nacionales. En la industria del automóvil, por ejemplo, las doloridas quejas de magnates como el antiguo presidente de Chrysler Corporation, Lee Iaccoca, sobre los japoneses encubren tres participaciones críticas de Chrysler en el sistema global de producción. La primera tiene que ver con las actividades conjuntas que ha realizado Chrysler durante años con la japonesa

Mitsubishi, para la producción de automóviles vendidos en Estados Unidos con diversas marcas de Chrysler. La segunda tiene que ver con el hecho de que Chrysler ha sido durante bastante tiempo accionista de empresas japonesas de automóviles. Finalmente, los componentes de los vehículos de Chrysler (y de Ford y de General Motors) proceden de muchos países distintos de Estados Unidos. La etiqueta “Made in America” ha pasado a significar, de hecho, **montado** en Estados Unidos, y los fabricantes norteamericanos de automóviles han sido poco claros al explicar el porcentaje de mano de obra extranjera incorporada a cada automóvil.

Además, las empresas de automoción, como Ford, han desarrollado una amplia integración entre sus distintas factorías de Estados Unidos, México, Canadá y varios países europeos. Así lo puso explícitamente de manifiesto la empresa Ford al calificar su modelo “Fiesta” como “automóvil mundial”, producido explícitamente en diversas factorías, montado en una constelación diferente de cadenas de montaje, y comercializado en todos los países capitalistas occidentales, sosteniendo las banderas de los muchos países que intervienen en su producción.

Por supuesto, los automóviles son enormemente complejos, porque comprenden miles de piezas y en ellas se utilizan diferentes clases de metal y plástico, tejidos y caucho. La coordinación de la producción de los numerosos componentes y de su suministro a los lugares de montaje exige una *logística monumental*. En este sentido, el carácter transnacional de las empresas de automóviles es fácil de captar. ¿Pero qué decir de productos de uso cotidiano, como el pollo, el kiwi o el zumo de naranja, especialmente si son perecederos y no han sido transformados?

Cada uno de estos productos alimentarios es una muestra de los diferentes aspectos de la globalización, aun siendo mucho más simple que el sistema de automoción. Los pollos, en una gran zona geográfica como Estados Unidos, con su enorme mercado, podrían nacionalizarse con facilidad. Pero está en marcha

la globalización de la producción de pollos: la producción de los huevos se hace en un lugar, la cría de los pollos en otro, su sacrificio en un tercero, el deshuesado en otro (para algunos mercados) y finalmente se transporta la carne a diferentes mercados (Constance y Heffernan, 1991). Estos procesos implican la participación de un número creciente de ubicaciones, como Estados Unidos o Tailandia, y la transformación parcial en lugares como México, para su comercialización en países como Japón.

Si bien Sanderson (1986) ha definido el “novillo mundial”, aún no está claro el carácter global del “pollo mundial”. En efecto, para ser precisos hemos de reconocer que todavía no existe un pollo global, sino que los pollos, en cuanto mercancía, aun estando en camino de internacionalizarse, todavía son más bien una mercancía regional destinada a mercados localizados.

En cambio, el kiwi sí está globalizado. En un principio era una fruta de importancia secundaria conocida por el nombre de grosella china, pero una campaña organizada por los neozelandeses lo convirtió en un fenómeno global. Comercializándolo agresivamente en Estados Unidos, Europa occidental y Japón, los neozelandeses informaron a los consumidores y pasteleros de todo el mundo sobre sus posibilidades. A los consumidores les intrigó su exterior vellosa, su color verde claro y su interior sabroso. Los pasteleros aprendieron a utilizarlo en lugar de la fresa para fabricar tartas de fruta llenas de colorido; además, a diferencia de la fresa, es un producto con un período de caducidad mucho más prolongado y mucho menos perecedero.

Ahora bien, la llegada del kiwi, por obra de Nueva Zelanda, a conocimiento de los consumidores fue sólo el principio de su globalización. Al elevarse imparablemente su consumo, otros productores nacionales pretendieron engancharse al vagón de cola del kiwi. Se plantaron miles de hectáreas en Italia, Francia, España, Estados Unidos y Chile. Y casi sin que nadie lo advirtiera, el kiwi empezó a producirse en decenas de lugares para su distribución en mercados de todo el mundo capitalista occidental. El resultado ha sido el habitual caso de superproducción.

