

La globalización del sector agroalimentario

*serie
Estudios*

Ministerio de
Agricultura, Pesca
y Alimentación

Secretaría
General Técnica

Edición preparada por:

Alessandro Bonanno



AB 87
T-9248

Globalización del sector agrícola y alimentario

Alessandro Bonanno

EDITA



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION

SECRETARIA GENERAL TECNICA

N.I.P.O.: 251-94-020-6

I.S.B.N.: 84-491-0031-3

Depósito Legal: M. 39973-1994

Imprime: Ediciones Gráficas ORTEGA

INDICE

	<i>Págs.</i>
PROLOGO	7
1. GLOBALIZACION DEL SECTOR AGRICOLA Y ALIMENTARIO: CRISIS DE CONVERGENCIA CONTRADICTORIA <i>Alessandro Bonanno</i>	15
2. LA GLOBALIZACION COMO DISCURSO <i>Mustafa Koc</i>	51
3. EL ESTADO DE LA CIENCIA AGRARIA Y LA CIENCIA AGRARIA DEL ESTADO <i>Lawrence Busch</i>	79
4. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA GLOBALIZACION DEL SISTEMA ALIMENTARIO <i>Douglas H. Constance y William D. Heffernan</i>	105
5. SUBSISTENCIA RURAL, MIGRACION, URBA-NIZACION Y NUEVO SISTEMA ALIMENTARIO GLOBAL <i>Enzo Mingione y Enrico Pugliese</i>	145
6. BIOTECNOLOGIAS, MULTINACIONALES Y SISTEMAS AGROALIMENTARIOS DE LOS PAISES EN DESARROLLO <i>Bernardo Sorj y John Wilkinson</i>	173

-
- 7. LA REGULACION DE LOS ALIMENTOS EN GRAN BRETAÑA: UN SISTEMA NACIONAL EN UN CONTEXTO INTERNACIONAL
Terry Marsden, Andrew Flynn y Neil Ward 201
 - 8. ESTRATEGIAS GLOBALES Y VINCULOS LOCALES: EL CASO DE LA INDUSTRIA NORTE-AMERICANA DE ENVASADO DE CARNE
Lourdes Gouveia 235
 - 9. LA NUEVA GLOBALIZACION: EL CASO DE LOS PRODUCTOS FRESCOS
William H. Friedland 273

PROLOGO

Los capítulos contenidos en este volumen fueron preparados en un principio para su presentación en la Conferencia Interdisciplinar Internacional sobre “La globalización del orden agroalimentario”. Esta conferencia se celebró en la Universidad de Missouri-Columbia (EE.UU.), en junio de 1991 y su finalidad era reunir especialistas internacionales en la investigación avanzada de la globalización del sector agroalimentario. La globalización ha sido una de las principales cuestiones abordadas por los miembros del Comité de Investigación sobre Sociología de la Agricultura y la Alimentación de la Asociación Internacional de Sociología, que copatrocinó la conferencia y continúa trabajando en esta importante área a través de diversas iniciativas.

Los trabajos iniciales fueron sometidos a un proceso de revisión exhaustiva que ha sido posible gracias al esfuerzo de muchos participantes en la conferencia y de otros sociólogos, que revisaron de forma cuidadosa y rápida los artículos cuya inclusión en este volumen estaba prevista. Los autores supervisaron entonces los borradores modificados y presentaron la versión final de los capítulos.

El proceso de revisión y supervisión se llevó a cabo con la ayuda de numerosas personas y organizaciones. En nombre de todos los autores, deseo agradecer la colaboración de quienes me ayudaron en esta tarea. En particular, quiero expresar mi gratitud al College de Agricultura, Alimentación y Recursos Naturales de la Universidad de Missouri por su generosa ayuda en la organización de la conferencia. Asimismo, deseo reconocer a Michael Schulman, Julie Brandt, Mary Hendrickson, Paula Owsley y

Lynne Moore su inestimable ayuda en las diferentes fases de la preparación de este volumen. Finalmente, agradezco al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación la oportunidad que me brinda de publicar en español esta investigación.

Plan de obra

La obra se divide en dos partes. La primera se ocupa de los aspectos más generales y teóricos de la globalización en el sector agroalimentario. En ella se incluyen capítulos de Bonanno, Koc y Busch. La segunda, mucho más extensa, comprende capítulos que, a través de casos específicos, ilustran manifestaciones empíricas de la globalización en el sector agroalimentario y en la sociedad. Han sido elaborados por Constance y Heffernan, Gouveia, Friedland, Mingione y Pugliese, Sorj y Wilkinson y Marsden, Flynn y Ward.

La primera parte se abre con un capítulo de Alessandro Bonanno. Su objetivo es ilustrar los límites con los que tropiezan las instituciones políticas locales en la nueva era global. Se afirma que el aumento de la transnacionalización de la economía discurre paralelamente a la existencia de unas instituciones políticas que tienen un ámbito menor de actuación. Esta disyuntiva se considera problemática en cuanto a la generación de estrategias de desarrollo y de promoción de los intereses de las clases dominantes y subordinadas.

El capítulo que sigue, de Mustafa Koc, propone el examen de dos pautas al parecer contradictorias asociadas con la globalización. Por un lado, se ha producido una tendencia a la fragmentación del mercado internacional incorporada al desarrollo de bloques comerciales. Por otro, ha habido una expansión global del capital y de la movilidad de la mano de obra que ha alcanzado niveles sin precedentes. El análisis de esta contradicción se en-

marca en un contexto en el que la globalización se considera un discurso.

En el capítulo tercero, Lawrence Busch señala que la globalización del sistema socioeconómico ha alterado las categorías que utilizan los científicos para describir y comprender la investigación agraria. Puesto que estas categorías son de creación humana, debe establecerse un nuevo sistema. Busch recomienda un enfoque sistémico que destaque la actuación humana como el motor del trabajo científico, la agroecología como la disciplina central y un modelo descentralizado de la investigación científica que preste la atención debida a las culturas tradicionales.

El primer capítulo de la segunda parte presenta el modus operandi de las ETN a nivel global. Heffernan y Constance explican que las ETN son las fuerzas impulsoras de la evolución del sistema agroalimentario global. Aun cuando intervienen en este proceso otros agentes, la documentación empírica presentada en el capítulo subraya la relación entre la acción global y los intereses de las ETN en el campo transnacional. Los autores ofrecen en definitiva algunos de los datos básicos sobre concentración y transnacionalización necesarios para comprender el sistema alimentario global.

El capítulo siguiente, de Mingione y Pugliese, aborda la cuestión de la expansión del excedente relativo de población a nivel global mediante un análisis de pautas de migración seleccionadas y del sector informal. Los autores examinan algunas de las consecuencias que la globalización del sector agroalimentario tiene sobre las personas cuyo trabajo y reproducción económica giran en torno a la agricultura. Se presta atención especial a los segmentos marginales de la estructura del trabajo en los países avanzados y en desarrollo. Este capítulo es particularmente importante para el tema general de la obra, ya que estudia los efectos de los procesos de producción global en la movilidad del trabajo marginal y en las estrategias que pueden seguir los trabajadores marginales para sostenerse a sí mismos y a sus comunidades.

El tercer artículo de la segunda parte, de Sorj y Wilkinson, analiza la repercusión de la biotecnología en los países en desarrollo. Utilizando una serie de entrevistas con destacados agentes privados en el sector de la biotecnología agroalimentaria, los autores afirman que existe un cuadro más complejo que el dibujado por la literatura precedente. Más concretamente, subrayan la importancia de los aspectos de calidad y mano de obra barata como factores influyentes en la creación de innovaciones en la industria alimentaria. Junto con el capítulo de Busch, en éste se pone de manifiesto la importancia de la ciencia y la tecnología en el sistema agroalimentario global emergente.

En el capítulo de Marsden, Flynn y Ward se examina la cuestión de la crisis de legitimación en los procesos de regulación internacional y nacional en relación con los alimentos. Utilizando el caso de Gran Bretaña, los autores afirman que la creciente internacionalización de los sistemas alimentarios se refleja en políticas y leyes que surgen violentamente a nivel local y/o nacional. Es a este nivel, concluyen, donde las crisis de legitimación se transmiten, aun cuando sea en términos contradictorios. Este capítulo, junto con el de Bonanno, relaciona las cuestiones de mantenimiento de las formas de consenso (legitimación) y de control en un contexto en el que la nueva ordenación global erosiona las formas locales de organización socioeconómica.

El capítulo siguiente, de Lourdes Gouveia, examina la cuestión de la globalización de la industria de conservas de carne en Estados Unidos. En él se analizan el desarrollo de esta industria y las oportunidades de que han dispuesto las empresas con la globalización del sector. Sin embargo, se subraya que estas últimas se ven constreñidas por un conjunto complejo de factores sociales, económicos y políticos y dependen de las instituciones políticas locales para la resolución de las crisis de acumulación. El capítulo insiste en las estrategias alternativas elegidas por las empresas para operar en un sistema socioeconómico transna-

cional y en la relación existente entre los agentes globales y locales en la creación de las situaciones vigentes.

En el capítulo final, William Friedland estudia la globalización de la producción de frutas y hortalizas frescas. Señala que las nuevas pautas dietéticas han estimulado el crecimiento de redes integradas de cadenas agroalimentarias que suministran esos productos a los mercados ricos. El autor pasa a examinar el funcionamiento de este sistema global, ofrece explicaciones sobre su aparición y analiza su relación con la estratificación social de las sociedades avanzadas. El capítulo concluye indicando que la producción global de frutas y hortalizas frescas origina escasez de alimentos básicos en los países en desarrollo, agrava los problemas medioambientales y tiene efectos significativos en las economías, gobiernos y sociedades del Tercer Mundo. En esencia, Friedland ofrece una descripción clara de la globalización de un sector que tradicionalmente ha sido considerado en términos geográficos más restringidos.

Alessandro Bonanno
Columbia, Missouri, EE.UU.
Octubre de 1993

**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 infraacionales, con independencia de su localización en el mapa mundial, los que se entrelazan 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 África, 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 Chevrolet, se fabrican en México y Taiwán, 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 velloso, su color verde claro y su interior saboroso. 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 videos, 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 élites, 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 África; 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 tro-

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 descalificada, 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 trasladado 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 recurrió 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.

**LA GLOBALIZACION
COMO DISCURSO (*)**

Mustafa Koc

Universidad de Trent-Canadá

(*) Agradezco a Enzo Mingione sus valiosas sugerencias

Introducción

En los últimos años está de moda hablar de globalización, término utilizado incansablemente por los estudiosos, políticos y medios de comunicación. “La cosa de la globalización”, título apropiado de un artículo publicado en *Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly*, se ha hecho sitio en la imaginería pública de la “realidad”. La globalización, entendida como “la intensificación de las relaciones sociales de ámbito mundial que vinculan localidades distantes de modo que los acontecimientos locales son configurados por otros ocurridos a muchas millas de distancia” (Giddens, 1990: 64), describe y explica así interdependencias e interrelaciones globales (Campanella, 1990: 4). Personas que habitan en localidades diferentes advierten que las condiciones sociales y económicas que les afectan tienen algo que ver con acontecimientos que tienen lugar en otras partes. En esta nueva era de conciencia global, se utiliza la causalidad externa como motivo o excusa de los problemas sociales y económicos y como justificación de medidas impopulares de austeridad y de cambios estructurales introducidos por diversos gobiernos. El desempleo, la inflación y la recesión se atribuyen a las condiciones económicas globales, y los altos tipos de interés, los recortes de la asistencia social, los despidos y las restricciones democráticas se presentan como medidas necesarias para afrontar los retos globales.

El término “globalidad”, recogido por vez primera en el Diccionario Webster en 1961, ha pasado rápidamente al esperanto global de conceptos ingleses populares adoptado por otros idiomas. En realidad, esta reciente popularidad del concepto no tiene tanto que ver con una mayor conciencia pública del proceso de globalización, como con el discurso neoconservador que caracteriza los programas públicos en diferentes partes del mundo desde el decenio de 1970 (Carroll, 1990; Gamble, 1988; Hall, 1988; Jessop y otros, 1990; Overbeek, 1990; Warnock, 1988; Whitaker, 1987). Al destacar el carácter discursivo de la “globalización”, no queremos dar a entender que se trate simplemente de un constructo imaginario, de un combinado retórico¹. Tan sólo subrayamos que abarca procesos históricos concretos y una interpretación ideológica selectiva de los mismos.

La globalización como proceso

A pesar de su reciente aparición en el vocabulario popular, la globalización no es un fenómeno nuevo. En cuanto proceso de expansión de las relaciones de intercambio, integración de los mercados nacionales y aparición de la división internacional del trabajo, la globalización ha sido un proceso activo desde el comienzo de la economía capitalista mundial. Autores anteriores han mostrado que la dinámica interna del capitalismo ha creado tendencias expansivas del proceso de acumulación sin respetar las limitaciones del espacio geográfico. Asimismo, la acumulación a escala mundial ha dado lugar a un sistema social y económico no limitado a las distintas sociedades organizadas como naciones-Estados. El mismo capitalismo, en palabras de Schumpeter, ha sido un fenómeno global, “tanto en sentido económico

¹ El discurso se define aquí como la articulación del lenguaje, las prácticas y las instituciones (Laclau y Mouffe, 1987).

como sociológico, esencialmente un solo proceso, con un ámbito que abarca toda la Tierra” (Bornschier y Stamm, 1990: 203)².

Fases de la expansión global

Aun reconociendo que la globalización es un proceso activo, hemos de recordar que la dinámica de la acumulación, los agentes de la expansión y sus adversarios no siempre han sido los mismos. En cada fase de desarrollo del capitalismo, diferentes “regímenes de acumulación” y “modos de regulación” han configurado las pautas de expansión (Aglietta, 1979; Lipietz, 1987, 1988)³. La dinámica de las distintas etapas del desarrollo capitalista o de los regímenes de acumulación no ha estado determinada simplemente por las leyes del movimiento específicas del proceso de acumulación. Antes bien, las condiciones de la acumulación han sido redefinidas y renegociadas continuamente por los distintos agentes socio-políticos a nivel nacional o internacional (Cox, 1987; Van der Pijl, 1984, 1989; Bryan, 1987).

Durante la fase mercantilista (1500-1800), el capital comercial comenzó a expansionarse a escala global a través de las

² Las características universalistas de este proceso se llevan a su extremo lógico en el análisis de Wallerstein del sistema mundial, en el que todos los particularismos se explican por la lógica del todo. Según señala Wallerstein, “el mundo moderno comprende una sola economía capitalista mundial, surgida en el siglo XVI y que sigue existiendo... Los Estados nacionales no son sociedades que tengan historias separadas y paralelas, sino partes de un todo... Para comprender las contradicciones internas de clase y las luchas políticas de un Estado concreto, hemos de situarlo primeramente en el marco de la economía mundial” (Wallerstein, 1979: 53).

³ En su crítica de la escuela regulacionista, Brenner y Glick (1991) afirman que los regulacionistas no tienen debidamente en cuenta los rasgos generales y distintivos del modo capitalista de producción. Aunque sus advertencias están justificadas hasta cierto punto, debemos mostrarnos cautos para no caer en la trampa economicista. El capital no se atiene a una lógica interna independiente de las luchas sociales y políticas.

compañías autorizadas por el Estado. La acumulación primitiva de capital en Europa occidental fue posible por el comercio, el saqueo colonial, el comercio de esclavos y el abandono de la agricultura campesina. Los territorios colonizados comenzaron a especializarse en la producción de bienes de consumo como el azúcar, el café, las especias y los tejidos para los ricos, o de artículos típicos del gran comercio, como salazones, pieles y posteriormente trigo y madera, mientras se producía la destrucción de las economías campesinas y pastoriles de subsistencia de Europa y el resto del mundo.

En la fase industrial (1800-1890), actuó como motor de la expansión global el capital industrial de Europa occidental. Un rasgo particularmente importante de esta fase del desarrollo capitalista fue el cambio del discurso económico dominante, que pasó del proteccionismo al librecambio y la competencia. El triunfo de la clase manufacturera sobre los terratenientes y la burguesía mercantil en la lucha por la abolición de las prácticas comerciales restrictivas, como las Leyes de cereales, con la consiguiente disminución de los costes de producción, dio la victoria al librecambismo. Otra característica importante de esta fase fue la aparición del concepto de Estado y del nacionalismo. Al agrupar regiones y localidades diferentes “en una nación, con un solo gobierno, un solo código, un solo interés nacional de clase, una sola frontera y un solo arancel aduanero” (Marx, 1913: 18), la nación-Estado se convirtió en una institución configuradora de las condiciones de la acumulación y del conflicto de clases dentro de sus fronteras, y garante de la soberanía y del dominio de las clases hegemónicas/dominantes a nivel internacional frente a las subordinadas.

El sistema de nación-Estado ha representado un papel contradictorio en la globalización de la economía mundial. Mediante la regulación “universal”, ha introducido el concepto de normalización (por ejemplo, la institucionalización del tiempo y el calendario) y ha impuesto la aplicación de sus leyes y reglamentos dentro de sus fronteras geográficas (Robertson, 1990). Ha creado una nueva plataforma de legitimación para las negociaciones

entre clases/grupos sociales dominantes en diferentes espacios geográficos y esta plataforma internacional, a pesar de algunos grandes fracasos (p. ej., las guerras mundiales), ha dado lugar a la creación de determinadas reglas globales de comportamiento a través de los convenios internacionales (p. ej., el GATT) y ha abierto un campo a la actividad de instituciones supranacionales (p. ej., el Fondo Monetario Internacional)⁴. El deseo de crear una nueva identidad “ficticia” a base de diversos elementos étnicos del pasado ha inducido asimismo al Estado a introducir un concepto “universalista” de “nación” que ha influido poderosamente en la redefinición de las diferencias sociales. Aunque el nacionalismo ha representado un papel armonizador dentro de las naciones-Estados, a la vez ha suscitado una tendencia contradictoria de particularismo y ha contribuido a la fragmentación de la economía global.

La expansión del comercio mundial durante la fase industrial condujo al establecimiento de nuevos lazos más allá de las fronteras de los imperios/naciones-Estados. En este contexto, la agricultura de colonización y plantación de las colonias y de los antiguos Estados coloniales provocó una mayor especialización en los cultivos de exportación. En casos como el de Estados Unidos, donde la expansión agraria dispuso de mano de obra barata

⁴ Entre los mercantilistas (Krasner, 1985) y regulacionistas (Aglietta, 1979) hay cierta tendencia a exagerar la dimensión nacional, considerando la economía mundial como “un sistema de formaciones sociales nacionales que se influyen mutuamente” (Aglietta, 1982: 6). Aun cuando el papel de la nación-Estado en las sociedades modernas ha sido muy importante, “si las naciones-Estados se consideran agentes que mantienen conexiones mutuas y con otras organizaciones del campo internacional resulta difícil ocuparse de relaciones sociales que no sean entre Estados o fuera de los mismos, sino que simplemente pasan por encima de las fronteras estatales (Giddens, 1990: 67). Como algunas naciones-Estados del siglo xx sufren conflictos étnicos y religiosos o están surgiendo en ellas nuevas identidades sociales en torno a la religión o el regionalismo, la insistencia en la nación-Estado como la unidad de análisis da lugar a importantes limitaciones de nuestra comprensión de la dimensión política e ideológica de la globalización.

inmigrante, floreció la industria nacional. Con la destrucción de la economía de subsistencia, las poblaciones urbanas y rurales se convirtieron en un mercado expansivo para los productores de alimentos trasformados.

La primera Gran Depresión, que se extendió de 1873 a 1890, marcó el fin de la fase competitiva industrial del capitalismo. En la fase monopolista siguiente, la concentración y centralización del capital condujo a la aparición de monopolios y cárteles. De la fusión del capital industrial y financiero surgieron oligarquías financieras. Este período se caracterizó asimismo por una nueva ola de expansión imperialista para asegurar la disponibilidad de materias primas y productos alimenticios baratos⁵. La expansión imperialista implicó una actividad militar y administrativa en gran escala de los Estados imperiales y de sus satélites coloniales, así como la exportación de capital en forma de inversiones de cartera y préstamos a interés.

Las tendencias contradictorias de globalización del mercado y de los factores de producción, por un lado, y de nacionalización de los intereses del capital, por otro, discurrieron paralelas. Al concentrarse y centralizarse los bloques nacionales de capital, se “fundieron” más estrechamente con el Estado, utilizando el poder militar de éste para competir con otros bloques nacionales de capital (McNally, 1991: 236). La creciente división territorial del mundo entre potencias imperiales y la consiguiente fragmentación de los mercados mundiales dio lugar a dos guerras mundiales durante el siglo xx.

⁵ Los historiadores cuestionan la hipótesis original de Lenin según la cual la escasez de materias primas fue uno de los motivos de la expansión imperialista. Fieldhouse (1972), por ejemplo, señala el papel de la necesidad psicológica en la aparición del imperialismo, lo que permite pensar que los motivos podrían no ser necesariamente reales en términos estructurales, sino reales porque los defensores del imperialismo creían que eran reales. Según dijo una vez W. I. Thomas, “si los hombres definen ciertas situaciones como reales, éstas producen consecuencias reales” (Merton, 1967: 19).