Si bien los neozelandeses comenzaron monopolizando la fruta —de la que por entonces sólo se disponía en temporada en las sociedades capitalistas avanzadas—, pronto se les unieron productores de California, Francia, España y especialmente Italia. Al principio complementaron la producción neozelandesa, pero la facilidad relativa de almacenamiento del kiwi hizo que pronto se dispusiera de esta fruta fuera de temporada, lo que condujo a solapamientos entre la producción del hemisferio sur y la del hemisferio norte. En la consiguiente “guerra del kiwi”, los productores de California se quejaron de que los neozelandeses estaban practicando dumping con la fruta en el mercado de Estados Unidos, queja aceptada por la Comisión de Comercio de Estados Unidos. Con lo cual, un **mercado** global creado socialmente se transformó rápidamente en un **sistema global de producción**.

Finalmente, el carácter internacional de nuestro zumo de naranja queda con frecuencia oscurecido por los detalles de las etiquetas impresas en letra pequeña. Un examen detenido de esas etiquetas muestra que la mayoría de los zumos de naranja, aun presentándose como “frescos”, han sido elaborados a partir de concentrados procedentes de países como Estados Unidos, Brasil, Israel y otros. Sólo es “local” el agua añadida al concentrado.

Tratándose de ordenadores y equipos electrónicos, llama la atención el carácter global de su producción y comercialización. Tanto si se trata de Apple de Macintosh como de los PC de IBM, de vídeos, de calculadoras de diferentes clases o de aparatos de televisión, el hecho de que en la etiqueta figure “Made in ...” solamente cuenta parte de la historia. La investigación y desarrollo de los componentes pueden haberse hecho en Estados Unidos o Japón, la fabricación de los chips electrónicos en España o Singapur y el montaje en Corea o Taiwan. Y los mercados están **en todas partes**, aun cuando los principales se hallen en el occidente capitalista industrializado.

Hasta aquí hemos centrado la exposición principalmente en el lado de la producción de los bienes, mencionando sólo de pasa-

da la comercialización y el consumo. A continuación abordaremos más directamente el uso final de los bienes globalizados.

Si Ford produjo el primer “automóvil mundial”, quizá debamos señalar a Benetton como la primera empresa que produjo “ropa mundial”. Benetton produce una gran variedad de ropa en muchos países destinada a muchos mercados. Toda la ropa de Benetton se produce inicialmente en **blanco** y a continuación se estampa de acuerdo con las preferencias de color de los nichos a los que se destina. Así, el morado es popular en Europa y es fácil de encontrar en las tiendas de Benetton. En Columbia, (Missouri, EE.UU.), donde el morado se considera exótico, la ropa morada es tan escasa como los dientes de gallina.

Lo importante de la comercialización de Benetton es la normalización de la producción y el colorido para cada nicho. A pesar de que la empresa conserva su sede en Italia y de que se halla aún en manos de una sola familia, Benetton es conocida mundialmente y sus tiendas, se hallen situadas en Brighton (Inglaterra), en Ann Arbor (Michigan, EE.UU.) o en Barcelona, ofrecen un artículo tan conocido —y fundamentalmente normalizado—, como las hamburguesas de McDonald’s.

Al igual que la producción flexible se ha convertido en la palabra clave de los productores globales, el consumo flexible —es decir, el reconocimiento de la existencia de múltiples segmentos—, se ha convertido en el elemento crítico de la globalización del consumo. Hay algunos productos universalmente normalizados y globales —de los que Coca-Cola es un buen ejemplo—, pero cada vez más las empresas descubren que los mercados deben realizarse a la medida de los distintos conjuntos de consumidores.

Sin embargo, para la normalización global de la Coca-Cola es igualmente importante el reconocimiento de que los mercados cambian o de que pueden ser muy diferentes. En Estados Unidos, ante la fuerte sensibilidad actual respecto a la relación entre grasa y ataques cardíacos, los consumidores demandan carne magra de vacuno. Después de décadas de consumo de filetes

“veteados” (es decir, con un alto contenido de grasa), los consumidores norteamericanos desean ahora menos carne de vacuno y que ésta tenga menor contenido de grasas. En cambio, los japoneses, que en el pasado nunca han tenido una dieta rica en carne de vacuno pero que hoy tienen rentas que les permiten consumir carnes caras, demandan más carne “veteada” de vacuno. Con toda probabilidad, al agravarse la arteriosclerosis en Japón después de algunas décadas de consumo de carne de vacuno, los gustos japoneses cambiarán y será necesario que los productores se adapten al cambio del mercado. Sin embargo, entre tanto, los productores afortunados de carne de vacuno han de aprender a criar una parte del ganado con menor contenido en grasas y otra con un alto contenido.

Un cambio análogo está produciéndose en otros gustos alimentarios. La “lechuga repollo” a que se refiere el texto, es la lechuga tipo acogollado de la variedad “iceberg”, que durante mucho tiempo ha sido la consumida normalmente en Estados Unidos, era casi desconocida en Europa hace una década. Los europeos, al contrario que los norteamericanos, pensaban en la “lechuga de hojas” equivale a la variedad europea “Romana” cuando se mencionaba la palabra lechuga. Hace una década, la lechuga de hojas se consideraba en Estados Unidos una especie de aberración, algo que consumían los intelectuales del Este, los académicos, los tipos raros y los homosexuales. Hoy, los norteamericanos comen cada vez más lechuga de hojas y los europeos empiezan a apreciar las lechugas repollo. De los productores de lechugas de Estados Unidos, Francia, España o Italia depende el ignorar o no estas tendencias del mercado.

Hay, por tanto, una contradicción ostensible entre las necesidades de la producción en masa y la comercialización para nichos del mercado concretos, resuelta por las empresas que “se comportan globalmente” normalizando la producción y adaptando sus productos a los correspondientes nichos. Las empresas que lo hacen con mayor eficacia se convierten en los nuevos ganadores en la competencia global por el crecimiento.

A quién beneficia la globalización: nuevos ganadores, nuevos perdedores

Todas las sociedades estratificadas (¿hay alguna que no lo sea?) tienen ganadores y perdedores. Lo que distingue a las sociedades capitalistas de las demás sociedades históricas es que los ganadores y los perdedores cambian con mayor rapidez. Esto no quiere decir que en las sociedades capitalistas esté circulando continuamente sus elites, sino que, en comparación con las sociedades feudales, esclavistas y otras, hay en ellas una mayor movilidad.

La globalización introduce una nueva dimensión en relación con los ganadores y perdedores. Pueden hacerse algunas afirmaciones generales acerca de este proceso: que en conjunto las ETN se volverán mayores y más poderosas; que los trabajadores organizados históricamente en sindicatos verán erosionadas sus conquistas; que las unidades medianas de producción agraria continuarán siendo vulnerables y que las grandes empresas agrarias ampliarán su dominio de la producción alimentaria; que la clase baja de las sociedades más pretenciosas en materia de libre empresa (como Estados Unidos) continuará sufriendo la miseria económica, al tiempo que será culpada por su pobreza.

Pero más allá de estas afirmaciones generales, que creemos ciertas, prevemos una importante reconfiguración de los beneficiarios del proceso de globalización. Habrá nuevos ganadores y nuevos perdedores, y algunos de los ganadores anteriores a nivel de la nación-Estado se convertirán en perdedores al globalizarse la producción y los mercados.

Quizá el ejemplo más obvio de la decadencia de los antiguos ganadores sea el de la industria del automóvil. Los productores norteamericanos, que antiguamente eran el elemento dominante de la producción norteamericana y por tanto también de la global, han dejado al descubierto su vulnerabilidad al mostrarse incapaces de adaptarse a los métodos de producción flexible y a la desafiante flexibilidad en los mercados. Tras haberse vuelto in-

sufrible su prolongado dominio del mayor mercado individual, no aprendieron a fabricar automóviles de la gama baja sin unirse a las empresas japonesas, que fueron las que encabezaron la producción de esos vehículos. Incluso el clamor acerca de las ostensibles barreras japonesas a la entrada de vehículos norteamericanos, es una muestra de esta inflexibilidad, es decir, de la falta de voluntad de los fabricantes norteamericanos para producir coches con cambio manual para satisfacer la demanda de los consumidores japoneses.

La reducción de la dimensión de General Motors en 1992 coincidió con la reorganización de uno de los principales ganadores tradicionales, IBM. Después de dominar la producción y comercialización global de grandes ordenadores, IBM ha sido prácticamente incapaz de satisfacer la demanda generalizada de ordenadores personales. A modo de ejemplo, IBM, que en un principio suministró a McDonald's un sistema informatizado de registro de caja (utilizado también para el control de existencias), perdió el contrato frente a una empresa ciertamente importante pero de segunda fila, Olivetti.