De la primera Guerra Mundial salió el primer Estado socialista excluido de la economía capitalista mundial que desafió ideológica y después militarmente la hegemonía de ésta. Fue en parte este reto ideológico, junto con las demandas de justicia económica por parte del pueblo trabajador y de regulación de los mercados por parte de los capitalistas (a raíz de la crisis del decenio de 1930), el que condujo a la aparición del Estado de bienestar liberal⁶. Este último, surgido inicialmente como una respuesta temporal a las crisis de acumulación y la legitimidad del Estado capitalista, se convirtió más tarde en la forma común en los países capitalistas avanzados. Su persistencia se debió en parte a su capacidad para ofrecer una alternativa al socialismo, dando una imagen de prosperidad e igualdad dentro de las sociedades capitalistas. Complementado con las instituciones de la negociación colectiva, las subvenciones y los contratos públicos, logró una paz relativa entre las clases sociales. Por otra parte, el Estado de bienestar encajaba muy bien en el sistema fordista dominante de acumulación basado en la producción y el consumo masivos. Los sectores bien remunerados del trabajo sindicado en el sector manufacturero, los agricultores, la burocracia estatal y los militares ofrecían un mercado muy atractivo a la industria fordista en el mundo capitalista avanzado. Además, una vez institucionalizado, el desmantelamiento del Estado de bienestar requería una intervención extrapolítica (es decir, regímenes militares) o la presentación de un nuevo discurso hegemónico. Hasta la crisis del decenio de 1970, en los países capitalistas avanzados no hubo necesidad económica ni posibilidad política de dicha intervención. En cambio, en los decenios siguientes el desmantelamiento del Estado de bienestar se ha convertido en uno de los axiomas del discurso neoconservador.

⁶ La alternativa conservadora autoritaria al Estado de bienestar fue el Estado fascista.

El orden internacional de la Guerra Fría

El final de la segunda Guerra Mundial significó el ocaso de los imperios coloniales y la división del mundo en dos bloques: Occidente, bajo el dominio económico e ideológico de Estados Unidos, y el Este, bajo el dominio de la URSS⁷. En Occidente hubo varios intentos, impulsados por Estados Unidos, de fijar las reglas del nuevo orden económico. Su primer fruto fue el convenio de Bretton Woods, de 1944, que llevó a la creación del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. Las iniciativas norteamericanas incluían también la creación de una Organización Internacional del Comercio (OIC) dentro del sistema de Naciones Unidas. En la Carta de La Habana se establecían medidas reguladoras de las prácticas comerciales restrictivas y se incluían disposiciones relativas al comercio internacional, los servicios y los movimientos de capitales. Al no conseguirse su ratificación, se adoptó una versión revisada de su capítulo IV, creándose en 1948 el Convenio General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En términos generales, el GATT exigía a sus miembros el compromiso de no discriminar contra los demás en el comercio, y aplicaba multilateral y automáticamente la cláusula de nación más favorecida a todos ellos. Acogía asimismo principios que imponían una reducción general y gradual de los aranceles; una vez negociados éstos, sólo podrían modificarse con el consentimiento de los socios comerciales y con una compensación;

⁷ El intento de Cox (1987) y Van der Pijl (1984; 1989) de aplicar el concepto gramsciano de hegemonía a las relaciones internacionales es problemático. La hegemonía en sentido gramsciano implica una política de consenso y un compromiso de clase. La Pax Americana fue un “bloque de poder” bajo el dominio norteamericano. El consenso como apoyo de los gobiernos no implica hegemonía. El régimen iraní bajo el Sha fue un aliado poderoso de Estados Unidos, pero este país no fue un poder hegemónico para el pueblo de Irán. Ejemplos análogos pueden encontrarse en el mundo árabe durante la Guerra del Golfo.

debían suprimirse además las restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones.

Aun cuando estas instituciones fijaban ya las reglas de comportamiento económico internacional, se adoptó un agresivo plan de ayuda económica para la reconstrucción de Europa y Japón. El Plan Marshall y los siguientes paquetes de ayuda a Taiwán y Corea del Sur respondían principalmente a los afanes expansionistas del capital público y privado de Estados Unidos y a los designios políticos e ideológicos de debilitamiento de la oposición socialista en Europa y Asia y de reforzamiento del cerco en torno a la URSS y China. También la idea del Mercado Común Europeo respondió en parte a las preocupaciones de seguridad derivadas de la Guerra Fría. La integración europea se consideraba una necesidad para la recuperación económica del capital europeo y encajaba bien en los intereses de las empresas transnacionales norteamericanas (Cocks, 1991).

Los motivos políticos e ideológicos dieron asimismo lugar a la aparición de la alianza de la OTAN, que desempeñó un importante papel en la prolongación del orden de la Guerra Fría. El ala militar de la OTAN estableció inicialmente un cerco, deseado pero peligroso, de seguridad contra el Este. El gasto militar creciente condujo, a su vez, a la aparición de un complejo militar-industrial, cuya vitalidad estuvo ligada a la prolongación de la Guerra Fría y a la venta de armamento al Tercer Mundo. La guerra ideológica contra la “amenaza exterior” se utilizó además contra la oposición interior de la izquierda y para debilitar el sindicalismo radical dentro de Occidente.

Respetando en general sus recíprocas esferas de intereses, los bloques compitieron asimismo por la ampliación de sus dominios ideológicos y económicos en otras partes del mundo. Acciones como la ayuda exterior estaban ligadas no sólo a preocupaciones económicas y humanitarias, sino también a intereses geopolíticos y estratégicos. Las tensiones derivadas de la reestructuración social y económica poscolonial en muchos países del Tercer Mundo fueron atizadas por los intereses estratégicos

de las superpotencias, produciéndose guerras civiles, levantamientos, intervenciones militares y guerras regionales. Aunque las superpotencias manipularon estos conflictos nacionales y regionales en apoyo de sus propios intereses, también los regímenes del Tercer Mundo utilizaron el conflicto de la Guerra Fría para imponer su gobierno, resolver sus conflictos fronterizos con los Estados vecinos, recibir ayuda militar y económica extranjera, y realizar prácticas de comercio preferencial.

La Guerra Fría dio lugar asimismo a una espiral de gasto militar creciente en la URSS y Estados Unidos, impidiendo hasta cierto punto su desarrollo económico. Mientras Alemania y Japón reconstruían sus economías con ayuda de Estados Unidos y evitaban costosos gastos militares, algunos de los sectores más dinámicos de la industria norteamericana se concentraron en el sector de armamento y perdieron gradualmente mercado en favor de fabricantes europeos y japoneses en muchas ramas de la industria.

Si la fase monopolista del capitalismo puede caracterizarse por la inversión de cartera, la fase iniciada al final de la segunda Guerra Mundial puede identificarse con la inversión directa a través de empresas transnacionales. Estas últimas, al extender sus inversiones a más de un país, han disfrutado de libertad de circulación en varios mercados de factores y de capacidad para practicar estrategias de acumulación globales. Su propiedad y control del conocimiento, y en concreto de los sistemas financieros, de marketing y organizativos, así como de las tecnologías de producción, les han permitido extender sus inversiones por todo el mundo y convertirse en uno de los agentes más dinámicos de la globalización.

La actividad global de las empresas transnacionales ha creado con frecuencia tensiones entre sus estrategias de acumulación y la política de desarrollo de las naciones-Estados. De hecho, han mantenido una relación bastante ambigua con éstas. A pesar de su poder económico e influencia política, las empresas transnacionales nunca han contado con la legitimidad del Estado pa-

ra coordinar programas económicos y sociales interiores y para comprometerse en la política y en el uso de la fuerza a los niveles nacional e internacional. Como las demás empresas, han pedido la intervención del Estado en la creación de un ambiente estable para la acumulación, la adopción de normas favorables a la actividad empresarial, un trato preferente en forma de subvenciones o ventajas fiscales, la creación de la infraestructura necesaria y la defensa de los intereses empresariales en los planos nacional e internacional. Por este motivo han tenido que conseguir el apoyo del Estado de origen (con frecuencia, una potencia económica) y la cooperación de los Estados en que operan sus filiales. En todo caso, dada la naturaleza conflictiva de la política nacional e internacional, han preferido siempre una intervención estatal mínima. Esta posición relativamente ambigua con respecto a la nación-Estado ha conducido a las empresas líderes a convertirse en destacados promotores de la alianza neoconservadora, y a abogar por un Estado desregulado, privatizado, miserable y privado de su política asistencial "excesiva" y de su nacionalismo.

El sector agrario y alimentario constituye un caso interesante para el estudio de las pautas y contradicciones del proceso de globalización. Mientras que en la fase inicial se configuró en respuesta a la expansión global de las relaciones comerciales, primero protagonizada por el capital mercantil y después por el expansionismo colonial e imperialista y la división internacional del trabajo, desde el final de la segunda Guerra Mundial ha sufrido un proceso de globalización muy desigual, por efecto de las empresas transnacionales. En cualquier caso, se trata de un proceso cuya estructura no responde tan sólo a las preocupaciones por la acumulación. Han influido también la geopolítica del régimen internacional de la Guerra Fría, el miedo al hambre y el deseo de cierto grado de autarquía en materia de alimentos, así como la influencia política del sector agrario y/o de los consumidores urbanos en la política electoral de los regímenes democráticos. Las subvenciones a la producción de alimentos y a la

agricultura se han mantenido a pesar de su enorme carga fiscal para el Estado. La agricultura sigue siendo una de las ramas más reguladas de la economía.

Paralelamente al discurso global, una de las principales propuestas de la Ronda de Uruguay de negociaciones del GATT ha sido la supresión de todas las barreras al comercio de productos agrarios. Aun cuando parece haber un acuerdo unánime al respecto, la agricultura continúa siendo el principal obstáculo en estas negociaciones. La negociación a nivel internacional refleja la complejidad de los diferentes intereses de clase en este sector. Mientras que el capital globalmente integrado y las ramas de la agricultura especializadas en los cultivos de exportación suelen preferir el librecambio y la supresión unilateral de las subvenciones, se oponen al GATT los fabricantes de alimentos y los agricultores que producen para el mercado interior bajo medidas de gestión de la oferta y otras protectoras. Así se refleja en las propuestas, con frecuencia contradictorias, de los representantes nacionales en el GATT, que defienden el librecambio para ciertos productos y, al mismo tiempo, las restricciones comerciales y las subvenciones para otros.

Limitaciones a la globalización de la mano de obra

A pesar de la creciente tendencia a la globalización de los mercados financieros y de bienes, este proceso ha sido parcial, ya que ha quedado fuera en gran parte la mano de obra (Amin, 1990: 15). Ligada al concepto de derechos de los ciudadanos, la movilidad plena y libre de la mano de obra se ha convertido en un privilegio que los ciudadanos sólo pueden disfrutar dentro de las fronteras geográficas de sus naciones-Estados. Si prescindimos de los movimientos demográficos durante las guerras y otros conflictos armados, la movilidad de la mano de obra a es-

cala global se ha limitado a la migración ilegal⁸ (mano de obra centroamericana en el sur de Estados Unidos), a la migración temporal regulada por los Estados (mano de obra del sur de Asia en Oriente Medio, trabajadores agrícolas en Canadá y trabajadores mediterráneos en Europa occidental) y a un número limitado de profesionales y técnicos de alto nivel. El paso más significativo hacia la globalización del mercado de trabajo ha sido la reciente supresión de restricciones a la circulación de los trabajadores en la Comunidad Europea. Sin embargo, aun esto se ha limitado a los nacionales de los Estados miembros, y algunos países de la CE están todavía tratando de regular la migración a través de sus fronteras nacionales (Widgren, 1990).

El hecho de que ciertos derechos y privilegios de la mano de obra se hallen ligados a la “nacionalidad” parece crear nuevas tensiones políticas en una economía global (Gamble, 1988; Miles, 1991). Al mismo tiempo que la globalización, como tendencia universalizadora, mitiga ciertos aspectos del nacionalismo, intensifica el sentimiento nacionalista. Sus efectos en las definiciones de la identidad (étnica o nacional) son muy variados. Entre las víctimas del desempleo o subempleo por motivos de “reconversión” y “racionalización” en los países industrializados, la globalización ha robustecido los movimientos populistas y nacionalistas, teñidos con tonos xenófobos y racistas. Análogamente, los intentos de mejora de la posición en la economía global han favorecido a movimientos nacionalistas o regionalistas separatistas dentro de las fronteras de naciones-Estados ya existentes. Analizando el auge del nacionalismo y fundamentalismo en muchas partes del mundo, Hall afirma que estos movimientos no deben verse como un simple “resurgimiento del pasado, sino

⁸ Aun en los casos en que el Estado la tolera e incluso la fomenta, la inmigración ilegal ha de verse como un caso especial de movilidad restringida de la mano de obra. La falta de derechos de ciudadanía convierte a esos trabajadores en subproletarios, robándoles el derecho a intervenir en contratos libres con el capital.

como reelaboraciones del mismo en las circunstancias presentes”, como una resistencia frente a la tendencia homogeneizadora de la “indiferencia de la globalización” (Hall, 1991: 18-19).

La globalización como discurso

Cuando la crisis del decenio de 1970 comenzó a conmover los cimientos del orden de la posguerra (o, más correctamente, de la posdepresión) en Occidente, se pusieron en duda los méritos del sistema fordista de acumulación, el modo nacional de regulación del mercado y el Estado keynesiano de bienestar (Clarke, 1990 a y b; Lipietz, 1988). Todavía es demasiado pronto para hablar de un sistema “posfordista” claramente definido de acumulación, pero muchos observadores coinciden en que los intentos recientes de reestructuración difieren del fordismo clásico (Holloway, 1988; Hall, 1991; Harvey, 1989; Murray, 1991; Rustin, 1989). La reestructuración incluye los siguientes fenómenos: “cambio a las nuevas ‘tecnologías de la información’; formas más flexibles y descentralizadas del proceso laboral y de la organización del trabajo; declive de la antigua base industrial y crecimiento de industrias ‘nacientes’ basadas en la informática; contratación externa o subcontratación de determinadas funciones y servicios; mayor atención a la selección y diferenciación del producto, a la comercialización, envasado y diseño, a la ‘objetivización’ de los consumidores según sus estilos de vida, gustos y cultura, y no las categorías de clase social; expansión de los trabajadores de servicios y no manuales y ‘feminización’ de la población activa; una economía dominada por las multinacionales, con su nueva división internacional del trabajo y su mayor autonomía con respecto al control de la nación-Estado, y ‘globalización’ de los nuevos mercados financieros, ligados entre sí por la revolución de las comunicaciones” (Hall, 1991: 58).

Las respuestas a la crisis económica han hallado eco en los segmentos globalmente integrados de la empresa capitalista y de otras clases. El liderazgo neoconservador, que ha tenido como ejemplos más notables a Reagan en Estados Unidos y a Margaret Thatcher en el Reino Unido, ha ofrecido un paquete de reformas que incluye la privatización, desregulación, reestructuración económica y desmantelamiento del Estado de bienestar. El discurso neoconservador ha encontrado apoyo en ciertos políticos, empresarios, estudiosos e incluso figuras religiosas, todos los cuales coinciden en que la globalización ha sido inevitable y en que se requiere la reestructuración de la economía y la renegociación del estatuto social.

“La realidad es que ya no hay mercados nacionales o regionales: sólo hay mercados globales.”

Milton Fair, primer ejecutivo de Saskatchewan Wheat Pool (Fair, 1991: 121).

“Los fabricantes de Ontario han de adaptarse al nuevo mercado global o morir.”

Dennis Williams, primer ejecutivo de General Electric Canada (McCarthy, 1991).

“Cada vez más, la cooperación e interdependencia internacional dentro de la globalización se consideran *más seguras, más racionales* que una autonomía nacional excesiva. El fenómeno de la globalización refleja desde esta perspectiva una adaptación política más *madura* a la cada vez más compacta aldea global. La interdependencia, y no la independencia, y la cooperación se hallan en el corazón de esa adaptación” (Crookell y Morrison, 1990: 34)⁹.

Al poner los retos globales como excusa de su ataque contra el Estado de bienestar, la nueva derecha ha defendido medidas monetarias duras, una tributación regresiva, la reducción de los servicios

⁹ El cursiva es nuestra.

sociales, la desregulación y la privatización, con políticas y prácticas antisindicales. Estas políticas de alcance nacional han discurrido paralelamente a conexiones internacionales encaminadas a liberalizar el comercio y la circulación de capitales y servicios a través de las empresas supranacionales, de convenios bilaterales y multilaterales, de zonas francas y de zonas de librecomercio.

La sensibilidad global ha exigido no sólo la intensificación de las conexiones económicas globales, sino también la adopción de medidas para la protección y aplicación de reglas “globales” de comportamiento acordes con la nueva ideología de la derecha. Así, en medio del declive económico, el gasto de millones de dólares en aventuras militares en las Malvinas, Granada, Panamá o el Golfo apenas ha encontrado oposición. La justificación retórica de todos esos acontecimientos es que “hemos” de adaptarnos a los retos de la competencia global y al mismo tiempo establecer principios económicos y políticos globales y asegurar su cumplimiento. Aun cuando estas dos ideas incluyen actitudes contradictorias de fatalismo y voluntarismo en relación con la inevitabilidad de la globalización, la falta de alternativas contrahegemónicas (debido a la crisis del socialismo y de la socialdemocracia) permite que la versión neoconservadora de la globalización se haya convertido en un discurso hegémónico¹⁰.

El carácter discursivo de la “globalización” no significa que sea simplemente un constructor imaginario del capital global y de la derecha neoconservadora. En cuanto discurso, la globalización ha sido algo más que un conjunto retórico. Aun cuando el proceso de globalización está activo desde los comienzos de la economía capitalista mundial, su imagen pública reciente ha sido reconstruida por la ideología neoconservadora desde mediados del decenio de 1970. En este ambiente, la globalización sur-

¹⁰ Sin duda, la política de la nueva derecha (thatcherismo, reaganismo) no ha sido muy popular entre la clase trabajadora y los pobres. Sin embargo, según Leys (1990: 127), “para que una ideología se convierta en hegémónica no es necesario que sea amada. Basta con que no tenga un rival serio”.

gió como un discurso, incluyendo procesos históricos concretos y una interpretación ideológica selectiva de los mismos.

El proceso de globalización se ha presentado en forma de distribución desigual de condiciones de riqueza y pobreza entre diferentes clases sociales, grupos étnicos, regiones y naciones de todo el mundo; mediante la aparición de dependencias e interdependencias, y mediante la integración de economías regionales y nacionales en la economía mundial a través de la expansión del capitalismo a escala mundial por obra del capital transnacional y de las potencias imperialistas. Lo que ha aportado la nueva derecha ha sido una nueva interpretación de la inevitabilidad de este proceso y un paquete de soluciones a las crisis del Estado de bienestar, de la acumulación fordista y del orden internacional de la Guerra Fría. El discurso neoconservador no sólo defiende la libre circulación de bienes y servicios (y una movilidad restringida de la mano de obra) entre las fronteras nacionales, sino también la redefinición del temario social, de las condiciones de trabajo, de la producción y del consumo dentro de las fronteras nacionales y a nivel global. Detrás de la retórica relativa a la liberación del intervencionismo del Estado se halla el deseo de desmantelar todas las formas de intervención “desfavorables” y las políticas, programas e instituciones públicas que tratan de regular los mercados de factores a nivel nacional, como las leyes sobre salario mínimo, los sindicatos, las leyes de protección medioambiental, el seguro de desempleo, la medicina pública, las cámaras de comercio, la gestión de la oferta y las estructuras cooperativas.

La mediación en los conflictos surgidos en la economía global y la definición del temario social han sido realizadas y negociadas por las naciones-Estado y por los órganos supranacionales en un marco de lucha política nacional y negociaciones internacionales supeditado a la fuerza de los participantes. Por este motivo, la globalización ha distado de ser una operación suave. Ha estado teñida de contradicciones, reflejando las demandas contradictorias de las diferentes clases (o fracciones de clases) y Estados. No sorprende ver que en las negociaciones in-

ternacionales algunos de los participantes defiendan el librecomercio multilateral y a la vez traten de utilizar medidas proteccionistas para ciertas ramas de la economía.

Aun cuando la nación-Estado sigue siendo un agente importante en el campo internacional, las presiones de la economía global y las reglas y normas internacionales han limitado progresivamente su soberanía, han fijado restricciones para que pueda desmarcarse sin grandes sacrificios económicos y turbulencias políticas y han llevado a su debilitamiento gradual. Este último aspecto no implica una crisis categórica del Estado capitalista. De hecho, Gamble (1988) señala que el thatcherismo, a la vez que liberalizaba la economía, trató de restaurar la autoridad del Estado. Murray (1991) afirma que la política conservadora de Gran Bretaña pretendía reformar el Estado británico hasta convertirlo en un “Estado fordista” en sentido pleno, comprometido con los productos estándar, con la producción en gran escala, con las prácticas laborales tayloristas, y con una administración centralizada y altamente informatizada. El temario de la nueva derecha aspira de hecho a cambiar y reorientar el Estado, más bien que a desmantelarlo. “Pierden competencias los ministerios sociales, mientras que las ganan los de comercio y hacienda. Los ministerios económicos ampliados se vinculan al capital y a organismos extranjeros, y los reducidos, a la sociedad civil (nacional) (Friedman, 1991: 35). El Estado al que aspiran los neoconservadores pretende aumentar el poder del capital global forzando a las clases, grupos étnicos, sexos y regiones no privilegiados a vivir bajo una norma local estructurada globalmente.