Lo que caracteriza a estos perdedores, a pesar de su posición anterior como grandes empresas globales, ha sido su inflexibilidad relativa y su arrogancia al creer que su control del mercado norteamericano era intocable. En cambio, lo que caracteriza la producción y comercialización global es la expansión continua de la producción en masa adaptada a mercados especializados y a nichos del mercado, algo que los ganadores anteriores a nivel nacional han sido con frecuencia incapaces de lograr. Considerando que la tecnología cambia con gran rapidez, que los mercados muestran cambios continuos de la demanda, lo que exige la nueva globalización de la producción y comercialización son niveles de flexibilidad desconocidos anteriormente.

En general, las grandes ETN serán las ganadoras, aun cuando algunas, como GM e IBM, ya han mostrado una gran vulnerabilidad. Otros ganadores, además de las grandes grupos empresariales japoneses, cuya posición dominante tampoco es definitiva,

muestran señales de prosperidad en su aproximación al mercado global con la producción apropiada. Hemos de recordar en especial la capacidad de los productores agrarios a relativamente pequeña escala de la región italiana de Emilia-Romagna para desarrollar la especialización flexible en la producción, así como sistemas flexibles de comercialización y la agricultura a tiempo parcial, siguiendo criterios que les han llevado a una gran prosperidad, a pesar de utilizar una escala muy reducida y de su posición de dependencia en comparación con las grandes ETN.

Lo que hay que destacar es que los ganadores y perdedores tradicionales a nivel nacional no serán necesariamente los mismos al extenderse la globalización. Los agricultores de Emilia-Romagna no siempre han sido tan prósperos como en las décadas de los ochenta y los noventa; ha sido su capacidad para desarrollar la agricultura a tiempo parcial en el contexto de un nicho especializado de producción lo que les ha procurado, por el momento, su situación de ganadores. Al establecer una comparación entre ellos y una empresa alimentaria global como ConAgra, otro ganador, se ve la escasez de las ganancias de Emilia-Romagna, ya que empresas alimentarias como ConAgra o Cargill son ganadoras a una escala incomparablemente mayor que los agricultores italianos a tiempo parcial. Pero sería equivocado centrar la atención en las grandes ETN como las únicas ganadoras, ya que no sólo algunas de ellas han pasado a ser perdedoras, sino que, lo que es también importante, el éxito de los ganadores a pequeña escala otorga a éstos un interés en la nueva organización global.

Al mismo tiempo, es preciso destacar que la expansión de la globalización (en la producción y en la comercialización) no es resultado de ninguna especie de conspiración de las ETN. La globalización, al igual que el capitalismo primitivo, es simplemente un proceso cuya hora ha llegado. Las distintas empresas, y los individuos, han respondido en su lucha por la supervivencia al cambio tecnológico y a la homogeneización de la demanda, acompañada por las exigencias de las distintas culturas y ni-

chos de mercado, en un mundo de capitalismo competitivo. En este proceso: 1) han buscado fuentes más baratas de mano de obra y tierra, 2) han aprovechado las ventajas de la mejora de la tecnología del transporte, 3) han forzado a las naciones-estado y a sus lugares de ubicación a conceder incentivos y beneficios fiscales, para satisfacer sus “exigencias mínimas” de beneficios. En esta incesante búsqueda de menores costes de producción y mercados más amplios, se han convertido en los agentes impulsores de un cambio cualitativo del modo de producción.

Al considerar los ganadores y perdedores, vale la pena examinar esta cuestión desde el punto de vista geográfico, en particular porque el debate actual acerca de los desequilibrios en la distribución Norte-Sur de los recursos se ha planteado como una cuestión crítica entre las naciones-Estado en las dos mitades del globo. Sabiendo que el capitalismo surgió en su máxima expresión en el hemisferio norte, no debe sorprender que éste se haya beneficiado especialmente en las diversas etapas del desarrollo del capitalismo hasta llegar al momento actual. Hay sólidos motivos para aceptar las quejas de las naciones del hemisferio sur, en particular en cuestiones como la contaminación y la biotecnología. La insistencia del norte en tratar el germoplasma como una “patrimonio común del género humano”, a la vez que se insiste en el derecho a patentar las formas de vida desarrolladas a partir del germoplasma, constituye un intento de mantener la pauta de desigualdad vigente durante los últimos tres siglos.

Sin embargo, este fenómeno se da principalmente a nivel de la nación-estado, y desde un punto de vista nacional es comprensible la solidaridad de cada hemisferio con respecto al otro. Pero dentro de cada nación-Estado, sea del norte o del sur, hay ganadores y perdedores y a veces los ganadores de naciones/regiones perdedoras han estado dispuestos a actuar como compradores de sus explotadores exteriores. Y ni siquiera estas pautas han de durar para siempre; si hubiera una oportunidad de desarrollar alguna ventaja comparativa, es seguro que los comprado-

res tratarían de convertirse en agentes independientes con aspiraciones a ser grandes ganadores.

En todo caso, este fenómeno todavía no es significativo en los continentes meridionales, como Africa; en cambio, en otros espacios geográficos, como Brasil y Chile, ya se atisba la presencia de nuevos ganadores que van adaptándose a una economía globalizada.

Otro aspecto de las arenas movedizas en que se mueven ganadores y perdedores se encuentra en los aspectos étnicos y raciales. En el contexto de cada nación, la raza y la etnia tienen un componente simple, en el sentido de que hay un grupo étnico/racial central y ostensible, dominante y homogéneo al que se enfrenta algún "otro extraño". Tanto si se trata de los afroamericanos en Estados Unidos como de los turcos en Alemania, los finlandeses en Suecia, los filipinos y somalíes en Italia o los árabes en España, cada sociedad ha intentado históricamente identificar una identidad de origen y cultural con el fin de distinguir a los extraños para que puedan ser explotados en beneficio del grupo originario del lugar.

Este proceso todavía no ha concluido, pero cada vez es más irrelevante y cambiante. Esto no quiere decir que la discriminación por motivos de raza o etnia haya desaparecido o vaya a desaparecer en el futuro; más bien quiere decir que **cambiará**. Por un lado, aun cuando la mano de obra es mucho menos móvil que el capital en la nueva globalización, lo cierto es que goza de una gran movilidad. Los japoneses prefieren permanecer en Japón y educar a sus hijos, pero necesitan altos directivos y profesionales que trabajen en países occidentales; según la política educativa de Margaret Thatcher va devastando las universidades británicas, se acelerará probablemente la fuga de estudiosos británicos a otros lugares tan pronto como mejoren los correspondientes mercados de trabajo (si es que eso sucede alguna vez).

Por supuesto, también es de prever que continúe el movimiento de trabajadores poco cualificados o formados. Así, el

agotamiento en el sudoeste de Estados Unidos de la oferta de trabajo procedente de las mesetas centrales de México ha dado lugar al desarrollo de un movimiento masivo de población desde el sur de México. Las poblaciones autóctonas, en particular los indios mizquitos de Oaxaca, se han convertido en un factor importante para alimentar la demanda de trabajadores agrarios en México central y en la Baja California, así como en toda la frontera de Estados Unidos. La identidad social de los mizquitos se ha basado históricamente en la aldea, el **pueblo**. En su diáspora, siguiendo las tradiciones clásicas de muchos grupos inmigrantes, han aprendido una nueva identidad social, la mizquita, previamente desconocida para ellos. Explotados por los mexicanos en México, por las distintas instituciones de la economía política mexicana y por su aparato político central, el PRI, y por supuesto también por Estados Unidos, esta nueva identidad les ha llevado a experimentar con nuevas formas de organización política y social (Kearney y Nagengast, 1989). ¿Puede ir muy por detrás la organización económica?

Libres de las restricciones de la sociedad tradicional, no dispuestos ya a aceptar su explotación por el gobierno central de México o por la “migra” en Estados Unidos, se produce una experimentación mizquita con nuevas formas de organización. Muchas de las antiguas rigideces patriarcales permanecen, pero al mismo tiempo las mujeres acceden al mercado de trabajo y comienzan a cuestionarse las antiguas formas de vida. El proceso es muy desigual.

Por otra parte, hay que reconocer que la miseria actual de las empleadas de hogar filipinas en Italia y de los obreros agrícolas mizquitos en California es **relativa**. Desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, son perdedores. Desde su punto de vista personal, han mejorado de situación material en el mundo y con frecuencia se consideran a sí mismos ganadores.