En lugar de a la desaparición de la nación-Estado, asistimos a la descentralización de la regulación a nivel supraestatal, estatal y subestatal. A nivel global, instituciones supraestatales como el FMI, el Banco Mundial, la Comunidad Europea o convenios bilaterales como el NAFTA o el GATT definen y determinan las reglas globales de comportamiento. Estas decisiones son tomadas cada vez más fuera de los confines de la política nacional, en

entornos muy elitistas, por un grupo de expertos y negociadores, a menudo en congruencia ideológica con los intereses de las empresas transnacionales. En el extremo opuesto, a nivel local, los intentos de formaciones subestatales, como las administraciones provinciales o municipales, de hacerse con una cuota mayor de mercado han conducido a la aparición de desregulaciones locales y regionales aplicadas a través de disposiciones reglamentarias, incentivos y concesiones al capital transnacional. Según Soja (1989), la competencia cada vez mayor de las ciudades, las regiones y las naciones por la inversión ha agudizado la desigualdad del desarrollo.

A medida que la compleja división del trabajo derivada de la globalización de la producción y distribución ha expuesto tanto al capital como a los productores a la influencia de los mercados mundiales de bienes, los grupos sociales (mujeres, minorías, clase trabajadora, pobres) y las regiones más vulnerables han requerido con mayor frecuencia la intervención de la nación-Estado. Esta tendencia indica claramente las reacciones antagonistas ante la globalización. Mientras que ciertas fracciones del capital, como el capital financiero y el transnacional y las ramas de la agricultura orientadas a la exportación, defienden una potenciación de la integración, los empresarios de ámbito nacional, la pequeña burguesía, las ramas de la agricultura protegidas por la gestión de la oferta, los pequeños agricultores familiares y los trabajadores en general defienden medidas protecciónistas y estrategias de acumulación de ámbito nacional.

La conciencia pública de la globalización no ha sido configurada únicamente por el discurso neoconservador. La creciente movilidad del capital transnacional, las alianzas multinacionales y supranacionales emergentes, los tratados y las negociaciones han hecho que todos los países sean conscientes de los lazos globales¹¹. La mejora de la tecnología de información y comunica-

¹¹ Held señala que entre 1951 y 1984 el número de "organizaciones intergubernamentales" pasó de 123 a 365 y el de "organizaciones internacionales no gubernamentales" de 832 a 4.615 (Held, 1989).

ción ha facilitado la difusión de la información (los hechos y la interpretación). Imágenes de guerras, hambre, miseria, y problemas medioambientales han suscitado una nueva forma de “conciencia global”, de “preocupación” y de “deseo de hacer algo”. A pesar de sus limitaciones, los intentos de organismos no gubernamentales como Amnistía Internacional y Greenpeace, las donaciones a organismos supranacionales como la Cruz Roja y UNICEF y los proyectos de ayuda exterior de origen religioso y laico reflejan esta nueva sensibilidad. Por desgracia, a la vez que lleva la semilla del descontento, esta sensibilidad ha estado muy lejos de crear una contrahegemonía. El nacionalismo de los movimientos sindicales, el reduccionismo de clase de la izquierda tradicional y su lentitud en la incorporación de las preocupaciones de los nuevos movimientos sociales (es decir, el feminista, el ecologista, etc.) a su temario y la política de tema único de estos últimos grupos han obstaculizado la aparición de un discurso alternativo con vocación de éxito. En lugar de responder a los retos de la globalización, las alternativas se han limitado a desmarcarse del sistema mundial y/o del “intervencionismo estatal” (Geddes, 1988; Clarke, 1990b; McNally, 1991).

Conclusión

La globalización, en cuanto tendencia contradictoria de universalismo y particularismo, ha sido resultado de la expansión de las relaciones capitalistas de producción a todo el mundo. Por un lado, ha destruido particularismos y creado normas universales de producción y consumo y procesos sociales y políticos. Por otro, dada la naturaleza desigual de este proceso, ha creado asimismo nuevos particularismos que se suman a los ya existentes. La inevitabilidad de este proceso ha sido “determinada”, no por sus propias leyes de movimiento, sino por los momentos históricos sociopolíticos. En otras palabras, ni la globalización ni la

fragmentación o sus consecuencias son destinos predeterminados, inevitables. Por este motivo, ha de rechazarse la definición neoconservadora de la globalización como un sino inevitable que exija la renegociación de la “carta social” y su insistencia en una nueva división internacional del trabajo de acuerdo con los principios del mercado.

Este reto exige una respuesta global, no nacional. Querámoslo o no, “la economía mundial está hoy tan plenamente integrada a escala transfronteriza que ya no es posible una estrategia nacional capitalista autónoma” (Radice, 1984: 113). En lugar de defender el Estado de bienestar ignorando su condición clasista, hemos de buscar un “nuevo orden mundial”, reglas internacionales hegemónicas de comportamiento social, político y económico (respetando los particularismos) que pongan coto a la desigualdad del desarrollo. En lugar de ser un destino penoso que haya de sufrir todo el mundo bajo el liderazgo del capital global, la globalización ha de contemplarse como el reconocimiento de la sensibilidad global, el reconocimiento de que compartimos el mundo, los mismos recursos, y que hemos de exigir por tanto una relación responsable y cuidadosa entre los miembros de la comunidad mundial.

“El mundo capitalista ya no es sólo una ‘economía mundial’: es asimismo un espacio de comunicaciones mundiales unificadas y monopolizadas en el que potencialmente todas las poblaciones son de alguna manera inmediatamente ‘visibles’ y se hallan en contacto entre sí. Este mundo nunca ha existido antes” (Balibar, 1991: 14). La aparición de formaciones más amplias que la nación-Estado, la expansión de formas de comunicación e interacción internacionales y la conciencia de que vivimos en un planeta pequeño y somos cada vez más interdependientes crean nuevas posibilidades e instrumentos para una visión alternativa de la sociedad global.

Bibliografía

- Aglietta, Michel (1982) "World Capitalism in the Eighties", *New Left Review*, 136.
- Aglietta, Michel (1979) *A Theory of Capitalist Regulation*. Londres: New Left Books.
- Amin, Samir, G. Arrighi, A.G. Frank e I. Wallerstein (1990) *Transforming the Revolution: Social Movements and the World-System*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Anderson, Benedict (1983) *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. Londres: Verso.
- Balibar, Etienne (1991) "Es Gibt Keinen Staat in Europa: Racism and Politics in Europe Today", *New Left Review*, 186.
- Black, Errol (1992) "Learning to Live with Capitalism", *Canadian Dimension*, 26(3).
- Bornschier, Volker, y Hanspeter Stamm (1990) "Transnational Corporations", *Current Sociology*, 38(2/3).
- Brenner, Robert, y Mark Glick (1991) "The Regulation Approach: Theory and History", *New Left Review*, 188.
- Bryan, Richard (1987) "The State and the Internationalization of Capital: An Approach to Analysis", *Journal of Contemporary Asia*, 17(3).
- Campanella, M. L. (1990) "Globalization: Process and Interpretations", *World Futures*, 30.
- Carroll, William K. (1990) "Restructuring Capital, Reorganizing Consent: Gramsci, Political Economy, and Canada", *The Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 27 (3).
- Chase-Dunn, Christopher (1990) "The Limits of Hegemony: Capitalism and Global State Formation", en D. Rapkin (ed.), *World Leadership and Hegemony*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Clarke, Simon (1990a) "New Utopias for Old: Fordist Dreams and Post-Fordist Fantasies", *Capital and Class*, 42.
- Clarke, Simon (1990b) "The Crisis of Fordism or the Crisis of Social Democracy", *Telos*, 83.

- Cocks, Peter (1991) "Towards a Marxist Theory of European Integration", en Jeffry A. Frieden y David A. Lake (eds.), *International Political Economy*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Cox, Robert W. (1987) *Production, Power, and World Order*. Nueva York: Columbia University Press.
- Crookel, Harold, y Allen Morrison (1990) "Subsidiary Strategy in a Free Trade Environment", *Business Quarterly*, 55(2): 33-39.
- Fair, Milton (1991) "Doing Business in Agriculture", *Business Quarterly*, 56(1): 119-123.
- Fieldhouse, D. K. (1972) "Imperialism: An Historiographic Revision", en K.E. Boulding y T. Mukerjee (eds.), *Economic Imperialism*. Ann Arbor: The Univ. of Michigan Press.
- Friedmann, Harriet (1991) "New Wines, New Bottles: Regulation of Capital on a World Scale", *Studies in Political Economy*, 36.
- Friedmann, Harriet (1990) "Rethinking Capitalism and Hierarchy", *Review: A Journal of the Fernand Braudel Center*, 13(2).
- Friedmann, Harriet (1990) "The Origins of Third World Food Dependence", en Henry Bernstein y cols. (eds.), *The Food Question: Profits Versus People*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Friedmann, Harriet, y McMichael, Philip (1989) "Agriculture and the State System, The Rise and Decline of National Agricultures, 1870 to the Present", *Sociologia Ruralis*, 29(2).
- Gamble, Andrew (1988) *The Free Economy and the Strong State: The Politics of Thatcherism*. Basingstoke: Macmillan.
- Geddes, Mike (1988) "The Capitalist State and the Local Economy: 'Restructuring for Labour' and Beyond", *Capital and Class*, 35.
- Giddens, Anthony (1990) *The Consequences of Modernity*. Stanford, Ca.: Stanford University Press.

- Gill, Stephen (1990) "Emerging Hegemony of Transnational Capital: Trilateralism and Global Order", en D. Rapkin (ed.), *World Leadership and Hegemony*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Gordon, David M. (1988) "Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?", *New Left Review*, 168.
- Hall, Stuart (1991) "Brave New World", *Socialist Review*, 21(1).
- Hall, Stuart (1991) "Europe's Other Self", *Marxism Today*, agosto.
- Hall, Stuart (1988) *The Hard Road to Renewal: Thatcherism and the Crisis of the Left*. Londres: Verso.
- Harvey, David (1989) *The Condition of Postmodernity*. Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Harvey, David (1991) "Flexibility: Threat or Opportunity", *Socialist Review*, 21(1).
- Held, David (1989) "The Decline of the Nation State", en Stuart Hall and Martin Jacques (eds.), *New Times: Changing Face of Politics in the 1990s*. Londres: Lawrence and Wishart.
- Jessop, Bob, Kevin Bonnett y Simon Bromley (1990) "Farewell to Thatcherism? Neo-Liberalism and 'New Times'", *New Left Review*, 179.
- Krasner, Stephen D. (1985) *Structural Conflict: The Third World Against Global Liberalism*. Berkely: University of California Press.
- Koc, Mustafa (1988) "Towards a North American Continental Market", *Rural Sociologist*, 8(2).
- Laclau, Ernesto, y Chantal Mouffe (1987) "Post-Marxism without Apologies", *New Left Review*, 166.
- Leys, Colin (1990) "Still a Question of Hegemony", *New Left Review*, 181.
- Lipietz, Alain (1988) "Accumulation, Crises, and Ways Out: Some Methodological Reflections on the Concept of 'Regulation'", *International Journal of Political Economy*, 18(2).
- Lipietz, Alain (1987) *Miracles and Mirages: The Crises of Global Fordism*. Londres: Verso.

- Marx, Karl (1913) *The Communist Manifesto*. Chicago: Charles H. Kerr & Company.
- McCarthy, Shawn (1991) "Adapt or Die, Canadian Branch Plants Warned", *Toronto Star*, 8 octubre 1991.
- McMichael, Philip (1987) "State Formation and the Construction of the World Market", *Political Power and Social Theory*, 6.
- McNally, David (1991) "Beyond Nationalism, Beyond Protectionism: Labour and Canada-US Free Trade Agreement", *Capital and Class*, 43.
- Merton, Robert K. (1967) *On Theoretical Sociology*. Nueva York: The Free Press.
- Miles, Robert (1991) "Immigration, Racism and the Nation State." Presentado en la Conferencia sobre "Inmigración, racismo y multiculturalismo: el decenio de 1990 y después", en la Universidad de Saskatchewan, Saskatoon, Canadá, 22-23 marzo 1991.
- Murray, Robin (1991) "The State after Henry", *Marxism Today*, mayo.
- Overbeek, Henk (1989) *Global Capitalism and National Decline*. Londres: Unwin and Hyman.
- Panitch, Leo (1987) "Capitalist Restructuring and Labour Strategies", *Studies in Political Economy*, 24.
- Radice, Hugo (1984) "The National Economy: A Keynesian Myth?", *Capital and Class*, 22.
- Rapkin, David P. (1990) "The Contested Concept of Hegemonic Leadership", en D. Rapkin (ed.), *World Leadership and Hegemony*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Robertson, Roland (1990) "After Nostalgia? Willful Nostalgia and the Phases of Globalization", en Bryan S. Turner (ed.), *Theories of Modernity and Postmodernity*. Newbury Park, CA: Sage.
- Ruccio, David (1989) "Fordism on a World Scale: International Dimensions of Regulation", *Review of Radical Political Economics*, 21(4).

- Rustin, Michael (1989) “The Politics of Post-Fordism: or The Trouble with ‘New Times’”, *New Left Review*, 175.
- Soja, Edward (1989) *Posmodern Geographics*. Londres: Verso.
- Van der Pijl, Kees (1989) “Ruling Classes, Hegemony, and the State System”, *International Journal of Political Economy*, 19(3).
- Van der Pijl, Kees (1984) *The Making of an Atlantic Ruling Class*. Londres: Verso.
- Warnock: John W. (1988) *Free Trade and the New Right Agenda*. Vancouver: New Star Books.
- Whitaker, Reg (1987) “Neo-Conservatism and the State”, en Ralph Miliband, Leo Panitch y John Saville (eds.), *Socialist Register 1987*. Londres: Merlin Press.
- Widgren, Jonas (1990) “International Migration and Regional Stability”, *International Affairs*, 66(4).

**EL ESTADO DE LA CIENCIA
AGRARIA Y LA CIENCIA AGRARIA
DEL ESTADO**

Lawrence Busch

Departamento de Sociología
Estación de Agricultura Experimental de Michigan
Universidad Estatal de Michigan
East Lansing, MI 48824-1111

Tesis

1. *Todos los cambios técnicos son cambios sociales.* Lo que no significa que el cambio técnico cause el cambio social. Lejos de ello, lo que queremos decir es simplemente que el cambio técnico es el anverso del cambio social; siempre que los científicos crean cambios técnicos, crean a la vez cambios sociales (Latour, 1987). Como mínimo, sus colegas científicos se ven obligados a leer nueva literatura. Muy probablemente, hay un nuevo artillugio o proceso con el que hay que contar. Y ciertamente, los agricultores, las empresas agrarias y los consumidores se ven afectados por el cambio. El simple hecho de su existencia es suficiente para que se convierta en un cambio social.

Pero es asimismo un cambio social a un nivel más profundo. Toda nueva tecnología o técnica aumenta la gama de opciones. Además, reestructura la distribución de la renta, la riqueza y el poder dentro de los subsectores agrarios, así como dentro de segmentos particulares de un subsector. Los agricultores son ahora conscientes de esto como nunca antes lo fueron. En un mundo de rápido aumento de la demografía y el poder adquisitivo, esos efectos distributivos tenían muchas menos probabilidades de ser advertidos. Pero al descender el número de agricultores y volverse menos y menos elástica la demanda de alimentos, las consecuencias distributivas del cambio técnico se han vuelto penosamente visibles. Los recientes alborotos producidos entre los agricultores en relación con la BGH (hormona de crecimiento

del ganado vacuno) en los dos Estados ganaderos de Wisconsin y Minnesota son una prueba sólida de esta opinión. Además, parece ser que los agricultores ya no se contentan con sentarse y observar la aparición de los cambios como si fueran resultado de alguna misteriosa fuerza inmutable.

• Una consecuencia de este vaivén en nuestra comprensión del cambio técnico es que se socavan los supuestos fundamentales del modelo de difusión (p. ej., Rogers, 1983). Los defensores de ese modelo suponían una igualdad relativa entre los agricultores con respecto al cambio técnico. Además, limitaban el modelo casi por entero a los cambios a nivel de explotación agraria, preguntándose raras veces por los cambios consiguientes. Los primeros defensores confundieron las circunstancias peculiares de ciertas zonas con las del mundo en su conjunto. En resumen, el mundo no es igual que una región agraria concreta.

2. *Los científicos hacen el mundo tanto como lo descubren.* Todo el que haya entrado en un laboratorio científico sabe que está repleto de equipos, herramientas, instrumentos. Según observaba Bachelard hace algunos años (1934, pág. 16), “el fenómeno ha de seleccionarse, filtrarse, depurarse, colocarse en el molde de los instrumentos, producirse de acuerdo con el plan de instrumentos”. Es mediante los instrumentos como los científicos pueden hacer (mediante el trabajo) el mundo que afirman descubrir. Por supuesto, en algún sentido el mundo ya estaba allí antes de que lo “descubrieran”, por lo cual puede afirmarse que hemos exagerado este punto. De modo parecido, los escultores pueden afirmar poéticamente que un bloque de mármol contiene una estatua determinada y que su papel ha sido simplemente sacarla a la luz. La misma inspiración poética se da en el caso de la ciencia. Tal como afirmaba Heidegger (1977), los científicos hacen que la naturaleza se revele mediante los instrumentos. La reorganizan de modo que algunos de sus infinitos aspectos se amplifican y otros se reducen (Idhe, 1990). Nos impresiona normalmente tanto esa amplificación que al resultado final lo llamamos “descubrimiento”. Sin embargo, la mera construcción de

la palabra indica el punto que deseo exponer: *descubrir* significa también destapar, es decir, revelar. Y tal como advertía Bacon con toda razón, la naturaleza no entrega sus secretos sin considerable esfuerzo. Descartes quizá fuera mejor científico que Bacon, pero su metodología de salón resultó ser menos que satisfactoria.

La acción en el campo de la ciencia ha aumentado en los últimos años con el proceso de finalización (Schafer, 1983). Wolf Schafer y colaboradores afirman que las ciencias alcanzan una fase posparadigmática en la que los problemas centrales ya no son determinados por lo que es posible, sino por lo que es socialmente deseable. Utilizan la química agraria como ejemplo típico. La analogía con la investigación agraria actual es directa: los científicos se enfrentan hoy en la mayoría de los casos con millares de opciones. Hace doscientos años, los científicos eran pocos, y aún menos las oportunidades de investigación. Hoy el número de proyectos potenciales de investigación excede con mucho al personal científico disponible para desempeñar la tarea. Además, cada proyecto plantea nuevos interrogantes. Por ello, en condiciones de finalización resulta más evidente la construcción de la naturaleza.

Finalmente, la entrada de nuevos agentes científicos en el mundo de la ciencia ha desafiado a la ortodoxia según la cual la ciencia occidental tiene todas las respuestas. La etnobotánica, que se inició principalmente como una forma de tratar sistemas “inferiores” de conocimiento de los pueblos no occidentales (Burreau, 1971), se ha desarrollado hasta convertirse en un reto serio para los métodos occidentales bajo nombres nuevos, como conocimientos indígenas o locales (p. ej., Biggelaar, 1991).

3. *Todos los que estudian el mundo natural son científicos sociales.* Dicho de otra manera, para comprender el mundo natural hay que cambiarlo. Sin embargo, como todos los cambios técnicos son a la vez cambios sociales, aquellos a los que normalmente llamamos científicos naturales están encargados realmente del cambio del mundo *social*. Por el contrario, aquellos a

los que normalmente llamamos científicos sociales raras veces cambian la sociedad, si es que lo hacen alguna vez. Más probablemente, en cuanto etnógrafos, describen el mundo social de manera parecida a como lo hacían los historiadores del siglo XVIII.

Esto no quiere decir que desarrollen desde la base nuevas variedades de cultivos y animales. Por el contrario, se limitan a hacerlo mediante negociaciones con la naturaleza, mediante la lucha, mediante el trabajo duro (Bird, 1987). Ocasionalmente, la naturaleza se niega a aceptar las metáforas y teorías que le atribuimos. En esos casos, los frutos de nuestro trabajo científico nacen muertos o dan sorpresas desagradables en forma de consecuencias inesperadas.

Siguiendo con este punto, lo que decimos es que los científicos agrarios que desarrollan nuevas variedades de cultivos y animales modifican a la vez la estructura de la vida social. No se trata de simples máquinas que entran en nuestro mundo como nuevas posibilidades de relaciones sociales; son nuevos organismos vivos. Sigue así porque no hay modo de reestructurar la naturaleza de acuerdo con nuestros deseos sin simultáneamente reestructurar la sociedad. El seleccionador que desarrolla una nueva variedad de trigo altera el comportamiento del agricultor que la adopta, del panadero que la cuece, del molinero que la muele y quizás del consumidor que la come. Si no ocurriera así, diríamos que no ha tenido lugar cambio alguno en absoluto.

4. *Al crear conocimiento “objetivo” del mundo, los científicos promueven ciertos valores.* Hasta hace poco, los científicos se ocultaban bajo el manto de la objetividad cuando se les preguntaba por su trabajo. Muchos todavía lo hacen. Sin embargo, estamos a punto de entrar en una nueva época, en la que, en parte como consecuencia del proceso de finalización antes descrito y en parte debido a nuestra nueva comprensión de la ciencia, los valores que sostienen los científicos se volverán tan importantes como los hechos que construyen.

En el sentido más obvio, los científicos defienden valores como la objetividad, la cuantificación, la replicabilidad, etc. Pero además se dedican activamente a promover otros valores, como la productividad, la eficiencia, la rapidez, la eficacia y la normalización. Estos son valores tanto del mundo capitalista (Busch y Marcotte, 1987) como de la misma ciencia. Así, como advirtió Veblen (1932: 17) hace más de medio siglo al hablar de un científico: “Su investigación es tan ‘ociosa’ como la del creador de mitos de los indios pueblo. Pero los cánones de validez que le guían en su trabajo son los impuestos por la moderna tecnología cuando existe conformidad con sus exigencias; por lo tanto, sus resultados pueden utilizarse con fines tecnológicos”.

Por otra parte, como el conocimiento es poder, el poder aparente sobre la naturaleza que ofrecen la ciencia y la tecnología es *al mismo tiempo* poder sobre otras personas, poder que difícilmente se distribuye aleatoria o igualitariamente. Como son los científicos, los creadores de dicho poder, conocer al servicio de quié o de quién trabajan, es un asunto de suma importancia¹.

Además, cuanto más frecuentemente se asigna una “finalidad” a la ciencia (Schafer 1983), más complejas y visibles se vuelven las cuestiones relativas a los valores de la misma. Pensemos en las modernas biotecnologías. Los nuevos instrumentos que éstas proporcionan nos ofrecen una amplia gama de oportunidades para la investigación y la transformación tecnológica, así como para la inversión de capital y el crecimiento económico. Sin embargo, el tiempo, los costes y la disponibilidad de científicos calificados limitan en buena medida la utilización de estas recientes herramientas. El modo de su empleo dependerá de los valores a los que los científicos y otras personas otorguen mayor prioridad (y cols. 1991).

¹ Si la naturaleza debe ser masculina, femenina o neutra, es un tema sujeto a un acalorado debate en ciertos círculos. Aquí nos limitamos a exponer la opinión de Bacon en esta materia. Pero en Keller (1985) puede verse un estudio de la imaginería sexual en Bacon.

5. Hoy en día, el conocimiento es un bien de considerable importancia. Hasta hace poco, existía un acuerdo general sobre el carácter privado de la tecnología y sobre su sometimiento a las reglas de mercado, frente a la consideración de la ciencia como algo público y por tanto únicamente sujeto a un “mercado de las ideas” relativamente desregulado. Esta distinción, recogida desde muy antiguo por la legislación de la mayoría de las naciones occidentales, se apoyaba en la constatación aparentemente obvia de que el objetivo final de la ciencia era el conocimiento de la naturaleza, mientras que la tecnología se centraba en las aplicaciones prácticas. No parecía difícil establecer una separación entre el afán de conocimiento por sí mismo y la búsqueda del beneficio a través del cambio técnico, separación que sirvió de base a la división del trabajo en el ámbito de la investigación agrícola entre un sector público preocupado por las cuestiones biológicas y un sector privado dedicado a los aspectos químicos y físicos de esa investigación. Los nuevos productos químicos y máquinas para la agricultura han sido evidentemente resultado de la actividad humana, mientras que las plantas, animales y otros organismos vivos formaban parte de la naturaleza y por tanto debían de quedar fuera del campo del beneficio privado.

El desarrollo del maíz híbrido marcó las primeras etapas del desdibujamiento de la distinción entre los mundos natural y artificial por su aspiración a ser considerado al mismo tiempo una contribución a la genética y al beneficio comercial (pero véase Berlan y Lewontin, 1986). La creación en los años treinta de patentes biológicas de plantas propagadas vegetativamente (35 U.S.C. 161-164), seguida por la aprobación de la Ley de protección de la variedad de plantas en 1970 (7 U.S.C. 2321 y sigs.) y el establecimiento de convenios internacionales a través de la Union pour la Protection des Obtentions Végétales (UPOV)² han continuado la tendencia marcada por la hibridación. La reciente

² La UPOV fue fundada en 1962, varios años antes de que Estados Unidos aprobara la PVPA y se uniera a la organización.

sentencia Chakrabarty de 1980 del Tribunal Supremo de Estados Unidos amplió la patente de *utilidad* a los microorganismos. La Oficina de Patentes respondió abriendo poco después la puerta a patentes de plantas y animales. Al hacerlo, el Tribunal Supremo y la Oficina de Patentes alteraron los motivos por los que se habían establecido las distinciones entre la ciencia y tecnología públicas y las privadas³. En lugar de la antigua distinción basada en los “productos de la naturaleza” frente a los “productos de la habilidad humana”, la nueva distinción se estableció dentro de la investigación agraria entre lo rentable y lo no rentable. En consecuencia, el sector público sólo se dedicaría a aquellos tipos de investigación que no pudieran ser financiados por las empresas por ser excesivamente prolongados, por exigir demasiada inversión y, lo que es más importante, por no conducir inmediatamente a la obtención de un producto para su venta. En cambio, el sector privado se haría cargo de aquellas formas de investigación que condujeran claramente a beneficios.

El nuevo régimen de adquisición y transferencia de conocimientos convierte el conocimiento científico en mercancía intelectual que se compra y vende lo mismo que las demás mercancías (Nelkin, 1984). Están por ver las consecuencias para la investigación pública, lo mismo que para los centros internacionales de investigación agraria, si bien algunos de los problemas descritos por Nelkin, como el uso ilegítimo de ayudantes graduados, la falta de acceso a fuentes de datos y el secretismo acerca de los resultados de investigaciones no patentadas ya han alcanzado el sistema público de investigación agraria. Con todo, en principio parece ser que el nuevo sistema restringirá lo que puede publicarse, dónde puede publicarse y qué uso puede ha-

³ La situación se complica en Europa porque el Código napoleónico, que sirve de base a la mayor parte de la legislación continental, exige modificaciones explícitas para que puedan incluirse las plantas y animales en la legislación sobre patentes. Puede encontrarse una reseña de algunas de las cuestiones en ICDA (1989) y Edelman y Hermítte (1988).

cerse de la información publicada (Blumenthal y cols., 1986a, 1986b; Kenney, 1986).

6. *El Estado ya no es el principal agente de la investigación agraria.* Hasta hace poco, la investigación agraria se hallaba casi por entero en manos del Estado. Podemos fechar la entrada del Estado en la investigación agraria con el descubrimiento de América en 1492. Este período marca el primer gran compromiso de los recursos públicos con la promoción de lo que era la Gran Ciencia (Price, 1963) de aquellos días: la botánica económica. Según Brockway (1979) y Crosby (1986), la valorización de los imperios coloniales obligó al intercambio de plantas y animales, que podían utilizarse para establecer plantaciones y aumentar las exportaciones de materias primas procedentes de las colonias. Seguramente, las primeras mercancías sujetas a un auténtico comercio global fueron las especias —azúcar, pimienta, canela, etc.— y las nuevas bebidas —café, té y cacao—, que se cultivaban en grandes plantaciones de los imperios coloniales. Sólo a finales del siglo XIX se comerciaría a esa gran escala uno de los productos agrarios básicos, el trigo (Friedmann, 1978).

Por tanto, podemos decir que el descubrimiento de América, cuyo 500 aniversario celebraron algunos y denunciaron otros en 1992, marcó el comienzo de la intervención del Estado en la investigación agraria. Durante la mayor parte de esos 500 años, el Estado ha estado muy lejos de ser el factor dominante en la investigación agraria.

Sin embargo, con la llegada de la protección de la variedad de plantas, de las nuevas biotecnologías, de la modificación de las leyes fiscales y de la compra de las empresas de semillas por empresas agroquímicas y farmacéuticas ha cambiado la naturaleza de la investigación (Busch y cols., 1991). El sector público ya no fija el temario, ni nacional ni internacionalmente. Estimaciones de hace pocos años sobre el gasto a nivel nacional en investigación agraria indicaban que eran iguales la inversión pública y la privada. Estimaciones más recientes indican que el sector privado absorbe actualmente más de dos tercios de toda la inversión

en investigación (Ruttan, 1982). Además, la naturaleza de la investigación pública ha comenzado a desviarse de sus preocupaciones tradicionales.

No han escaseado las críticas de la investigación pública agraria norteamericana durante los últimos decenios (p. ej., National Research Council, 1972; Hightower, 1973; OTA, 1981), pero sólo con la publicación del informe Winrock en 1982 (Rockefeller Foundation, 1982) el apoyo público comenzó a orientarse hacia nuevas direcciones en la investigación agraria norteamericana. Poco después, Buttel (1984, pág. 3) advertía que “el informe Winrock ponía de relieve la importancia de la investigación agraria pública en biología básica con un fin concreto: facilitar la rápida transferencia de conocimientos biológicos básicos al sector privado para su explotación comercial”. El National Research Council de la National Academy of Sciences publicó en 1989 un informe pidiendo nuevas iniciativas que se atuviesen a las líneas originariamente propuestas por el informe Winrock. El resultado final fue la que se conoce por el nombre de Iniciativa Nacional de Investigación (National Research Initiative. NRI).

Tal como propuso al Congreso la Administración Bush, la NRI dedicará en su caso 500 millones de dólares a investigación agraria. El plan ha sido acogido con entusiasmo por los preocupados directores de estaciones experimentales en su plan estratégico para la década de los noventa (ESCOP, 1990)⁴. Sin embargo, la NRI se distingue de programas anteriores en varios aspectos. En primer lugar, los fondos han de distribuirse entre los científicos en forma de ayudas competitivas, pudiendo optar a ellas todos los científicos (pertenezcan o no al sistema de subvenciones agrarias). En segundo lugar, la investigación llevada a cabo conforme a la nueva legislación se supone de naturaleza in-

⁴ Adviéntase que el Servicio Cooperativo de Extensión ha adoptado un enfoque considerablemente diferente en su plan estratégico (ESCOP, 1991). El plan de extensión es de ámbito considerablemente mayor e incluye áreas apenas mencionadas en el plan ESCOP.

terdisciplinaria y se orientará a cuestiones sistémicas fundamentales que afectan a la agricultura norteamericana. Pero, a pesar de las cautelas del Congreso, la descripción del programa (USDA, 1991) tiende a acentuar la investigación disciplinar de investigadores aislados. Además, tiende abrumadoramente a destacar los aspectos fundamentales (léase, reduccionistas) de la investigación, frente a las cuestiones que más preocupan directamente a los electores.

En respuesta a deseos similares de privatización, la investigación pública del sector agrario en Gran Bretaña ha sido recortada drásticamente por el gobierno Thatcher, y ha culminado con la venta del Plant Breeding Institute de Cambridge. En Francia, el Institut Nationale de la Recherche Agronomique (INRA) ha conseguido aumentar su presupuesto, si bien se ha centrado progresivamente en la investigación "básica", cada vez más alejada de la producción agraria. En los países en desarrollo, gran parte del avance en el desarrollo de sistemas eficaces de investigación logrado durante la década de los setenta se perdió en los ochenta, dejando un vacío y rendimientos decrecientes (Pardey, 1989). El resultado de esta transformación relativamente rápida no ha sido la actuación de empresas locales, sino de nuevos agentes globales, de los cuales sólo algunos son privados en el sentido clásico del término. Esto nos lleva a la tesis siguiente.

7. *Los principales agentes de la agricultura global, del suministro de consumos intermedios, del comercio de bienes y de la investigación agraria no son los Estados, sino las organizaciones y empresas multinacionales.* En el último siglo ya había grandes empresas, como McCormick, que se dedicaban a la investigación agraria. Su trabajo se limitaba fundamentalmente a la obtención de elementos mecánicos y posteriormente químicos. Al mismo tiempo, había pocas grandes empresas alimentarias, salvo las directamente ligadas a las plantaciones de los trópicos. Y lo que es más importante, la mayoría de ellas eran de ámbito local. Raras veces superaban las fronteras de la nación-

Estado. Además, prácticamente no existían organizaciones supranacionales cuasigubernamentales.

Hoy la situación ha cambiado notablemente. Las empresas de productos químicos, farmacéuticos, maquinaria y semillas tienen un ámbito cada vez más transnacional. Por ejemplo, Pioneer Seed es el mayor proveedor de maíz híbrido de Francia. Monsanto es un gran productor y proveedor de productos químicos para la agricultura en Brasil. Los "comerciantes de cereales" controlan el comercio mundial de estos productos prácticamente en su totalidad (Morgan, 1979). Análogamente, las grandes empresas alimentarias traspasan las fronteras nacionales, bien vendiendo productos de su marca a escala mundial (p. ej., los cereales para el desayuno de Kellogg's), bien entrecruzando consejos de administración que ligan las empresas europeas y americanas⁵.

Sin embargo, se ha advertido mucho menos la aparición de otras entidades supranacionales, normalmente de carácter cuasi-público, en la agricultura y en la investigación agraria. Estas nuevas entidades supranacionales normalmente tienen como miembros a naciones-Estado, aun cuando apenas son responsables frente a las naciones en la forma en que los Estados democráticos afirman ser responsables frente a sus ciudadanos.

La OCDE ha patrocinado activamente la investigación económica en el campo de la agricultura. Y lo que es más importante, ha establecido normas para la comercialización de frutas y hortalizas (OCDE, 1983). Esas normas se refieren a la imagen de los productos frescos y a las exigencias en materia de envasado. Son esenciales para la creación de un mercado global de productos frescos, ya que permiten para esas mercancías lo que se ha permitido para las grandes mercancías como el trigo durante un siglo. La OCDE ha patrocinado asimismo una serie de estudios muy poco críticos sobre las nuevas biotecnologías en un intento

⁵ Wimberley (1991) ha advertido una extraña relación negativa entre la presencia de estas entidades en las naciones del Tercer Mundo y el consumo per cápita de calorías y proteínas.

de alentar la reestructuración de la investigación, la regulación y las normas para fomentar su uso general (Beier y cols., 1985).

Análogamente, la FAO mantiene el *Codex Alimentarius*, que permite el desarrollo de normas internacionales para el tratamiento y producción de alimentos. La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ayuda a coordinar los derechos de patentes y de autor de sus Estados miembros. Entre otras cosas, se ocupa de la administración de la normativa sobre protección de la biodiversidad (a través de su filial, la UPOV) y de la promoción de una legislación análoga en los países en desarrollo. Finalmente, el Grupo Consultivo sobre Investigación Agrícola Internacional (GCIAI) ha promovido el desarrollo y crecimiento de un sistema de centros internacionales de investigación agraria (CIIA) que promueve (ciertas clases de) la investigación agraria en los países en desarrollo de todo el mundo.

Muchas de esas organizaciones, aunque no todas, tienen como uno de sus objetivos la “armonización” de las normas nacionales de todas clases. (Los problemas de “armonización” alcanzan su cenit en las negociaciones del GATT, aun cuando en los debates dentro de la CEE sobre esta materia no han escaseado las quejas acerca de comportamientos desleales⁶). Sin duda, son muchas las diferencias de sistema jurídico que restringen el comercio, favorecen el fraude y elevan el coste para los consumidores de los bienes importados. Sin embargo, la creación de normas globales para los productos agrarios **en particular** suscita espinosas cuestiones relativas a la biodiversidad y a la autonomía local. Lo que algunos ven como un peligro para la salud a otros les parece una barrera comercial⁷. Lo que para algunos es un riesgo medioambiental innecesario, a otros les parece una po-

⁶ Por ejemplo, el término “marmelade” designa una mermelada a base de cítricos en Gran Bretaña, mientras que en Portugal significa una mezcla cualquiera.

⁷ El debate sobre la importación de carne de Estados Unidos en los países de la CE es un caso llamativo. En Estados Unidos se utilizan antibióticos para los piensos, mientras que en Europa, no.

lítica deseable para reducir costes. Lo que algunos juzgan como una残酷 con los animales, a otros les parece una producción agraria eficiente⁸.

Queremos advertir que nuestro propósito aquí no es tanto criticar estas diversas organizaciones como hacer observar su crecimiento e importancia. En conjunto, esas empresas transnacionales y organizaciones supranacionales están erosionando el papel establecido de la nación-Estado, tanto en la agricultura como en la investigación agraria. Esta erosión tiene aspectos positivos y negativos. No obstante, por su condición de organismos internacionales relativamente centralizados y sujetos a un escaso control democrático (si es que hay alguno), no pueden evitar producir una especie de agricultura y una especie de investigación de carácter uniformador que pasa por alto las pequeñas diferencias regionales de agricultura e ignora o pasa por alto los problemas y preocupaciones locales.

8. *El mismo éxito de la investigación agraria como factor de promoción de la acumulación está minando su legitimidad.* En el sector público, el propio éxito de la investigación como factor de reducción de la población agraria mediante el incremento masivo de la productividad del trabajo ha erosionado el apoyo público a la misma. Mientras que en otro tiempo los agricultores suponían la mayoría de la población, en la mayor parte de los países desarrollados son actualmente sólo uno más de los grupos que merecen una atención especial. Además, la tendencia de la investigación se ha orientado a eliminar el valor añadido de la explotación agraria y a situarlo en las industrias de consumos intermedios y de productos. Con ello ha aumentado el poder de estas últimas, que han pedido que se retire la ayuda directa a los agricultores. No obstante, si se sucumbe a estas demandas, por atractiva que parezca esta opción, se erosionará aún más la investigación pública. Sólo reconstruyendo la base de clientes, en-

⁸ Actualmente, Suecia prohíbe la cría de cerdos estabulados, mientras que Suiza prohíbe el enjaulamiento de los pollos.

sanchándola para incluir los intereses medioambientales y del consumidor, podrá la investigación pública recuperar su legitimidad frente al público.

Por otra parte, el sector privado tiene también motivos para estar preocupado por la legitimidad de sus acciones de investigación. Hace cincuenta años, el sector privado realizaba muy poca investigación y la dimensión de las empresas era pequeña. El público desconocía prácticamente los errores de juicio. Hoy ocupan el primer plano las grandes empresas que realizan la investigación de la que antes se ocupaba el sector público. Su acción es rápidamente considerada ilegítima cuando pisotean los valores recibidos, aunque sea sin darse cuenta. Los problemas actuales asociados con la BGH son un ejemplo excelente en este sentido. A las empresas que intervienen les preocupa hoy tanto su imagen como los productos de la investigación que han engendrado la controversia (Busch, 1991). Reniegan de verse forzadas a tomar una posición en cuestiones medioambientales y de sostenibilidad. Mientras el sector privado continúa desarrollando nuevos productos (p. ej., cultivos resistentes a los herbicidas), es de esperar que se produzcan nuevas crisis de legitimidad. Por tanto, tanto el sector público como el privado necesitan reconsiderar el equilibrio entre acumulación y legitimación.

9. *El aumento de la producción no es y no debe ser el objetivo central de la investigación agraria.* Es conocido desde hace tiempo que el aumento de la producción agraria contribuye poco a resolver los problemas de la agricultura mundial. El mundo desarrollado se ahoga en un mar de productos agrarios, a pesar de que todavía quedan entre nosotros personas hambrientas y sin hogar. En cambio, el mundo subdesarrollado sufre escaseces en gran parte debidas a que los precios de los alimentos importados de Occidente son tan bajos que los productores locales no pueden competir y simultáneamente tan altos que los consumidores urbanos no pueden permitirse su compra. Sólo elevando las rentas familiares de los pobres de los países desarrollados y en desarrollo podrá conseguirse una mejora del acceso a los alimen-

tos. Simplemente aumentando el volumen de alimentos producidos no se resolverán los problemas de los hambrientos.

Al mismo tiempo, la investigación orientada al aumento de la productividad, si se define del modo habitual entre los economistas, es conveniente, ya que hace el mejor uso posible de los recursos escasos. Sin embargo, hay una trampa. El sistema de precios no ofrece necesariamente una guía adecuada del uso más eficiente de los recursos. Ocurre así por varios motivos: en primer lugar, las cuestiones "verdes" de las décadas de 1980 y 1990 apenas están representadas en el sistema de precios. Por un lado, el uso de recursos no renovables no tiene un peso especial en el sistema de precios. Por otro, los innumerables efectos externos, desde la contaminación del agua y del suelo hasta la pérdida de la diversidad biológica, son ignorados por el sistema de precios. En teoría, podría incluirse esa información en los precios, pero dudamos de que se haga así en un futuro próximo. Pero tampoco su inclusión resuelve el problema (Sagoff, 1988). En segundo lugar, el sistema de obtención de estadísticas sobre el que se basan todas las políticas sufre a su vez deficiencias que lo hacen muy sospechoso. Este es el tema de mi última tesis.

10. *Los sistemas nacionales e internacionales de estadísticas agrarias son cada vez menos útiles para la comprensión de los mercados y del comercio de productos agrarios.* Las estadísticas tienen su origen en el Estado (Lazarsfeld, 1961). La sabiduría tradicional dice que las estadísticas agrarias reflejan la naturaleza de la agricultura mundial. Utilizando estadísticas, los científicos sociales pueden abordar algunas de las cuestiones teóricas reflejadas en ellas. No obstante, desde otro punto de vista, las estadísticas sólo reflejan lo que pretenden medir. Aun cuando el "objeto" a medir no esté presente o se resuma inadecuadamente en un índice numérico, el sistema estadístico ofrecerá datos que llenen la tabla. Consideraremos las estadísticas de tenencia india de tierras presentadas por Hindess (1973). Este autor advierte que las categorías de los datos difícilmente reflejan la realidad de la situación agraria india. Sin embargo, nada

impidió a los encargados del censo reunir los datos⁹. Según señala Hindess (1973: 41), “no hay una sola distribución correcta que sea independiente de sus medios de producción, ni una distribución que sea independiente en particular del sistema de categorías en que se distribuye la población”. En resumen, al igual que los científicos naturales hacen naturaleza tanto como la descubren, así también las estadísticas sociales hacen lo que pretenden describir.

Desde otro punto de vista, es posible afirmar que las estadísticas hacen posibles ciertas clases de acciones con respecto a las relaciones sociales (Latour, 1987; Tufte, 1983; Yates, 1989). En particular, como ha indicado Latour, permiten la acción a distancia. Por ejemplo, los datos recogidos sobre tendencias del rendimiento nos permiten determinar si la inversión en investigación agraria ha sido suficiente para hacer frente al crecimiento de la población.