De modo parecido, las mujeres, en cuanto productoras y consumidoras, introducirán una nueva dimensión en la cuestión de los ganadores y los perdedores. Han pasado a convertirse en tró-

pas de choque de la producción en lugares como el sudeste asiático o las maquiladoras del lado mexicano de la frontera entre Estados Unidos y México, pero su “ganancia” o “pérdida” se torna cada vez más problemática. Por un lado, su situación económica parece elevarse con la estabilidad del empleo; por otro, su situación económica sigue siendo precaria, y su exposición a los productos químicos, así como la rigidez de los métodos de producción en masa, las hacen físicamente vulnerables. Y esto por no hablar de la devastación de la organización social al convertirse en los pilares económicos del hogar.

La situación de las mujeres y de los grupos étnicos afecta asimismo al proceso de informalización (economía sumergida). La informalización es una de las características de la globalización, tanto en términos de la producción de bienes y servicios como del uso y disponibilidad de mano de obra. Las estrategias informales de producción y el uso informal de la mano de obra han caracterizado la creación de redes de producción-consumo que han elevado notablemente la flexibilidad del capital en los últimos decenios. Las mujeres y los grupos étnicos han sido piezas fundamentales de esta renovada flexibilidad, en particular por su posición de segmento débil de la mano de obra. Desde un punto de vista, pueden considerarse ganadores. Sin embargo, lo mismo que en los casos examinados antes, su condición de ganadores (es decir, de personas con alguna forma de empleo) es cada vez más problemática, ya que sus condiciones de trabajo son a menudo muy explotadoras, físicamente peligrosas y con mucha frecuencia están mal remuneradas. Desde esta perspectiva, la creciente participación de mujeres y grupos étnicos en los procesos de producción informal los convierte en perdedores obvios.

Aun observando cambios significativos en algunas relaciones socioeconómicas, no preveo una reestructuración fundamental del mundo capitalista ni de las relaciones entre capitalistas y trabajadores. No obstante, están cambiando las condiciones respectivas. El capital es infinitamente más móvil y cosmopolita, y por mucha importancia que los individuos concedan a su identidad

cultural personal o a la de su empresas, tal identidad resulta cada vez menos significativa. Ya no importa que Robert Goizueta, el primer ejecutivo de Coca-Cola, sea cubano; su recompensa de 82 millones de dólares por los resultados de 1991 está por encima de las aclamaciones de los accionistas de la empresa que, en otro tiempo, y quizá también hoy, le consideraban un "hispano". A medida que los accionistas y directivos se distancian de las actividades de producción o administración, aunque continúen siendo personalmente tan racistas como siempre lo fueron, los efectos de ese racismo se desvanecen en su preferencia por el "mínimo aceptable", es decir, por los beneficios, por los que están dispuestos a sacrificar mucho, incluida su predilección personal por el racismo.

También los trabajadores han cambiado más de lo que se cree. Con la sustitución acelerada de mano de obra por capital, ha perdido importancia la mano de obra cualificada y en cambio ha surgido la clase profesional-directiva como clase privilegiada. A pesar de los argumentos sobre la pérdida de importancia de la clase, ésta es más importante que nunca en el sistema global. La clase trabajadora descualificada, con frecuencia empleada a tiempo parcial o precariamente contratada, se ha empobrecido de forma paulatina. En Estados Unidos, por ejemplo, los trabajadores vieron cómo disminuían sus ingresos progresivamente en la década de los ochenta. Al mismo tiempo, los profesionales y directivos eran cada vez más poderosos y ricos. Su posición económica se robusteció. Los trabajadores empobrecidos y los cada vez más numerosos trabajadores pobres se cuentan ciertamente entre los perdedores, y los nuevos profesionales entre los ganadores.

Hacia dónde va la globalización

A pesar de los muchos argumentos posibles acerca del alcance de la globalización, lo cierto es que la mayoría de los obser-

vadores de los procesos socio-político-económicos coinciden en que ese proceso está produciéndose y en que se trata de un fenómeno importante. Está menos claro hacia dónde se dirige, cuál será su ritmo de avance y el alcance con que se plantearán una serie de problemas para las naciones-estado, las regiones y las localidades.

No me considero lo bastante preparado en la tarea de pronosticar como para poder establecer un plan detallado del futuro de la globalización. Sin embargo, creo posible definir algunos parámetros que ayudarán a analizar la evolución futura.