No obstante, se produce una desconexión gradual entre los datos reunidos y los conceptos que pretenden medir. A medida que la economía agraria ha ido haciéndose cada vez más global, han aparecido dos tendencias interrelacionadas. Por un lado, los precios reflejan con frecuencia las peculiaridades de la estructura del mercado. El precio de los cereales comprados y vendidos por los grandes comerciantes internacionales de cereales reflejan las diferencias de leyes fiscales entre los países y las diversas dificultades de importación vigentes. Además, para muchas mercancías, los precios se fijan más por contrato con los productores que en el mercado. Así, por ejemplo, el precio medio de la leche que se vende a los transformadores puede reflejar el precio residual y no el precio medio recibido. Además, el desarrollo de cultivos funcionales (Moshy, 1986) hace que cosas que se podían

⁹ Cicourel (1974) va aún más lejos, al afirmar que las estadísticas son por naturaleza inútiles, cuando no burdamente erróneas. Sin embargo, Cicourel no parece dar en el blanco. Lo importante es la definición de casos; si éstos están bien definidos, las estadísticas pueden ser un indicador adecuado (Boldrini, 1972).

sumar antes no puedan serlo actualmente. Así, es posible desarrollar trigos especialmente destinados a la fabricación de pasta para papeles pintados o de ciertos tipos de pasteles. Estos nuevos cultivos tienden a fragmentar los mercados de materias primas de amplia base de modo que los precios de las mercancías reflejen sólo los usos no contratados.

Por otra parte, los cambios en los procesos de transformación están elevando la sustituibilidad (Goodman y cols., 1989) de varios productos agrarios y convirtiéndolos en "materias primas" destinadas a ser transformadas en productos industriales. Ya se han fusionado prácticamente los mercados de varios aceites comestibles. Los fabricantes de pan pueden utilizar hoy más de media docena de aceites en distintas combinaciones según dicte el precio de mercado. Esto eleva la volatilidad de los mercados y dificulta cada vez más la previsión.

Además, aun en los casos en que el fenómeno aparece adecuadamente representado en las estadísticas, los precios pueden ser artefactos del sistema de precios, de tal forma que varíen considerablemente de los previstos por la teoría económica. La naturaleza de la estructura tributaria, las maquinaciones de las empresas multinacionales para elevar o rebajar los precios de una determinada mercancía con el fin de escapar a un elevado nivel impositivo o a otras restricciones legales nacionales, las subvenciones para la investigación agraria (Pineiro y otros, 1979) y la complejidad de las estructuras de subvención de la agricultura (Charvet, 1988) pueden tener que ver más con la naturaleza de los datos sobre precios que con cualquier concepto de la oferta y demanda. Recientemente, el presidente del Consejo de la Reserva Federal, Alan Greenspan, afirmó, al parecer, que "la economía ha estado cambiando con mayor rapidez que nuestra capacidad para medir el cambio" (citado en Gleckman con Carey, 1991: 112). Sin embargo, vale la pena poner de relieve que estas cuestiones no pueden resolverse simplemente mejorando la calidad del sistema de recogida de datos; indican que se ha producido un cambio de la naturaleza de los fenómenos subyacentes que

tratan de medir las estadísticas. El mismo hecho de la globalización, las transferencias de capital a alta velocidad, el mantenimiento de múltiples conjuntos de libros contables por las empresas multinacionales para minimizar los impuestos nacionales, el aumento del papel de los servicios en la economía, los nuevos lazos entre sectores de la economía y las nuevas clases de elasticidades cruzadas, por no mencionar la decadencia de la financiación federal para la recogida de estadísticas, todo ello contribuye a elevar la disparidad entre el mundo tal como lo describen las estadísticas y el mundo vivido diariamente.

Conclusión

En resumen, el mundo de la investigación agraria ya no debe considerarse simplemente en términos nacionales. La investigación es hoy una actividad global en la que intervienen, no sólo las naciones-Estado, sino también grandes actores transnacionales. Además, la investigación es una empresa cargada de valores, una empresa que determinará en gran parte el futuro de la agricultura mundial. Y lo que es más serio, los mismos datos sobre los que nos hemos basado durante cierto tiempo para informarnos acerca de los cambios ya no son tan válidos como lo eran. Por tanto, nos enfrentamos con un futuro lleno a la vez de oportunidades y de trampas. Deberíamos preguntarnos qué es lo que hay que hacer ahora.

Es típico de artículos como este terminar pidiendo más investigación. Evidentemente, ésta es necesaria. Pero aún se necesita más el debate y el diálogo sobre el futuro de la investigación agraria y de la agricultura mundial. Hasta la fecha, casi todo el diálogo que se ha producido se ha limitado a agentes transnacionales y representantes burocráticos de naciones-Estado. Dentro de la comunidad científica ha habido un apoyo escaso y marginal a la biotecnología (como si todas las biotecnologías

hubieran de tener los mismos efectos en la agricultura). Aun en las sociedades más democráticas, la legislación apenas ha aportado orientación alguna o no ha aportado ninguna en absoluto.

Permítaseme que por algunos momentos esboce cuál podría ser una alternativa al sistema actual de investigación agraria. En primer lugar, debiera darse a la agroecología el rango de disciplina central. El motivo es la convicción de que la agricultura es una forma de gestión del ecosistema. Lo que con frecuencia se denomina agricultura sostenible sería simplemente la gestión de los agroecosistemas de forma que quede asegurada su continuidad. En segundo lugar, las ciencias humanas representarían un papel primordial en el nuevo sistema de investigación agraria, dado el convencimiento de que es el género humano el que mantiene y modifica, el que es el agente esencial de todos los agroecosistemas. En tercer lugar, el nuevo sistema utilizaría una perspectiva de sistemas como marco teórico central. Esto no quiere decir que haya que abandonar la investigación reduccionista, si no que se emplearía de manera que encajara en sistemas más amplios, más holísticos. En cuarto lugar, el nuevo sistema desarrollaría tecnologías de naturaleza descentralizadora que conservaran las culturas tradicionales, humanas y no humanas. Finalmente, el nuevo sistema incluiría el estudio y comprensión de valores como parte de la formación y actividades de los científicos de todos los campos. Esto parece necesario, puesto que son los biólogos, los químicos, los ingenieros y otros los que cambian activamente la sociedad a través de la tecnología.

Evidentemente, se trata de una trayectoria alternativa que podría ser tomada. Francamente, dudamos que sea aceptada, a no ser que sean muchas más que ahora las voces que la pidan. Por este motivo, creemos necesario terminar con un alegato en favor de la democracia. El conocimiento experto tiene su lugar, pero debe estar al servicio de ideales democráticos más que al contrario. Así, pues, el lugar adecuado para debatir la globalización de la agricultura no son (únicamente) los círculos académicos, sino también los legislativos. Aunque nuestro sistema de democracia

no es perfecto, es mucho mejor que los sistemas no democráticos. Necesitamos utilizar esa democracia como árbitro entre diferentes puntos de vista sobre la agricultura mundial que compiten entre sí. Hemos de utilizar procedimientos democráticos para determinar qué clase de naturaleza deseamos.

Bibliografía

- Bachelard, G. (1934) *Le Nouvel Esprit Scientifique*. París: Presses Universitaires de France.
- Barreau, J. (1971) "L'Ethnobotanique au Carrefour des Sciences Naturelles et des Sciences Humaines", *Bulletin de la Société Botanique de France*. 118 (3-4):237-248.
- Beier, F. K.; Crespi R. S., y Straus J. (1985) *Biotechnology and Patent Protection: An International Review*. París: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
- Berlan, Jean-Pierre, y Richard L. (1986) "Breeders' Rights and Patenting Life Forms", *Nature*. 322 (28 agosto): 785-788.
- Biggelaar, Christoffel den (1991) "Farming Systems Development: Synthesizing Indigenous and Scientific Knowledge Systems", *Agriculture and Human Values*. Vol. 8 (1): 25-36.
- Bird, E. (1987) "The Social Construction of Nature: Theoretical Approaches to the History of Environmental Problems", *Environmental History*. Vol. 11 (4): 255-64.
- Blumenthal, D.; Michael G.; Karen Seashore L.; Michael A. Stoto, y David Wise (1986a) "University-Industry Research Relationships in Biotechnology: Implications for the University", *Science* 232 (13 junio): 1361-1366.
- Blumenthal, D.; Gluck, M.; S. Louis, K., y Wise, D. (1986b) "Industrial Support of University Research in Biotechnology", *Science* 231 (17 enero): 242-46.
- Boldrini, M. (1972) *Scientific Truth and Statistical Method*. Nueva York: Hafner.

- Brockway, Lucille H. (1979) *Science and Colonial Expansion: The Role of the British Royal Botanic Gardens*. Nueva York: Academic Press.
- Busch, L., y Marcotte, P. (1987) "Instruments and Values in Science". Presentado en la reunión anual de la Society for Social Studies of Science, Worcester, Massachusetts, noviembre.
- Busch, L.; William B. Lacy; Jeffrey Burkhardt, y Laura R. Lacy (1991) *Plants, Power, and Profit: Social, Economic, and Ethical Consequences of the New Biotechnologies*. Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Busch, L. (1991) "Risk, Values, and Food Biotechnology", *Food Technology*. Vol. 45 (abril): 96, 98, 100-101.
- Buttel, Frederick H. (1984) *Biotechnology and Agricultural Research Policy: Emergent Issues*. Ithaca: Cornell University, Dept. of Rural Sociology, Bulletin No. 140.
- Charvet, Jean-Paul (1988) *La Guerre du Blé: Bases et Stratégies des Grands Exportateurs*. París: Economica.
- Cicourel, Aaron (1974) *Theory and Method in Study of Argentine Fertility*. Nueva York: John Wiley.
- Crosby, Alfred W. (1986) *Ecological Imperialism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Edelman, Bernard, y Marie Angèle-Hermitte, eds. (1988) *L'Homme, La Nature, et le Droit*. París: Christian Bourgeois.
- Experiment Station Committee on Organization and Policy, Subcommittee on Budget and Planning (1990) *Research Agenda for the 1990s*. College Station, TX: Texas Agricultural Experiment Station, ESCOP 90-1.
- Extension Committee on Organization and Policy (1991) *Patterns of Change: A Report of the Cooperative Extension System Strategic Planning Council*. Washington, DC: Extension Service, USDA.
- Friedman, H. (1978) "World Market, State, and Family Farm: Social Bases of Household Production in the Era of Wage La-

- bor”, *Comparative Studies in Society and History*. Vol. 20 (4): 545-86.
- Gleckman, Howard, con John Carey (1991) “Washington’s Misleading Maps of the Economy”, *Businessweek* 3216 (3 junio): 112-113.
- Goodman, David; Bernardo Sorj, y John Wilkinson (1987) *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agro-Industrial Development*. Oxford: Basil Blackwell.
- Heidegger, M. (1977) *The Question Concerning Technology and Other Essays*. Nueva York: Harper and Row.
- Hightower, J. (1973) *Hard Tomatoes, Hard Times*. Cambridge: Schenckman.
- Hindess, B. (1973) *The Use of Official Statistics in Sociology*. Londres: Macmillan.
- Idhe, D. (1990) *Technology and the Lifeworld: From Garden to Earth*. Bloomington: Indiana University Press.
- International Coalition for Development Action, ed. (1989) *Patenting Life Forms in Europe*. Bruselas: Actas de una conferencia celebrada en el Parlamento Europeo.
- Keller, Evelyn Fox (1985) *Reflections on Gender and Science*. New Haven: Yale University Press.
- Kenney, M. (1986) *Biotechnology: The University-Industrial Complex*. New Haven: Yale University Press.
- Latour, B. (1987) *Science in Action: How to Follow Scientists and Engineers Through Society*. Milton Keynes, England: Open University Press.
- Lazarsfeld, Paul F. (1961) “Notes on the History of Quantification in Sociology: Trends, Sources, and Problems”, págs. 147-203 en Harry Woolf (ed.), *Quantification*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Morgan, D. (1979) *Merchants of Grain*. Nueva York: Viking Press.
- Moshy, R. (1986) “Biotechnology: Its Potential Impact on Traditional Food Processing”, págs. 1-14 en Susan K. Harlander

- y Theodore P. Labuza (eds.), *Biotechnology in Food Processing*. Park Ridge, NJ: Noyes Publications.
- National Research Council (1972) Report of the Committee on Research Advisory to the U.S. Department of Agriculture. Washington, D.C.: NTIS, PB 213, 338.
- Nelkin, D. (1984) *Science as Intellectual Property*. Nueva York: Macmillan Publishing Co.
- Office of Technology Assessment (1981) An Assessment of the United States Food and Agricultural Research System. Washington, DC: OTA.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (1983) *The OCDE [sic] Scheme for the Application of International Standards for Fruit and Vegetables*. París: OCDE.
- Pardey, Philip G. (1989) ISNAR Agricultural Research Indicator Series: a Global Data Base on National Agricultural Research Systems. Nueva York: Cambridge University Press.
- Pineiro, Martin, Eduardo Trigo, y Raul Fiorentino (1979) "Technical Change in Latin American Agriculture", *Food Policy*. Vol. 4 (3): 169-77.
- Price, Derek J. de Solla (1963) *Little Science, Big Science*. Nueva York: Columbia University Press.
- Rockefeller Foundation (1982) Science for Agriculture. Report of a workshop on Critical Issues in American Agricultural Research, Winrock International Conference Center, Morrilton, AR, 14-15 de junio. Washington, DC: The Rockefeller Foundation.
- Rogers, Everett M. (1983) *Diffusion of Innovations*. Nueva York: Free Press, third edition.
- Ruttan, Vernon W. (1982) *Agricultural Research Policy*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Sagoff, M. (1988) *The Economy of the Earth: Philosophy, Law and the Environment*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Schafer, Wolf (ed.) (1983) *Finalization in Science: The Social Orientation of Scientific Progress*. Dordrecht: D. Reidel Publishing Co.
- Tufte, Edward R. (1983) *The visual Display of Quantitative Information*. Cheshire, CT: Graphics Press.
- United States Department of Agriculture (1991) National Research Initiative, Competitive Grants Program. Program Description. Washington, DC: Cooperative State Research Service, USDA.
- Veblen, T. (1932) *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. Nueva York: Viking Press.
- Wimberley, Dale W. (1991) "Transnational Corporate Investment and Food Consumption in the Third World: A Cross-National Analysis", *Rural Sociology* Vol. 56 (3): 406-431.
- Yates, JoAnne (1989) *Control Through Communication: The Rise of System in American Management*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
Y LA GLOBALIZACION
DEL SISTEMA ALIMENTARIO**

Douglas H. Constance

William D. Heffernan

Departamento de Sociología Rural
Universidad de Missouri, EE.UU.

Introducción

La finalidad de este artículo es doble. En primer lugar, planteamos algunas cuestiones acerca de las unidades apropiadas para el análisis del sistema alimentario. Concretamente, en esta sección investigamos la utilidad de diferentes enfoques —sistemas de mercancías, naciones-Estado y empresas transnacionales— como herramientas heurísticas para la investigación de la reestructuración del sistema global, en particular del sistema alimentario. En segundo lugar, al examinar los diversos enfoques estudiamos algunos factores claves del sistema alimentario global transnacional, demostrando la importancia de centrar la atención en las empresas transnacionales (ETN) como la unidad clave de análisis.

Creemos que la unidad de análisis a utilizar depende del tema que se investiga. Si la investigación se ocupa de la dislocación de la mano de obra y de la correspondiente repercusión en las comunidades rurales, la unidad apropiada de análisis es probablemente una mercancía concreta y su correspondiente proceso de trabajo, los atributos tecnológicos de la producción y las políticas públicas en materia de contratación laboral y/o de medio ambiente. La reestructuración del sistema alimentario global se siente a nivel local/regional cuando las poblaciones rurales aceptan o se niegan a aceptar la redefinición de su papel en el mismo.

Por otra parte, si la investigación se ocupa de cuestiones de regulación, en particular del sistema agroalimentario, la unidad

apropiada de análisis es entonces la nación-Estado. Un ejemplo es la desregulación de las políticas de defensa de la competencia durante la década de 1980 en Estados Unidos en respuesta a la crisis de acumulación y a la correspondiente crisis fiscal del Estado. La desregulación fomentó un auge general de las fusiones y adquisiciones que tuvo consecuencias particulares en la concentración del sistema de producción, tratamiento y distribución de los productos alimentarios en Estados Unidos. Pero si lo que se investiga es la fuerza impulsora de la reestructuración del sistema alimentario global, la unidad de análisis ha de ser la ETN o un grupo de ETN, ya que son estas unidades las que deciden lo que se produce, dónde, cómo y por quién. En ese papel, las ETN se convierten en los instrumentos concretos de ejecución de las decisiones de inversión de ese concepto más abstracto que es el capital internacional (Sanderson, 1985).

Esta afirmación se basa en dos décadas de investigación, durante los cuales se han utilizado las tres unidades de análisis. En esta investigación se propone que, para una mejor comprensión de las consecuencias de la reestructuración global de las zonas rurales y de los sistemas alimentarios, las ETN representen un papel protagonista como coordinadores del sistema alimentario, ya que son los actores dominantes en la creación de un complejo agroalimentario global basado en el concepto de aprovisionamiento global.

Este artículo comienza por un examen de las cuestiones metodológicas planteadas por los sistemas de mercancías y por la nación-Estado como unidades de análisis. A continuación se expone la progresión de nuestra investigación a través de tres etapas para ilustrar la utilidad cambiante de las tres unidades de análisis. Después presentamos argumentos en apoyo del papel primordial de las ETN como unidades útiles de análisis para las investigaciones de carácter global. Finalmente, examinamos algunas de las conclusiones que se derivan de nuestros resultados para el avance de la investigación sobre el sistema global emergente.

Enfoques metodológicos

El enfoque de los sistemas de mercancías fue introducido por Friedland y sus colaboradores (1972; 1974; 1975; 1976; 1980; 1981; 1984), quienes lo aplicaron este enfoque para estudiar el tratamiento de los tomates, las lechugas, la uva y el vino, y las naranjas. En él, la atención se centra en las distintas características de la producción de determinados productos. Entre ellas se incluyen las siguientes: 1) el proceso de trabajo; 2) los factores tecnológicos de producción, y 3) las políticas estatales que afectan tanto al proceso de trabajo como a los factores tecnológicos. En la obra de Friedland puede apreciarse la importancia: 1) del “Programa Bracero”, que utiliza mano de obra hispana de origen mexicano en la producción de hortalizas en California; 2) de las nuevas formas de recolección mecánica como amenaza para la mano de obra inmigrante y para los intentos de sindicación de ésta, y 3) de las políticas estatales relacionadas con el “Programa Bracero”, así como del apoyo del Estado a los esfuerzos de mecanización a través de la investigación en las universidades que disfrutan del programa de subvenciones a la tierra.

Ha habido asimismo intentos de utilizar este enfoque a nivel global. Friedmann y McMichael (1989) y Sanderson (1986) lo utilizaron para estudiar la naturaleza global del sistema agroalimentario dentro de un marco modificado de sistemas mundiales (Marsden y cols., 1991). Friedmann y McMichael (1989) afirman que el sistema alimentario actual se caracteriza por complejos internacionales de mercancías, es decir, por el complejo de carnes o por el complejo de grasas/aceites, creados por ETN localizadas en países industrializados. Sanderson (1986) afirma que las ETN han creado un complejo agroalimentario de “novillo mundial” aprovisionándose de carne de vacuno de baja calidad (con frecuencia, con operaciones de rozas y quema de bosques húmedos) de Brasil, Honduras y México. Según Buttel y Goodman (1989: 87), el enfoque de los sistemas de mercancías implica básicamente el estudio de la obtención de productos

agrarios como “un sistema en el que se incorporan consumos intermedios técnicos y manufacturados a un proceso de trabajo en el que se producen, transforman y comercializan bienes en estructuras industriales especiales”.

La nación-Estado ha sido desde hace mucho tiempo la unidad más útil de análisis en la investigación comparativa. Los economistas utilizan el concepto ricardiano de “ventaja comparativa” para determinar qué países deben producir cada mercancía. La teoría de la modernización (Rostow, 1960) se basa en el desarrollo en países no desarrollados de cultivos comerciales que pueden utilizarse para cebar el motor del desarrollo industrial.

En este enfoque se supone que los países comercian entre sí y que la nación-Estado controla el proceso de intercambio. La naturaleza cada vez más global del sistema alimentario pone en cuestión la continuidad de la utilidad de este enfoque (Friedmann y McMichael, 1989; Sanderson, 1985; Heffernan, 1990; Constance y Heffernan, 1991a; 1991b). Más bien que a países que venden a otros países, a nuestro juicio las formas significativas de comercio implican a empresas que venden a otras empresas. Estas empresas están aprovisionándose y colocando productos, mientras los países están equilibrando las exigencias de la acumulación con las demandas de legitimación.

Sanderson afirma que el nivel del problema de análisis ha retrasado la comprensión de la fundamental “dinámica de cambio al nivel del sistema global” (Sanderson, 1985: 4). Los modelos centrados en la nación “no tienen en cuenta el núcleo crítico de la nueva división internacional del trabajo: la organización transnacional del proceso de trabajo” coordinada por las ETN (Sanderson, 1985: 7). Sanderson, sin embargo, no aboga por el uso de la empresa como unidad de análisis dentro del marco tradicional de organización industrial. Más bien es la organización del proceso de trabajo, a menudo a través de contratos de producción, por el camino de la integración vertical y horizontal, la cuestión clave para Sanderson. Esta integración vertical y la coordinación del capital a través de las fronteras, organizada por el capital interna-

cional por intermediación de las ETN, “afecta negativamente a la capacidad de la nación-Estado para gobernar los procesos de acumulación de capital, y aún más a la fijación de un temario de acción con objetivos concretos en materia de seguridad de los alimentos, empleo o desarrollo rural” (Sanderson, 1985: 14).

En una línea parecida, Friedmann y McMichael afirman que, en el nuevo sistema alimentario global, la nación-Estado ya no es la unidad más útil de análisis:

La reestructuración de la agricultura en todos los países en respuesta a la demanda de las empresas agroalimentarias transnacionales de consumos intermedios para las redes de fabricación y distribución arroja dudas sobre la propia idea de que las naciones son un principio organizador de la economía mundial... Los Estados nacionales son reforzados actualmente por el sistema internacional de pagos y debilitados por la reestructuración transnacional de la producción (Friedmann y McMichael, 1989: 112).

No afirman que las naciones-Estado carezcan de poder, sino que las ETN necesitan a éstas a corto plazo para asegurar el acceso a los mercados.

Desarrollo de un proyecto de investigación: del sistema de mercancías a la empresa transnacional

En esta parte del artículo vamos a mostrar cómo una trayectoria de investigación cambió de enfoque cuando su ámbito pasó de la integración vertical de una sola mercancía a la empresa transnacional globalmente integrada. Nuestra investigación se inició con un análisis de los sistemas de mercancías en la estructura productiva de la industria avícola y en la calidad de vida resultante en las comunidades rurales (Heffernan, 1972; 1974; 1984; Constance, 1988a; 1988b). A finales de la década de 1980,

este temario se amplió hasta abarcar todo el sistema alimentario de Estados Unidos. Denominamos este enfoque “análisis cruzado de un conglomerado de mercancías” (Heffernan, 1989; Constance y Heffernan, 1989a; 1989b). A comienzos de 1989 dedicamos nuestra atención al sistema alimentario global emergente (Heffernan, 1990; Constance y otros, 1990; Constance y Heffernan, 1991a; 1991b). La progresión de la investigación se reseña en tres etapas para ilustrar las virtudes de las diferentes unidades de análisis.

Primera etapa: integración vertical

Heffernan (1972; 1974; 1984) investigó las consecuencias de la estructura de la industria avícola en la calidad de vida de las zonas rurales dependientes de la producción de pollos. Heffernan observó que los agricultores organizados como productores independientes o como productores bajo contrato contribuían a la calidad de vida en las comunidades circundantes más que los trabajadores asalariados.

La industria avícola se convirtió en la primera que racionalizó e integró verticalmente un producto animal cuando, durante la segunda Guerra Mundial, el Gobierno de Estados Unidos racionalizó la carne de cerdo y de vacuno, pero no la de pollo. Se concedieron subvenciones federales para elevar la eficiencia de la producción avícola y de su tratamiento con el fin de incrementar la producción de alimentos, y de carne en particular. Muchas de esas subvenciones fueron administradas a través de las estaciones experimentales subvencionadas, en las que se llevaba a cabo investigación sobre estabulación, mejora de las proporciones de conversión de piensos, uniformidad genética y mejora de las condiciones sanitarias. Con estas subvenciones públicas, la producción de pollos se transformó de una operación secundaria, generalmente realizada de manera independiente por mujeres agricultoras, en un sistema integrado que utilizaba la producción estabulada, los contratos de producción y las cadenas de montaje.

je para su tratamiento (Heffernan, 1984; Constance, 1988a; 1988b).

Durante la segunda Guerra Mundial, la única localización geográficamente concentrada de la producción de pollos en Estados Unidos era la península de Delmarva (Delaware, Maryland y Virginia). Muchos productores independientes de pollos de la zona tenían contratos de suministro con el Gobierno. A consecuencia de la investigación en tiempo de guerra, la aplicación de la ciencia a la producción de pollos redujo los riesgos asociados con la misma. La estabilización permitía crear un ambiente controlado. La integración de la producción de piensos, la producción de pollos y el tratamiento de los mismos permitió a las empresas integradas aprovechar las economías de escala y reducir costes.

La reducción de los costes y de la incertidumbre atrajo nuevas inversiones. La integración progresó rápidamente; en 1960, más del 93 por 100 de la producción de pollos estaba sujeta a contrato. Este proceso no fue aceptado por los criadores establecidos en Delmarva; cuando las empresas integradas se dirigieron a ellos (normalmente, empresas de piensos en busca de valor añadido a través de la cría de pollos) para que se hicieran criadores bajo contrato, los productores de Delmarva se resistieron y se negaron a integrarse. Las empresas integradas de aquella zona trasladaron la industria avícola hacia el sur, donde el gorgojo había devastado el algodón y los desesperados agricultores sureños estaban dispuestos a aceptar contratos de cría de pollos como medio para mantener sus explotaciones agrarias. El Estado colaboró con la nueva industria mediante préstamos concedidos a través de Farmers Home Administration para la construcción de granjas.

En un enfoque de sistema de mercancías, observamos un proceso integrado de trabajo. Todas las empresas producen un bien, en este caso pollos, y los correspondientes procesos —la mano de obra, la tecnología y la política estatal— son los componentes del enfoque. En 1990, había menos de 60 empresas integradas dedi-

cadas a la cría de pollos que controlaban la producción, y las cuatro principales ejercían el control de alrededor del 45 por 100 de la industria. En la tabla 1 se presentan las 25 empresas principales en 1981 y 1989.

Tabla 1 Principales empresas en el sector de avicultura - 1981 y 1989

CLASIFICACION	1981	EMPRESA	CLASIFICACION	1989	EMPRESA
1)		Goldkist	1)		Tyson Foods
2)		Holly Farms	2)		ConAgra
3)		ConAgra	3)		Goldkist
4)		Perdue Farms	4)		Perdue Farms
5)		Country Pride Foods	5)		Pilgrim's Pride
6)		Lane Processing	6)		Wayne Poultry
7)		Tyson Foods	7)		Hudson Foods
8)		Valmac Industries	8)		Foster Farms
9)		Central Soya	9)		Townseeds
10)		Pilgrim Industries	10)		Seaboard Farms
11)		Wayne Poultry	11)		Marshall Durbin
12)		Foster Farms	12)		Showell Farms
13)		Cagle's	13)		Fieldale Farms
14)		Corbett Enterprises	14)		Heider Farms
15)		Marshall Durbin	15)		Cagle's
16)		Cargill	16)		Allen Family Foods
17)		Showell Farms	17)		McCarty Farms
18)		Hudson Foods	18)		Rockingham Poultry
19)		Fieldale Farms	19)		Simmons Industries
20)		Golden Rod Broilers	20)		Sanderson Farms
21)		Rockingham Poultry	21)		Cargill
22)		Campbell Soup	22)		Green Acre Farms
23)		McCarty Farms	23)		Choctaw Maid Farms
24)		Sanderson Farms	24)		George's, Inc.
25)		Empire Kosher Poultry	25)		Zacky Foods

Fuente: Broiler Industry, 12-81:23-24; Broiler Industry, 12-89:50

De la tabla 1 parece desprenderse que hay una mezcla de grandes ETN y empresas menores y aún independientes. ETN como ConAgra, Cargill, Continental Grain (Wayne) y Central Soya figuran en la lista de 1981, y las tres primeras continúan figurando en la lista de 1989; Central Soya vendió su división de producción de pollos. Ha habido concentración tanto de ETN como de no ETN. Holly Farms, Lane y Valmac se incorporaron a Tyson Foods. Country Pride fue absorbida por ConAgra. A finales de 1989 y principios de 1990, Tyson y ConAgra se enzarzaron en una guerra de ofertas para hacerse con Holly Farms. Tyson ofreció 50 millones de dólares a ConAgra si ésta dejaba de pujar por las acciones, lo que fue aceptado por ConAgra (ConAgra, 1990). En 1986, la proporción de concentración (la cuota de mercado de las cuatro mayores empresas) en la industria avícola era del 35 por 100; en 1989 se había elevado al 45 por 100.

En la tabla 2 se muestra la progresión continua de la mayoría de los productos alimentarios desde la producción independiente hasta la producción bajo contrato y en régimen de empresa. En el caso de los pollos, hacia 1960 había cesado la mayor parte de la producción independiente. El interesante cambio que se observa es la transición gradual de la producción bajo contrato a la producción a través de empresas. La transición de la industria del pavo desde una industria no integrada a una industria casi totalmente integrada entre 1960 y 1980 ilustra un cambio que incluye el recurso creciente a la producción empresarial.

Tabla 2 Porcentaje de producción de cada mercancía por proceso de trabajo

Industria	Tipo	1960	1970	1980
Cultivos (todos)	INDEPENDIENTE	82,1	81,6	76,1
	BAJO CONTRATO	11,6	12,4	16,7
	EMPRESA	6,3	7,0	7,2
Cereales para piensos	INDEPENDIENTE	99,5	99,4	92,5
	BAJO CONTRATO	0,1	0,1	7,0
	EMPRESA	0,4	0,5	0,5
Cereales para alimentación	INDEPENDIENTE	98,7	97,5	91,5
	BAJO CONTRATO	1,0	2,0	8,0
	EMPRESA	0,3	0,5	0,5
Hortalizas (frescas)	INDEPENDIENTE	55,0	49,0	47,0
	BAJO CONTRATO	20,0	21,0	18,0
	EMPRESA	25,0	30,0	35,0
Hortalizas (transformadas)	INDEPENDIENTE	25,0	5,0	1,9
	BAJO CONTRATO	67,0	85,0	83,1
	EMPRESA	8,0	10,0	15,0
Ganado (todo)	INDEPENDIENTE	68,9	66,3	62,2
	BAJO CONTRATO	27,5	29,2	33,0
	EMPRESA	3,6	4,5	4,8
Ganado criado con piensos	INDEPENDIENTE	83,3	75,3	85,5
	BAJO CONTRATO	10,0	18,0	10,0
	EMPRESA	6,7	6,7	4,5
Cerdos	INDEPENDIENTE	99,2	98,9	98,4
	BAJO CONTRATO	0,7	1,0	1,5
	EMPRESA	0,1	0,1	0,1
Pollos	INDEPENDIENTE	1,6	3,0	1,0
	BAJO CONTRATO	93,0	90,0	89,0
	EMPRESA	5,4	7,0	10,0
Pavos	INDEPENDIENTE	66,0	46,0	10,0
	BAJO CONTRATO	30,0	42,0	62,0
	EMPRESA	4,0	12,0	28,0
Huevos	INDEPENDIENTE	85,0	60,0	11,0
	BAJO CONTRATO	5,0	20,0	45,0
	EMPRESA	10,0	20,0	44,0
PRODUCTO AGRARIO TOTAL	INDEPENDIENTE	74,6	72,2	69,2
	BAJO CONTRATO	20,6	22,3	24,8
	EMPRESA	4,8	5,5	6,0

Fuente: Adaptado de Marion, 1986:15.

Una parte crítica del proceso de trabajo en la cría de pollos está representada por los trabajadores del proceso de transformación. Las factorías suelen estar localizadas en el sur, cerca de los lugares de producción. Los trabajadores en labores de transformación no suelen estar sindicados, son generalmente mujeres y con frecuencia afroamericanos o americanos de origen asiático. Los intentos de sindicarles han fracasado siempre, aun cuando recientemente se han renovado (Kwik, 1991).

Las políticas estatales relativas a la industria avícola abarcan varias áreas. La Farmers Home Administration (FmHA) sigue ofreciendo financiación parcial de las instalaciones de cría y las universidades con subvenciones agrarias continúan la investigación sobre la producción de pollos. También el Estado subvenciona la promoción de las exportaciones a través de varios programas, como el Programa de Ayudas a la Exportación. Subvenciona además la promoción de las industrias de piensos y cría de pollos en otros países mediante visitas a instalaciones norteamericanas para diplomáticos y técnicos extranjeros, así como visitas técnicas de relaciones públicas a otros países (Constance y Heffernan, 1991a; 1991b).

Al mismo tiempo, la normativa medioambiental exige: 1) elevados niveles de consumo de agua en las plantas procesadoras y el consiguiente tratamiento de las aguas residuales; 2) la evacuación de residuos, y 3) atención a la salmonelosis y a otras enfermedades. Estas cuestiones ponen de relieve el papel contradictorio del Estado (Bonanno) en la producción de pollos. Así, el Estado apoya la producción y al mismo tiempo vigila y regula una industria que es un gran agente contaminador del medio ambiente.

La producción estabilizada y las cadenas de tratamiento reducen los aspectos "naturales" de la producción. Los contratos de producción para la cría de aves disponen el suministro a su debido tiempo de pollos a los criadores, de piensos y de pollos criados a la planta procesadora. El proceso se parece mucho más a una factoría que a una explotación agraria. La tecnología es

transferible a cualquier lugar en el que haya piensos adecuados y exista mano de obra barata, teniendo en cuenta las políticas de apoyo estatales. Además, el Estado interviene en la subvención a las exportaciones de este sistema productivo (Constance y Heffernan, 1991a).

Segunda etapa: integración en un conglomerado

En 1986, nuestra investigación acerca de la racionalización del sistema alimentario norteamericano se amplió a otras mercancías. Tratamos de determinar qué empresas eran dominantes en cada gran producto alimenticio y sus correspondientes proporciones de concentración. Algunos de los resultados se presentan en la tabla 3.

Tabla 3: Porcentajes de concentración de la producción agraria norteamericana - 1991

PRODUCTO	AÑO / *CR4	AÑO / *CR4
Pollos	1986 / 35 %	1989 / 45 %
Pavos	1986 / 29 %	1990 / 33 %
Ganado vacuno sacrificado	1972 / 29 %	1989 / 69 %
Ganado porcino sacrificado	1977 / 34 %	1989 / 45 %
Ganado ovino sacrificado	1972 / 55 %	1990 / 77 %
Harina producida	1977 / 38 %	1989 / 61 %
Aglomerados de semillas de soja	1977 / 54 %	1990 / 76 %
Harina de maíz verde	1977 / 63 %	1982 / 74 %
Harina de maíz seco	---	1982 / 57 %

Fuente: Heffernan y Constance, 199b *(CR4 es la cuota de mercado de las cuatro empresas mayores).

En los últimos años de la década de 1980, caracterizados por una auténtica “fusionmanía”, tratamos de seguir la rápida concentración de la mayoría de los sectores alimentarios de Estados Unidos. Denominamos este método análisis cruzado conglomerado de mercancías. Se recurrió a un estudio en profundidad de

las revistas sobre comercio agrario. Publicaciones comerciales como Broiler Industry, Turkey World, Feedstuffs, Hog Farm Management, Milling and Baking News y Beef fueron revisadas sistemáticamente para seguir las actividades de las empresas dominantes y establecer sus cuotas de mercado. Se utilizaron asimismo como complemento los boletines del Departamento de Agricultura, los informes anuales de las empresas agroalimentarias y artículos de la prensa general.

Los resultados se presentaron primordialmente en el marco de un análisis de la organización compleja y de la organización industrial (Bain, 1968; Tausky, 1978). Las cuestiones de eficiencia y poder al pasar las industrias de estructuras relativamente competitivas a estructuras oligopolísticas/oligopsonísticas constituyeron el centro de atención de la investigación. Creemos que las empresas utilizan su poder económico para reducir la incertidumbre, así como para incrementar al máximo el beneficio.

Economistas agrarios como Marion (1986), Helmuth (1984), Mueller y Rogers (1980) y Connor y cols. (1985) han documentado el auge de la concentración económica de las industrias transformadoras de alimentos. Nuestra contribución a sus esfuerzos consistió sobre todo en añadir los nombres de las empresas de las industrias estudiadas (véase la tabla 3). Nuestras investigaciones indicaron que las mismas empresas tenían cuotas dominantes de mercado en muchos de los sectores de producción (Heffernan, 1989; Constance y Heffernan, 1989a; Constance y cols., 1990; Heffernan y Constance, 1991a). En la tabla 4 se presentan las posiciones cruzadas de producción de algunos de los conglomerados dominantes. En ella figuran ConAgra y/o Cargill con cuotas dominantes de mercado en las mercancías enumeradas. Las tablas 3 y 4 muestran que las empresas dominantes suelen operar en mercados concentrados.

Tabla 4 Clasificación de productos de los conglomerados dominantes

	* = 10 mayores	** = 25 mayores	ConAgra	Cargill	ADM	Philip Morris	IBP	Tyson	Bunge	Grand Met	United Brands	Ferruzzi
POLLOS	2	**					2		1			
PAVOS	1	4						1	**			
GANADO VACUNO	2	3				*		1	**			
GANADO PORCINO	2	4							2			
GANADO PORCINO 2		3										
GANADO CRIADO CON PIENSOS	2	4										
GANADO OVINO	1						4					
CRIOADORES	5	1										
HARINA	1	3					2	1				
SEMILLAS DE SOJA												
MAIZ VERDE		2						1				
MAIZ SECO	4							3				
CATFISH	2											
MARISCOS	1									1		

Fuente: Heffernan y Constance, 1991b.

ConAgra es el mayor transformador de pavos, el mayor sacrificador de ganado ovino, el mayor productor de harina y el mayor productor de mariscos. Es el segundo transformador de pollos, de carne de vacuno, de carne de cerdo, de piensos compuestos y de pescado. Es también el cuarto productor de harina de maíz seco y el quinto criador múltiple. Cargill es la mayor empresa criadora múltiple, la segunda productora de derivados de soja y de harina de maíz verde, la tercera productora de harina y de carne de cerdo y la cuarta transformadora de pavo, carne de cerdo y piensos.

Archer Daniels Midland (ADM) es el mayor productor de derivados de soja y de harina de maíz verde, el segundo productor de harina, el tercero de harina de maíz seco y la cuarta empresa criadora. Philip Morris es la mayor empresa alimentaria del mundo con sus filiales General Foods y Kraft, el segundo productor de derivados del pavo con su división Louis Rich y uno de los diez mayores productores de derivados del cerdo con su división Oscar Mayer. IBP es el mayor sacrificador de cerdos y ganado vacuno.

Tyson es el mayor productor de derivados del pollo, el segundo de carne de cerdo, y figura entre los 25 principales productores de carne de cerdo y vacuno. Bunge es el mayor productor de harina de maíz seco y el tercer criador múltiple y productor de derivados de soja. Grand Metropolitan of England es la mayor empresa de licores del mundo, y con su división Pillsbury, el cuarto productor de harina. United Brands, hoy denominada Chiquita, es el tercer productor de derivados del cerdo.

Ferruzzi, de Italia, a través de su filial norteamericana, Central Soya, es el segundo productor de piensos de Estados Unidos y el quinto productor de derivados de soja (Heffernan y Constance, 1991b). En la tabla 5 puede verse que muchas de las mismas empresas controlan la mayoría de los productores de cereales de Estados Unidos. Cargill y Continental controlan conjuntamente el 50 por 100 de esos productores, que con mu-

cha frecuencia son unidades claves de almacenamiento para la exportación de cereales. En las tablas 3, 4 y 5 puede verse que sólo algunas empresas, la mayoría grandes ETN, controlan la producción, transformación y exportación de muchos productos agrarios en Estados Unidos.

Tabla 5 Propiedad de instalaciones múltiples de cría de ganado

EMPRESA	NUMERO DE INSTALACIONES	CAPACIDAD EN MILLONES DE BUSHELS	TIPO DE INSTALACION				
			P	R	T	ST	
Cargill	397	440	22	24	25	16	18
Continental Grain	80	188	11	25	16	18	10
Bunge (no incluye los criadores del país*)	55*	164	3	34	8	10	*
ADM	103	135	3	14	36	19	29
ConAgra/Peavey	103	112	5	8	16	28	46
TOTALES DE LAS 5 EMPRESAS (% DE LA INDUSTRIA)	738 46%	1059 31%	44 67%	81 34%	101 44%	75 24%	408 11%
TOTALES DE LAS 4 MAYORES EMPRESAS (% DE LA INDUSTRIA)	635 39%	827 24%	39 59%	73 30%	85 37%	47 16%	362 10%
TOTALES DE LAS 2 MAYORES EMPRESAS (% DE LA INDUSTRIA)	477 25%	628 18%	33 50%	49 20%	31 14%	18 6%	333 9%

Fuente: Datos de Grain 89, Milling and Baking News.

A la elevada concentración económica asociada con las distintas mercancías se llegó a través de la “fusionmania” del decenio de 1980. Esas fusiones fueron resultado de la desregulación de Reagan y del menor rigor en la aplicación de las leyes antimonopolio por parte de los Estados norteamericanos en respuesta a la crisis de acumulación de capital. En resumen, en la década de 1980 los Estados norteamericanos pasaron de una ideología económica caracterizada por la escuela de economía de Harvard, que defiende elevados niveles de regulación pública de la empresa, a la escuela de economía de Chicago, que defiende un clima de desregulación. Este cambio fue desencadenado por el fracaso norteamericano en su hegemonía en los mercados globales. Las empresas que sobrevivieron a la consolidación económica fueron grandes consorcios, lo bastante diversificados para ajustarse a los ciclos de las materias primas, lo bastante grandes para aprovechar sus economías de escala y lo bastante poderosos para evitar ser comprados o expulsados. Su supervivencia se basaba en el poder económico y político más que en la eficiencia económica.