Seguramente ya está claro que, a mi juicio, los principales agentes en un futuro próximo —durante las próximas décadas como mínimo— serán las empresas transnacionales. Las ETN ha surgido como formas importantes de organización económica, conocedoras de las complejidades de la producción y la distribución en muchos lugares distintos, y han desarrollado capacidad suficiente para manejar esta complejidad. Una capacidad primordial en este proceso ha sido la de comprender las diferentes legislaciones nacionales y adaptarse a esas diferencias. No se trata de una capacidad irrelevante, tal como lo demuestran las quejas constantes de las empresas ante cualquier proyecto reglamentario (excepto, por supuesto, la que afecta a sus competidores). En todo caso, es obvio que muchas empresas han desarrollado esa capacidad, así como la técnica precisa para calcular los costes de los factores de producción en diferentes lugares, las economías de transporte y las ventajas comparativas de las distintas ubicaciones del mercado.

Se trata, en definitiva, de una valiosa capacidad organizativa que ha otorgado a las ETN un enorme poder económico, hasta tal punto que los dirigentes de las naciones-estado son a menudo presas de las amenazas de “abandono” y traslado a cualquier otro lugar.

Las ETN, aun experimentando muchas restricciones, han ganado libertad. Pueden trasladar la producción casi a voluntad a nuevos lugares, cambiar su sede y aun liberarse significativa-

mente de sus orígenes nacionales. Un elemento importante de este proceso es su capacidad para crear filiales localizadas en países con bajos niveles de fiscalidad, que se desarrollan hasta convertirse en unidades rentables, mientras que otras filiales en países con elevados impuestos sólo “cubren costes” (e incluso pierden dinero). Mientras que empresas automovilísticas norteamericanas como Ford y General Motors han sufrido importantes pérdidas en sus operaciones en los últimos años, sus divisiones europeas hayan tenido beneficios permanentemente. Cuando GM recurre al director de su división europea en caso de pérdidas escandalosas, aun siendo ciudadano norteamericano, los lazos de nacionalidad comienzan a aflojarse sutilmente.

Tampoco en estos momentos tiene ya sentido la Pax Americana. Tras la desaparición de la Pax Britannica, que caracterizó el período de imperialismo occidental, la Pax Americana tenía sentido en la economía política global de la Guerra Fría. ¿Qué sentido tiene hoy? Aun antes de la desaparición de la Unión Soviética y del derribo del muro y el fin de la Guerra Fría, estaba claro que sólo una nueva Pax tenía sentido para las ETN, la Pax Globalis, con la que éstas pudieran seguir su tendencia natural a expandirse y ganar beneficios en todo el mundo sin tener que vivir bajo la amenaza constante de guerra.

Por supuesto, hubo empresas nacionales ligadas y atadas a la producción de guerra: Lockheed, General Dynamics y otras empresas poderosas que representaban en realidad a la nación-estado y a la todavía importante burguesía nacional. Si bien continuarán ejerciendo su influencia, aunque sólo sea por sus enormes recursos acumulados durante 45 años de Guerra Fría, habrán de buscar otras formas de producción para poder mantener esa influencia a largo plazo. Y en este proceso seguirán muy probablemente las pautas de las ETN, buscando productos para mercados muy diversos (en lugar de limitarse al mercado nacional) y mostrándose dispuestas a cambiar su producción para minimizar los costes y maximizar los beneficios. Después de haber “comido” durante tanto tiempo en la mano de los gobiernos na-

cionales, tendrán que aprender nuevos comportamientos o ver cómo se reduce e incluso desaparece su poder.

La libertad de que gozan actualmente las ETN —libertad para trasladarse, para buscar nuevos emplazamientos, para contratar nueva mano de obra, para cambiar de capital, etc.— continuará planteando dilemas a los gobiernos nacionales, cuya ciudadanía formulará nuevas demandas cuando miles de trabajadores se vean privados de su empleo o cuando la degradación del medio ambiente sea el precio que una comunidad haya de pagar para que su población disponga de trabajo. Por ello, cabe esperar que los gobiernos nacionales se enfrenten con una crisis permanente de legitimación. Asimismo, se enfrentarán a crisis fiscales cada vez mayores al tener que negociar con las empresas que huyen, con el desempleo permanente y con una base tributaria en disminución.