El proceso de trabajo agrario asociado con este período emparedó a los agricultores entre mercados muy concentrados de consumos intermedios y de productos (Martinson y Campbell, 1980; Heffernan, 1989; Constance y Heffernan, 1989a; Constance y cols., 1990). Durante ese mismo período, los ganaderos se integraron cada vez más a través de contratos de producción con las grandes ETN. En las industrias productoras de huevos, pollos y pavos, las explotaciones agrarias en régimen de empresa crecieron continuamente (véase la tabla 2). En la tabla 2 se observa un bajo nivel de producción contratada de cerdos hasta 1980; en la década siguiente, la producción porcina bajo contrato ascendió al 12 por 100. Aunque los criadores de cerdos del Medio Oeste se habían resistido tradicionalmente a los contratos de producción y a la consiguiente integración empresarial, la crisis agraria de la década de 1980 empujó a muchos agricultores a

aceptar contratos para no exponerse a la pérdida de sus explotaciones (Rhodes, 1990).

Durante este mismo período, los trabajadores de las industrias transformadoras, especialmente de carne de vacuno y cerdo, sufrieron un ataque general a sus sindicatos que dio lugar a concesiones en materia de salarios y prestaciones. Los accidentes de trabajo en las cadenas de montaje aumentaron al acelerarse la rapidez de éstas en las factorías (Constance y Heffernan, 1989b; Moody, 1988).

Utilizando la nación-Estado como unidad de análisis se aclara aún más el cuadro. Desde este punto de vista, puede apreciarse que algunas de las grandes empresas productoras de pollos no son en absoluto empresas avícolas, sino más bien ETN globalmente integradas. Aun cuando no tan grande y bien aprovisionada como ConAgra, Cargill o Continental Grain, Tyson sigue siendo una organización que crece rápidamente.

Esta visión muestra asimismo que los contratos y la integración en empresas están progresando en las industrias ganaderas, mientras que los altos niveles de concentración económica son uniformes en las industrias transformadoras de cereales. Empresas como ConAgra y Cargill actúan tanto en el sector ganadero como en el de transformación de cereales. Los ganaderos se han convertido sustancialmente en piezas integrantes de las empresas (Davis, 1980; Breimyer, 1965) y los productores de cereales comerciales se han visto atrapados en una lucha de costes y precios entre proveedores oligopolísticos de consumos intermedios y mercados oligopsonísticos del producto (Martinson y Campbell, 1980; Heffernan, 1989; Constance y Heffernan, 1989a; Constance y cols., 1990). Los trabajadores de las factorías pierden sus sindicatos y sufren accidentes a causa de la aceleración de las cadenas de montaje (Constance y Heffernan, 1989b; Moody, 1988). El Estado está abandonando su política antimonopolio con el fin de atraer capital y lograr acumulación.

Tercera etapa: la integración global

Mientras documentábamos el predominio de un puñado de consorcios en el sistema alimentario norteamericano, tropezábamos constantemente con actividades internacionales de las mismas empresas. En consecuencia, elaboramos un catálogo de los niveles de concentración en otros países de las mercancías investigadas en Estados Unidos. Encontramos numerosas dificultades. En primer lugar, era escasa o inaccesible la información fiable sobre cuotas de mercado por países. También la información fiable y sistemática acerca de las actividades de las ETN agroalimentarias era escasa o inaccesible. Parte del problema estribaba en la dificultad para valorar si la producción de bienes y su transformación era llevada a cabo por empresas nacionales independientes, por empresas de propiedad pública o por filiales de ETN. A la vista de las barreras encontradas con este método, es decir, en materia de información específica para cada país sobre los mercados de materias primas, cambiamos nuestra unidad de análisis a las actividades de las ETN.

Por entonces estaba aumentando la producción bibliográfica sobre globalización del sistema agroalimentario. Un artículo de Friedmann y McMichael (1989) nos proporcionó un marco útil para contextualizar nuestras investigaciones empíricas. Friedmann y McMichael utilizan el concepto de Aglietta (1979) de sistemas alimentarios contextualizados históricamente, combinado con el concepto de Sanderson (1985) de aprovisionamiento global, para afirmar que las ETN, sobre todo las que tienen su sede en Estados Unidos, están creando un nuevo sistema alimentario que denominaron complejo agroalimentario global, basado en el aprovisionamiento global. Un sistema alimentario se refiere a diferentes divisiones internacionales del trabajo ligadas a diferentes períodos de acumulación capitalista que crean un sistema internacional de producción y consumo de alimentos. El aprovisionamiento global se refiere a la capacidad de las ETN para obtener consumos intermedios y productos de mercado en

varios lugares del globo, reduciendo así la incertidumbre relacionada con el aprovisionamiento de mercancías y las ventas del producto, así como para enfrentar entre sí diferentes naciones-Estado y con ello obtener los máximos beneficios.

Tabla 6 Resumen de actividades de las grandes empresas comerciales por países

AVES

Tyson - México, Canadá
ConAgra - Puerto Rico, Portugal, España, empresa conjunta Unión Soviética
Cargill - Argentina, Brasil, Inglaterra, Tailandia
Mitsui and Co. - Malasia
C. Itoh - México
Mitsubishi - Brasil
Ajinomoto - Brasil
Nippon Meat Packers - Tailandia

PIENSOS

Tyson - Japón, Canadá
ConAgra - Portugal, España, empresa conjunta Unión Soviética
Cargill - Canadá, Brasil, Japón, España, Malasia, Taiwán, Corea del Sur, Tailandia, Filipinas, empresa conjunta China
Ferruzzi/Central Soya - Francia, Países Bajos, Taiwán, Portugal, Puerto Rico, Tailandia, empresa conjunta Yugoslavia, empresa conjunta URSS, empresa conjunta Hungría, empresa conjunta Polonia, empresa conjunta China

Fuente: Constance y Heffernan, 1991a.

La tabla 6 muestra algunas de las principales ETN en el campo de la cría y transformación de aves y en la producción de piensos. Las empresas que dominan el sector norteamericano de avicultura y las industrias alimentarias norteamericanas son asimismo las más activas en la avicultura global. Otras grandes empresas, como Ferruzzi/Central Soya, realizan grandes operaciones con piensos en el campo internacional. En otro tiempo, Central Soya fue una gran empresa norteamericana de avicultura (véase la tabla 1). La presencia de empresas japonesas también es notable.

Tabla 7 Resumen de actividades de las principales empresas comerciales internacionales en exportaciones, por países y destino

Tyson:	empresa conjunta C. Itoh, Trasgo en México a Japón
Cargill:	empresa conjunta Nippon Meat Packers en Tailandia a Japón
Mitsubishi:	empresa conjunta Perdigao en Brasil a Japón
Mitsui:	empresa conjunta Malayan Fluor Co. en Malasia a Japón
Ajinomoto: en Brasil a Japón	empresa conjunta d'Osato Ajinomoto Alimentos S. A.
Nippon Meat Packers:	empresa conjunta Cargill en Tailandia a Japón.

Fuente Constance y Heffernan, 1991a.

La tabla 7 muestra las conexiones, a través de empresas conjuntas, de varias ETN y las exportaciones de algunos de sus productos. La columna de la izquierda muestra la ETN de origen; el resto de la tabla muestra el socio en la empresa conjunta y los países que participan en las sociedades conjuntas. Obsérvese que Tyson Foods tiene un acuerdo de empresa conjunta con C. Itoh de Japón para producir pollos en México destinados a su consumo en los mercados nacionales y para la exportación a Japón. Tyson envía asimismo muslos de pollos criados en Estados Unidos a México para su posterior tratamiento y envío a mercados japoneses. Las pechugas se separan para su uso en la industria norteamericana de comida rápida; los muslos restantes son deshuesados en México, donde la mano de obra es más barata.

Cargill tiene una empresa conjunta con Nippon Meat Packers, que es el mayor envasador de carne de Japón, para producir y transformar pollos en Tailandia para su exportación a Japón. Dentro de este esquema, Cargill suministra producción integrada verticalmente y Nippon suministra el acceso a los mercados japoneses. Mitsubishi actúa en Brasil para exportar a Japón; Mitsui tiene en marcha otra operación similar en Malasia, lo mismo que Ajinomoto en Brasil.

Al ligar los nombres de las empresas con sus actividades específicas, se obtiene un cuadro más claro. En el caso de la avicultura, la mayoría de la producción internacional para la exportación se orienta al consumo japonés y es coordinada por empresas japonesas y norteamericanas (Constance y Heffernan, 1991a). Un estudio que realizamos posteriormente se centra en las empresas conjuntas de ETN en la Unión Soviética, Europa del Este y la República Popular China. En ese estudio se observó la presencia de las mismas empresas en la producción de alimentos y en las industrias transformadoras. La evidencia apoyó la hipótesis de que las ETN están creando un complejo agroalimentario global basado en el aprovisionamiento global y en mercados globales (Constance y Heffernan, 1991b).

Grandes ETN alimentarias globales

Al poner nombre a las ETN y especificar su actividad, se obtiene una visión más clara de los agentes que intervienen en la reestructuración del sistema alimentario global. Acumulativamente, los datos muestran que las ETN tienen una visión más global de la coordinación del sistema alimentario que cualquier nación-Estado y que son los agentes activos, mientras que las naciones-Estado son “receptoras” mucho más pasivas de bienes producidos a través de sistemas globales de producción. Es la capacidad de las ETN para reunir y utilizar información lo que les concede su primacía como agente global. La información dicta dónde se realizarán las distintas clases de producción y quién las realizará.

Obviamente, hay intentos locales, regionales y nacionales de resistir a los papeles globales asignados sobre la base de la ventaja comparativa de las ETN; las grandes naciones-Estado son mecanismos concretos que no desaparecerán por su propia voluntad. Además, las ETN necesitan los mecanismos de la nación-

Estado para que les ayuden a la extracción de recursos y a la penetración de los mercados, aun cuando las ETN sufran a la vez los impedimentos que en su búsqueda de consumos intermedios libres de barreras y fuentes de aprovisionamiento les plantea la política reguladora de la nación-Estado (Bonanno, 1991). Aun así, el conocimiento de la fuerza impulsora de la reestructuración del sistema alimentario global se obtiene centrando la atención en la actividad de las ETN en el sistema alimentario global. Las ETN son “empresas florecientes” que tienen intereses creados en todo el globo.

Puede obtenerse un cuadro aún más claro de la actividad de las ETN centrando la atención en las distintas actividades de las ETN. Consideremos, por ejemplo, Cargill, ConAgra, Ferruzzi y dos empresas japonesas.

Cargill

Con sede en Minneapolis, Minnesota, Cargill es una empresa de la que ha oído hablar la mayoría de la gente. Es la mayor empresa mundial de comercio de cereales. En la tabla 8 se recogen sus empresas por países en 1988. Esas empresas abarcan 50 países, con más de 800 oficinas o factorías que dan empleo a más de 55.000 personas (Cargill, 1990).

Tabla 8 Empresas de Cargill por países - 1988

País	Número de empresas	País	Número de empresas
Argentina	5	Malasia	2
Australia	10	México	6
Bélgica	3	Países Bajos	10
Bermudas	1	Nueva Zelanda	2
Brasil	20	Nigeria	1
Canadá	21	Pakistán	1
Chile	1	Panamá	1
Colombia	3	Paraguay	1
República Dominicana	1	Perú	2
Ecuador	1	Filipinas	2
El Salvador	2	Portugal	3
Inglatera	17	Escocia	2
Etiopia	1	Singapur	1
Francia	14	Sudáfrica	1
Guatemala	1	España	21
Honduras	3	Suiza	4
Hong Kong	1	Taiwan	4
India	1	Tanzania	2
Indonesia	1	Tailandia	5
Italia	3	Turquía	2
Costa de Marfil	1	Estados Unidos	638
Japón	4	Venezuela	3
Kenia	2	Alemania Occidental	4
Corea	3	Indias Occidentales	1
Malawi	2		
TOTAL DE PAISES:	50	NUMERO TOTAL DE OPERACIONES:	841

FUENTE: Cargill 1988, "Cargill Directory".

Cargill opera primordialmente en la oferta de mercancías y servicios al por mayor, interviniendo en el comercio de al menos 103 productos, que van desde el zumo de manzana hasta la lana. Entre otros, se incluyen alimentos "ordinarios" como el maíz, la avena y el arroz; compuestos alimentarios como la harina de girasol, la pulpa de limón y la mantequilla de cacao; minerales como los metales ferrosos, el oro, el platino y la sal; combustibles como el fuel oil, el gasóleo y la gasolina; gases

como el nitrógeno; por no hablar de otras actividades, como los fletes transoceánicos, los instrumentos financieros y los servicios de inversión.

En 1990, entre sus demás actividades, Cargill adquirió de Unilever la empresa United Agricultural Merchants; creó junto con Nippon Meat Packers, de Japón, Sun Valley Thailand como empresa conjunta; construyó, por importe de 1.250 millones de dólares, una planta de melazas en Estados Unidos; compró la empresa Alexander, fábrica de piensos de Nueva York, a Continental Grain; aceptó comprar para su filial Excel la empresa Emge Packing, de Indiana; anunció planes para abrir oficinas en Moscú y Varsovia; amplió sus fábricas de harina de maíz en Tennessee, y proyectó una expansión por importe de 8.300 millones de dólares de sus instalaciones de tratamiento avícola en Florida (Constance y Heffernan, 1991b). Kneen (1990) ofrece una útil exposición del intento afortunado de Cargill de reestructurar la agricultura canadiense.

ConAgra

Con sede en Omaha, Nebraska, ConAgra tiene una presencia relativamente reciente en el campo internacional, pero se ha expandido con rapidez adquiriendo en los últimos 10 años hasta 56 empresas; y dando empleo a más de 58.000 personas (ConAgra, 1990). ConAgra opera en 26 países en diversas materias primas, casi exclusivamente agrarias. Marcas como Armour, Swift y Banquet son suyas. Recientemente compró Beatrice por unos 1.300 millones de dólares. Su reciente adquisición del 50 % de Elders, de Australia, le ha permitido establecer importantes lazos globales para la exportación de carne de vacuno y ovino a la cuenca del Pacífico y convertirse en la tercera empresa de transformación de alimentos de todo el mundo (Milling and Baking News, 1990: 34).

Además de las instalaciones en Estados Unidos, Canadá y Australia, ConAgra tiene instalaciones en Europa, Lejano Oriente

te y América Latina. Opera en leguminosas y frutos secos en Chile; es una destacada empresa de transformación y comercio internacional de sulphur canadiense; tiene una empresa conjunta para el tratamiento de la carne de vacuno y ovino en Australia con destino a mercados locales y de exportación; posee empresas propias en España y Portugal que producen y transforman piensos, cerdos y pollos; es propietaria del 50 % de Gelazar, importante distribuidor europeo de mariscos; es titular de la mayoría del capital de Mediterranee, de Francia, distribuidora de carnes transformadas; tiene una empresa conjunta para la fabricación de harina y es propietaria de una fábrica de harina de avena en Chile; opera en Puerto Rico en productos avícolas, derivados del maíz, piensos de fórmula y embutidos; y es una destacada empresa de comercialización a escala mundial de fertilizantes (ConAgra Annual Report, 1990).

Durante 1990, entre las actividades de ConAgra pueden citarse las siguientes: la compra de Mediterranee en Francia; la participación al 50 % por ciento con D. R. Johnson de Australia para exportar carne de vacuno y ovino; la creación, con una participación del 80 %, de Superior Barge Lines; el establecimiento de una empresa conjunta con Esso para la distribución de nitrógeno en Estados Unidos; la formación con Compañía Molinera San Cristóbal, de Chile, de una nueva empresa, Conasan, dedicada a los derivados de avena; la organización de una empresa conjunta con la Unión Soviética para operaciones de conversión de piensos en avicultura y producción de cerdos; la compra de Beatrice (EE. UU.) a KKR por 1.340 millones de dólares; la compra del 50 % de las operaciones cárnicas de Elders (Australia), así como la división de levaduras y las operaciones internacionales de lana (Constance y Heffernan, 1991b).

Gruppo Ferruzzi

Tiene su sede social en Rávena, Italia, y es un enorme consorcio que da empleo a más de 80.000 personas en unos 23 paí-

ses. En la tabla 9 se presentan datos sobre sus actividades en diversos países y sobre el número de empresas en cada uno de ellos.

Tabla 9 Número de factorías de Ferruzzi/Central Soya, por países

País	Número	País	Número
Canadá	4	Irlanda	1
Estados Unidos	55	Reino Unido	4
México	1	Dinamarca	1
Caribe	3	Bélgica	3
Perú	1	Holanda	4
Brasil	8	Portugal	3
Paraguay	2	España	16
Uruguay	1	Francia	25
Argentina	4	República Federal de Alemania	5
Italia	358	Tailandia	1
Japón	2	Taiwán	1
Indonesia	1		

Fuente Ferruzzi and the Global Market, 1990.

El sector agrario, del que forma parte Central Soya, representa menos del 30 % de los activos de Ferruzzi. Sus actividades primarias son los productos químicos, la construcción, la ingeniería y los seguros (Ferruzzi, 1990). Durante 1990, algunas de sus actividades fueron las siguientes: formó la Mississippi River Grain Company en Estados Unidos; la filial Central Soya y Agard (Hungría) constituyeron una empresa conjunta, Agro-Komplex, para la fabricación de piensos; celebró un acuerdo con el Gobierno yugoslavo para crear una nueva empresa conjunta con el fin de producir concentrados de proteínas de soja; anunció una fusión con reestructuración con la italiana Montedison; compró, a través de una de sus filiales, la factoría de semillas oleaginosas de Unilever en Mannheim, Alemania, y una participación del 33 por ciento en Finanziaria Centro Nord, de Italia;

compró, a través de otra filial, una participación del 25 por 100 en Indiana Packing; obtuvo autorización para la construcción de una nueva empresa de tratamiento de zumo de remolacha azucarera en Fenara, Italia; organizó una nueva compañía, Comagri, con el Gobierno italiano y con productores de remolacha, con una participación del 27 por 100; la filial Central Soya organizó una operación de cría de cerdos en Indiana; organizó, a través de la filial Central Soya, una empresa conjunta con Universal Edible Oils, parte del grupo Birla, de India; y estableció otra empresa conjunta con el grupo Birla para el tratamiento de la soja y para operaciones con aceite vegetal (Constance y Heffernan, 1991b).

ETN alimentarias japonesas

Las empresas japonesas ya mencionadas tienen una estructura social muy parecida a la de Ferruzzi. La alimentación y la agricultura son normalmente una pequeña parte del gran grupo de ETN japonesas. Algunas de ellas tienen una estructura empresarial que les atribuye pequeñas partes (5 por 100-10 por 100) de cada una (Floyd, 1991). Para conocer su situación pueden servir de ejemplo dos empresas: C. Itoh y Nippon Meat Packers.

C. Itoh es una de las mayores empresas comerciales japonesas, con unas 692 filiales que operan en 87 países. Con aproximadamente 10.000 asalariados, C. Itoh tiene activos por importe de 30.000 millones de dólares. Entre otras cosas, C. Itoh es propietaria de Kokusai Soso Kigyo, una filial integrada globalmente; posee Consolidated Barge y Grain Co., de St. Louis, Missouri; tiene 38 instalaciones cerealistas junto al río Mississippi para el transporte de cereales, entre otros lugares, a Europa del Este; es propietaria de Riverport Steel en Louisville, Kentucky, y de Ravel, dedicada al comercio de metales preciosos, en Clearwater, Florida; se dedica también a operaciones forestales en Chile y Brasil, y por supuesto tiene grandes inversiones en Japón.

Nippon Meat Packers, número uno de las empresas alimentarias de Japón, opera en 13 países con 13.232 asalariados. Importa carne de Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Rusia, Brasil, México, Australia, Nueva Zelanda, Tailandia, Singapur, China, Suecia y Dinamarca. Además de ser propietaria de Day Lee Meats en Los Angeles, tiene filiales en Australia, el Reino Unido y Canadá.

Lo que queremos poner de relieve es la naturaleza cada vez más intersectorial de la industria alimentaria. Cargill es también un importante fabricante de sal y acero. Negocia en mercancías como el oro y la plata y presta servicios financieros. Ferruzzi es una gran empresa industrial en la que su división de alimentación es importante pero minoritaria. La alimentación es una división minoritaria en la mayoría de las grandes empresas japonesas.

La tabla 10 ofrece datos resumidos sobre las 25 mayores empresas alimentarias globales, sobre sus sedes y sobre sus principales líneas de productos.