Esta situación representa la **tesis** en la dialéctica que surgirá en las próximas décadas. Con la creciente importancia del capital financiero, su increíble movilidad, su falta de apego a los orígenes nacionales, su disposición a trasladar la producción y los mercados allí donde pueda mejorar su “mínimo aceptable”, en una palabra, su irresponsabilidad, se plantearán problemas para la nación-estado y para los órganos políticos regionales y locales.

La **antítesis** de esta evolución será un aumento de las demandas de los ciudadanos en lo que respecta al control, la legitimación y la confrontación con las empresas que huyen y que causan daños medioambientales, dejando una población arruinada e irrecuperable para el empleo. Alguna institución en alguna parte —la nación-estado, los gobiernos locales— tendrá que asumir la responsabilidad de reunir las piezas y de ofrecer ayuda, incluso en una situación de crisis fiscal en aumento. Alguna institución tendrá que luchar para aportar la base necesaria para la paz social. ¿De dónde vendrá?

La **síntesis** que prevemos adoptará seguramente la forma de nuevos comportamientos reguladores, dirigidos en particular a

establecer controles sobre la movilidad del capital y sobre la capacidad para rehuir las responsabilidades sociales. No creo que este proceso se desarrolle a nivel nacional; la nación-Estado ha demostrado debilidad en su relación con el capital supranacional. Más bien creemos que se dará a los niveles supranacional y regional o local.

A nivel transnacional, preveo nuevas crisis dentro de las organizaciones de Naciones Unidas. El conflicto Sur-Norte es emblemático de este proceso, pero todavía está muy atenuado por basarse en la representación de la nación-estado. Los disturbios sociales, como el de los agricultores franceses a las puertas del Ministerio de Agricultura, se desplazarán paulatinamente a Bruselas, la “puerta agraria” de la Política Agrícola Común (PAC). Al mismo tiempo, alguien en alguna parte descubrirá que la verdadera toma de decisiones, en particular en lo que atañe a la agricultura, tiene lugar en reuniones ocultas de “expertos técnicos” en lugares tales como la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO), que es el organismo administrativo del Codex Alimentarius (mecanismo de fijación de normas para el comercio internacional de alimentos frescos y transformados), o la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). ¿Reconocerán finalmente miles de agricultores movilizados de Estados Unidos, Francia, España y Japón algún interés común y estarán dispuestos a manifestarse ante la sede de la FAO en Roma y ante la oficina de la OCDE en París con ocasión de las reuniones de “expertos”?

Por el momento, el proceso sigue dominado por los “científicos” y los “expertos técnicos”, que invocan el nombre de la ciencia y la objetividad para justificar los acuerdos políticos que toman y que ocultan y mistifican los intereses que ellos mismos representan. En el proceso, la política democrática se corrompe cuando los expertos se hacen cargo de los asuntos.

En un período de reorganización, cuando los ciudadanos se muestren inseguros sobre cómo organizarse y se sientan descontentos con la política existente, cabe esperar un resurgimiento de

las exigencias de participación democrática. El tiempo que tardará en producirse, las formas que adoptará, etc., son cuestiones todavía oscuras, pero confío bastante en que el gobierno de los expertos, la tecnocracia de la regulación puesta en marcha por la actual organización internacional, no sea capaz de resistir a las demandas de participación popular.

Bibliografía

- Bonanno, A. (1993) "The agro-food sector and the transnational State: the case of the EC". *Political Geography*, 12 (4): 341-360.
- Borrego, J. (1981) "Metanational capitalist accumulation and the emerging paradigm of revolutionist accumulation". *Review*, (4) 4: 713-77.
- Constance, Douglas H., y William D. Heffernan (1991) "El complejo agroalimentario global de las aves de corral". *Agricultura y Sociedad*, 60: 63-91.
- Flint, J. (1992) "Honda: the most efficient "American" carmaker". *Forbes*, 149 (1):121.
- Friedland, William H. (1991) "The transnationalization of agricultural production: palimpsest of the transnational state". *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1: 48-58.
- Kearney, M., y Carole N. (1989) *Anthropological Perspectives on Transnational Communities*. Davis, California: California Institute for Rural Studies.
- Sanderson, Steven E. (1986) "The Emergence of the "World Steer": International and Foreign Domination in Latin American Cattle Production". Págs. 123-148 en F. Lamond Tullis y W. Ladd Hollist (eds.), *Food, the State, and International Political Economy: Dilemmas of Developing Countries*. Lin-

coln: University of Nebraska Press. Tilly, Charles (1975) *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton: Princeton University Press.