Tabla 10 Mayores empresas mundiales de transformación de alimentos, 1989

CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS	SEDE PRINCIPAL	VENTA DE ALIMENTOS TRANSFORMADOS (Miles de millones)	VENTAS TOTALES (Miles de millones)	PRODUCTOS PRINCIPALES
1. Nestlé	Suiza EE.UU. Reino Unido/Países Bajos	\$ 31,0 25,8 17,2	\$ 32,0 43,0 34,4	Alimentos diversos, restaurantes Productos alimentarios, tabaco, cerveza Alimentos diversos, jabones
2. Philip Morris	EE.UU.	16,0	19,0	Productos alimentarios, carnes, aves
3. Unilever	EE.UU.	11,2	11,4	Cerveza, bebidas refrescantes
4. ConAgra	Japón EE.UU.	9,9	16,9	Alimentos, tabaco
5. Kirin Brewery	EE.UU.	9,5	9,5	Carnes
6. R.J.R Nabisco	EE.UU.	9,5	9,5	Cerveza, alimentos cocinados, aperitivos
7. IBP	EE.UU.	9,3	9,7	Bebidas refrescantes, aperitivos, restaurantes
8. Anheuser-Busch	EE.UU. EE.UU.	9,0	15,2	Bebidas refrescantes, zumos de fruta
9. PepsiCo	EE.UU.	8,5	8,9	Mariscos
10. Coca-Cola	EE.UU.	8,1	9,0	Aperitivos, bebidas de bakery
11. Taiyo Fishery	Japón	7,5	8,0	Alimentos, cereales
12. BSN	Francia EE.UU.	7,3	7,9	Alimentos congelados, carnes
13. Archer Daniels Midland	EE.UU.	7,1	11,7	Dulces, alimentos para animales de compañía
14. Sara Lee	EE.UU.	7,0	8,0	Productos lácteos
15. Mars	EE.UU.	6,6	6,6	Productos lácteos, pasta, adhesivos
16. Show Brand Milk Products	Japón EE.UU.	6,5	7,6	Aves, harina, mariscos
17. Borden	EE.UU.	6,5	7,0	Alimentos, cereales, adhesivos
18. Hillsdown Holdings	Reino Unido EE.UU.	6,1	6,7	Bebidas
19. Ralston Purina	Reino Unido EE.UU.	6,1	6,1	Carnes, cereales
20. Bass	EE.UU.	6,0	43,0	Productos alimentarios diversos
21. Cargill	EE.UU.	5,9	6,0	Sopas, alimentos preparados
22. H.J. Heinz	EE.UU.	5,8	6,0	Cerveza, alimentos, carnes
23. Campbell Soup	Australia	5,8	8,4	Cerveza
24. Elders	Japón	5,7	5,7	
25. Asahi Breweries				

Fuente Milling and Baking News, 12/25/90: 6.

Conclusión

A nuestro juicio, las ETN tienen una visión del sistema global, incluyendo un sistema alimentario global. Su singular acceso a la información les confiere poder para influir en los asuntos internos de las naciones-Estado. Los efectos de la reestructuración por las ETN del sistema alimentario global sólo han comenzado a documentarse; sus actividades en diferentes naciones-Estado dan con frecuencia lugar a importantes crisis sociales (véanse, por ejemplo, Lawrence, 1991; Teubal, 1987; Barkin, 1985; Sanderson, 1985; Rama, 1985; Kneene, 1990; Constance y otros, 1990). Para alcanzar una idea clara del orden global que está surgiendo, es preciso contar con un análisis cuidadoso y detallado de los diversos efectos de la reestructuración de las ETN.

Quizá esta fase del desarrollo económico deba llamarse “nueva globalización”, porque, aun cuando hubo sistemas globales (véase Friedmann y McMichael, 1989), éstos fueron cuantitativa y cualitativamente diferentes del sistema alimentario emergente. Fueron cuantitativamente diferentes porque el sistema anterior había alcanzado los confines de los sistemas de producción de la tierra, es decir, quedaban pocas fronteras (acuicultura). La dimensión de las empresas ya ha sobrepasado la dimensión límite que permite acrecentar las economías técnicas de escala. Las economías pecuniarias de escala, como el acceso a grandes cantidades de capital y crédito y el creciente número de opciones estratégicas debido a la mayor abundancia de recursos, continúan aumentando. ¿Qué nombre podemos inventar para describir las empresas que han sobrepasado la forma transnacional? ¿Trans-globales? ¿Transplanetarias? En suma, las nuevas ETN pueden recurrir a carteras más llenas, es decir, a muchas opciones de aprovisionamiento.

Las ETN son cualitativamente diferentes por la repercusión de la tecnología informática y su decreciente vinculación con sus naciones-Estado de origen. Muchas de ellas disponen de sistemas informáticos de previsión del tiempo y de correo electrónico-

co para el intercambio instantáneo de información muy superiores en capacidad a la mayoría de los satélites de las naciones-Estado. La tecnología de información instantánea es su principal fuente de ventaja. Las ETN utilizan esta ventaja de información para reducir la incertidumbre relacionada con la obtención de consumos intermedios y con los mercados. Las naciones-Estado dependen de las ETN para la información relacionada con la producción y el comercio agrarios (Morgan, 1980).

Según Barnet y Mueller, los gestores de las ETN se consideran a sí mismos como “gestores mundiales”, por ser los primeros hombres de la historia “que han hecho un intento creíble de dirigir el mundo como una unidad integrada” (Morgan, 1980: 275). Según las empresas multinacionales van cortando sus estrechos lazos con sus naciones-Estado de origen y se convierten en transnacionales, la localización del control de las ETN se vuelve problemática. Cargill tiene su filial Tradax en Ginebra, Suiza, y podría manejar su empresa desde allí si lo necesitara (Morgan, 1980). La responsabilidad empresarial es cada vez más difícil sin la fuerza de la nación-Estado para aplicar directrices medioambientales o normas de seguridad en el trabajo. Si la nación-Estado pone demasiadas dificultades, la empresa se trasladará a donde no sean tan estrictas la regulación o la protección. ¿Quién o qué regulará las ETN y hará que sean responsables de sus acciones?

Sin embargo, quizá queden alternativas de organización local de la producción alimentaria en un sistema alimentario cada vez más bipolarizado. Este consiste, por un lado, en la gran masa de grandes hipermercados dependientes de las ETN; por otro, hay mercados orgánicos locales y regionales, mercados de agricultores locales y otros segmentos no integrados. Algunos autores han pedido el desarrollo de una organización política global que regule las actividades de las ETN (Borrego, 1981; Friedmann y McMichael, 1989; Bonanno, 1991; Friedland, 1991). Si bien el crecimiento de la CEE, el NAFTA y la organización de la cuenca japonesa/Pacífico benefician a las ETN al crear grandes pun-

tos de encuentro dentro de los que las ETN pueden operar bajo una normativa comercial uniforme, sigue siendo problemática la cuestión de la legitimación. Al surgir un nuevo orden mundial, las negociaciones entre las antiguas naciones-Estado, los nuevos Estados regionales, las ETN y los movimientos sociales continuarán haciendo del nuevo paisaje global un campo de lucha.

Bibliografía

- Bain, J. (1968) *Industrial Organization*, New York: Wiley.
- Barkin, D. (1985) "Global Proletarianization" en S. Sanderson (ed.), *The Americas in the New International Division of Labor*, Nueva York: Holmes and Meier.
- Bonanno, A. (1991) "The Globalization of the Agricultural and Food Sector and Theories of the State", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1.
- Borrego, J. (1981) "Metanational Capitalist Accumulation and the Emerging Paradigm of Revolutionist Accumulation", *Review*, Vol. IV, n.º 4, primavera, pp. 713-777.
- Breimyer, H. (1965) *Individual Freedom and the Economic Organization of Agriculture*, Urbana, Ill.: Univ. of Illinois Press.
- Buttel, F., y Goodman, D. (1989) "Class, state, technology, and international food regimes", *Sociología Ruralis*, Vol. 14, n.º 2, pp. 86-93.
- Connor, John; Richard T. Rogers, Bruce W. Marion, y Willard F. Mueller (1985) *The Food Manufacturing Industries: Structure, Strategies, Performance, and Policies*, Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Constance, D.; Jere Gilles, y Williams D. Heffernan (1990) "Agrarian Policies and Agricultural Systems in the United States", en A. Bonanno (ed.), *Agrarian Policies and Agricultural Systems*, Boulder, Co: Westview Press.

- Constance, D. (1988a) "The State and Structure of the Broiler Industry: Missouri and the US", tesis doctoral inédita. Department of Rural Sociology, University of Missouri - Columbia.
- (1988b) "Obstacles or Detours: The Broiler Industry Revisited", presentado en la reunión anual de la Rural Sociological Society, Athens, Georgia.
- Constance, Douglas H., y William D. Heffernan (1989a) "The Rise of Oligopoly in Agricultural Markets: The Demise of the Family Farm", presentado en la reunión de la Agriculture, Food, and Human Values Society, Little Rock, Ark., noviembre.
- (1989b) IBP's Rise to Dominance in the US Meatpacking Industry: Boxed Beef and Busted Unions", presentado en la reunión de la Agriculture, Food, and Human Values Society, Little Rock, Ark., noviembre.
- (1991a) "The Global Poultry Agro/Food Complex", *International Journal of the Sociology of Food and Agriculture*, Vol. 1.
- (1991b) "The Global Food System: Joint Ventures in the USSR, Eastern Europe, and the People's Republic of China", presentado en la reunión anual de la Midwest Sociological Society. Des Moines, Iowa, abril.
- Davis, John E. (1980) "Capitalist Agricultural Development and the Exploitation of the Propertied Laborer", en Frederick H. Buttel y Howard Newby (eds.), *The Rural Sociology of the Advanced Societies: Critical Perspectives*.
- Floyd, R. (1991) "Assessment of Global Agribusiness", Technical Paper, Department of Rural Sociology, University of Missouri - Columbia.
- Freidland, William H. (1984) "Commodity systems analysis: an approach to the sociology of agriculture." pp. 221-235 en Harry K. Schwarzeweller (ed.), *Research in Rural Sociology and Development: A Research Annual*. Greenwich, Conn.: JAI Press.

- (1991) "The Transnationalization of Agricultural Production: Palimpsest of the Transnational State", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1.
- Freidland, William H., y Dorothy Nelkin (1972) "Technological trends and the organization of migrant farm workers", *Social Problems*, 19, primavera.
- Freidland, William H. y Robert J. Thomas (1974) "Paradoxes of agricultural unionism in California", *Society*, 11, mayo/junio: 54-62.
- Freidland, William H., y Amy E. Barton (1975) *Destalking the Wily Tomato: A Case Study in Social Consequences in California Agricultural Research*. Davis, California: College of Agriculture and Environmental Studies, University of California, Davis. Research Monograph, N.º 15.
- Freidland, William H.; y Amy E. Barton (1976) "Tomato technology", *Society*, 13, septiembre/octubre.
- Freidland, William H., A.H. Barton y R.J. Thomas (1981) *Manufacturing Green Gold*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Friedmann, Harriett, y Philip McMichael (1989) "Agriculture and the State System: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present", *Sociologia Ruralis*, Vol. XX-XIX-2:93-117.
- Heffernan, William D. (1972) "Sociological dimensions of agriculture structures in the United States." *Sociologia Ruralis* 12:481-499.
- (1974) "Social Consequences of Vertical Integration: A Case Study in the Poultry Industry", presentado en la convención anual de la Association of Agricultural Scientists, Memphis, Tennessee, February.
- (1984) "Constraints in the US poultry industry", en Harry Schwarzweller (ed), *Research in Rural Sociology and Development*, (1):237-60.
- (1989) "Confidence and Courage in the Next Fifty Years", *Rural Sociology*, (2):149-168.

- (1990) "The Internationalization of the Poultry Industry", presentado en el congreso mundial de la Asociación Sociológica Internacional. Madrid, España, 9-13 de julio de 1990.
- Heffernan, William, y Douglas H. Constance (1991a) "Concentration in the Food System: The Case of Catfish Production", presentado en la reunión anual de la Southern Rural Sociological Society, Fort Worth, Texas.
- (1991b) "Concentration of Agricultural Markets: Jan. 1991", Technical Paper, Department of Rural Sociology, University of Missouri - Columbia.
- Helmuth, J. W. (1984) "Update on Cattle and Hog Slaughter Data", Memorandum to Congressman Neal Smith, U.S. House of Representatives, junio 12.
- Kneene, B. (1990) *Trading Up: How Cargill, the World's Largest Grain Company, is Changing Canadian Agriculture*, Toronto: NC Press, Ltd.
- Kwik, P. (1991) "Poultry Workers Trapped in a Modern Jungle", *Labor Notes*, #146, mayo, pp. 1, 14-15.
- Lawrence, G. (1990) "Agricultural Restructuring and Rural Social Change in Australia", en Marsden, Terry, Philip Lowe, y Sarah Whatmore (eds.), *Rural Restructuring: Global Processes and Their Responses*. Londres: David Fulton Publishers.
- Marion, B. W. (1986) *The Organization and Performance of the U.S. Food System*, NC117 Committee, Toronto: Lexington Books.
- Marsden, Terry; Philip Lowe, y Sarah Whatmore (1990) *Rural Restructuring: Global Processes and Their Responses*. Londres: David Fulton Publishers
- Martinson, Oscar B., y Gerald R. Campbell (1980) "Betwixt and Between: Farmers and the Marketing of Agricultural Inputs and Outputs", en Frederick H. Buttel y Howard Newby (eds.), *The Rural Sociology of the Advanced Societies: Critical Perspectives*, pp. 215-253.

- Meuller, W. F., y Richard Rogers (1980) "The Role of Advertising in Changing Concentration of Manufacturing Industries", *Review of Econ. and Stat.*, 62: 89-96.
- Milling and Baking News (1980) "World's Largest Food Processors", 12-25-90:34.
- Rama, R. (1985) "Some Effects of the Internationalization of Agriculture on the Mexican Agricultural Crisis", en Sanderson (ed), *The American in the New International Division of Labor*, Nueva York: Holmes and Meier.
- Rostow, W. W. (1960) *The Stages of Economic Growth*, Londres: Cambridge University Press.
- Sanderson, S. (1985) "A Critical Approach of the Americas in the New International Division of Labor", en Sanderson (ed.), *The Americas in the New International Division of Labor*, Nueva York: Holmes and Meier.
- Sanderson, S. (1986) "The emergence of the 'world steer': internationalization and foreign domination in Latin American cattle production", en F. L. Tullis y W. L. Hollist (eds.), *Food, the State, and International Political Economy*, Lincoln: University of Nebraska Press, 123-148.
- Teubal, M. (1987) "Internationalization of Capital and Agroindustrial Complexes: Their Impact on Latin American Agriculture", *Latin American Perspectives*, Issue 54, Vol. 14, n.^o 3, verano, pp. 315-364.

**SUBSISTENCIA RURAL, MIGRACION,
URBANIZACION Y NUEVO SISTEMA
ALIMENTARIO GLOBAL**

Enzo Mingione

Universidad de Messina, Italia

Enrico Pugliese

Universidad de Nápoles, Italia

Introducción

*Las mismas palabras, significados diferentes:
diferentes palabras, los mismos significados*

Cualquier fenómeno observado empíricamente puede denominarse de maneras diferentes según el punto de vista de cada uno, la perspectiva disciplinar o la orientación ideológica, política o cultural.

El empobrecimiento de los trabajadores autónomos, los artesanos o los campesinos cuando se generaliza la producción capitalista puede comprenderse como un fenómeno de proletarización o como difusión y generalización de la pobreza.

Generalmente, los proletarios son pobres. Pero no siempre los pobres son proletarios. Los dos conceptos —proletario y pobre— tienen en cuenta diferentes aspectos, diferentes cuestiones y diferentes fenómenos.

La proletarización se refiere a la situación de las personas en las relaciones sociales de producción, y se caracteriza por la necesidad de vender la propia fuerza de trabajo para sobrevivir. En cambio, la pobreza tiene que ver con las condiciones de vida y generalmente se asocia con la ubicación en posiciones sociales en la parte más baja de la estructura económica, en condiciones de marginalidad económica.

Aun cuando no siempre ocurre así, al utilizar el término *pobreza* raras veces se está haciendo referencia a las relaciones de

producción. No se trata de una actitud errónea, siempre que se reconozca que el uso de una terminología diferente se refiere a dimensiones diferentes de los dos fenómenos.

Al mismo tiempo, las diferentes dimensiones de un determinado fenómeno pueden ser más o menos pertinentes en diferentes momentos. Los estudiosos de las diferentes disciplinas pueden ponerse alertas y desarrollar un nuevo interés cuando esas dimensiones adquieren importancia para sus campos de estudio.

Veamos un ejemplo: los pobres de una gran ciudad norteamericana pueden ser estudiados como elementos del mercado de trabajo secundario; una vez que comienzan a organizarse como beneficiarios de la asistencia social, especialmente si tienen éxito, atraen la atención de los analistas de los movimientos sociales. Si son expulsados de sus zonas de residencia, provocan el interés de otros estudiosos que les denominan “personas sin hogar”. En los dos últimos casos, esas mismas personas serán consideradas como pobres en la estructura socioeconómica, no como personas que intervienen en el mercado de trabajo.

Volviendo a un ejemplo más antiguo, el empobrecimiento de los campesinos puede conducir a su transformación en proletarios, tal como sucedió en Europa durante el último siglo. Este proceso suele estar acompañado por el fenómeno de la migración, en particular cuando hay un correspondiente efecto de atracción, una demanda de trabajo en otros lugares. Se desarrolla un proceso en el que el campesino se convierte inicialmente en parte del excedente relativo de población, es decir, de los desempleados (o más correctamente, subempleados), a continuación en un emigrante y finalmente en un proletario, que es el resultado clásico del proceso de proletarización.

Al mismo tiempo, está comprobado históricamente que la población es casi siempre mayor de la que puede ser absorbida por la producción capitalista (concepto marxiano de población excedente relativa). Sólo cuando existen posibilidades de movilidad podemos estudiar la migración y la proletarización. Cuando están bloqueados los cauces de la movilidad, el centro de atención

de la investigación, si es que hay alguno, es la pobreza de los que no pueden acceder a la experiencia migratoria. Estos desempleados, migrantes potenciales, siguen siendo población excedente relativa, pero, como están bloqueados los cauces de movilidad, siguen siendo campesinos; es decir, pobres, con frecuencia hambrientos, pero campesinos.

También en este aspecto, los enfoques de estudio pueden variar notablemente. A algunos investigadores les interesará el problema del hambre, y centrarán su enfoque en las necesidades individuales, cuya satisfacción se considera con frecuencia independiente de la producción y distribución de los recursos, y más bien un problema que debe afrontarse mediante la ayuda alimentaria internacional. A otros les interesará la situación de hambre como resultado de la pobreza rural y analizarán la situación económica y social de los pobres, tratando de especificar el mecanismo causante.

La globalización es uno de estos mecanismos, y en el contexto actual quizás el más importante. Por tanto, lo mismo que hemos de estudiar la pobreza desde muy variadas perspectivas, cuando estudiamos la globalización hemos de ocuparnos de la pobreza. Y ésta ha de entenderse, no en términos vagos como "baja renta per cápita", sino en función de sus causas. Ha de entenderse, en este contexto, como la incapacidad de la sociedad para producir alimentos suficientes para alimentar decorosamente a su población, en particular a su población rural campesina. No es una cuestión de cantidad de bienes producidos. La pobreza rural, incluso en países subdesarrollados fundamentalmente agrarios, puede observarse en una situación de "superproducción". Como es sabido, la revolución verde de algunos países causó al mismo tiempo hambre y producción excedentaria. De hecho, la demanda efectiva de alimentos en el mercado fue demasiado baja porque la población hambrienta (a causa de la limitación progresiva de su sistema anterior de autoabastecimiento) no tenía la capacidad de compra necesaria (Myrdal, 1968; Sen, 1981). Esta situación se ha agravado recientemente en los

“nuevos países agrarios” debido a los efectos de la superespecialización para la exportación.

Según veremos más adelante, es la población campesina, basada en la tierra y en la agricultura, la que paradójicamente está más expuesta al hambre en esas situaciones. Los orígenes de esta paradoja pueden encontrarse en la globalización del orden alimentario. La coexistencia de la globalización y de la pobreza del mundo campesino no es por sí sola un indicio de un nexo causal entre ambas. Pero estamos convencidos —ya que así lo han demostrado muchos estudiosos— de que existen lazos evidentes (Myrdal, 1956 y 1968; Sen, 1981).

En este capítulo, aunque está dedicado al análisis de las migraciones y del sector informal, se pretende aclarar la expansión de la población excedente relativa a escala global, algo que hasta ahora había ocurrido a escala regional o nacional. Si a alguien le disgusta la terminología marxiana —por ejemplo, expresiones como “población excedente relativa”—, podemos hablar de “población excedente” (Lewis, 1954), esto es, la que no tiene ninguna influencia en el nivel de producción alimentaria dentro del sistema agroalimentario mundial.

Trataremos de esclarecer algunas de las consecuencias del nuevo orden alimentario global. Para ello, analizaremos la situación de las personas expulsadas de la producción agraria. No es que esas personas abandonen la agricultura o las zonas rurales (aun cuando esto es lo que suele suceder); es que han de buscar otras alternativas para sobrevivir .

Una de esas alternativas es la migración. Otras pueden ser la aceptación de la degradación de la economía rural de subsistencia o la necesidad de pasar al sector informal urbano.

En estos últimos casos, situaciones aparentemente análogas pueden tener significados muy diferentes. Para que las personas que trabajan en la producción artesana, en el pequeño comercio o en pequeñas actividades de servicios sean encuadradas en el sector *informal*, es preciso que exista un sector *formal*. Antes de que en una economía hayan penetrado el capitalismo y el co-

mercio capitalista internacional, tiene poco sentido definir esas actividades como “informales”. En tales casos, sería más apropiado referirse a una economía de *subsistencia*.

Una vez que en una economía han penetrado las relaciones sociales capitalistas, desde un punto de vista estrictamente fenomenológico esas personas pueden estar haciendo las mismas cosas —“fregar suelos” o “actividades artesanas”—, pero ahora se encontrarán en circunstancias sociales diferentes; se hallarán mucho más a merced del mercado.

La globalización del orden agroalimentario modifica el carácter de las formas de vida de los países del Tercer Mundo, que si antes eran de *subsistencia*, y como tales estaban relativamente protegidas frente a las presiones del mercado, ahora se convierten en formas más vulnerables de subsistencia en la *economía informal* urbana.

Sobre la base de estas consideraciones teóricas generales, vamos a analizar las relaciones entre los cambios del sistema agroalimentario y el impulso hacia la migración internacional, y entre la reconfiguración de la subsistencia rural y el sector informal urbano.

Transformaciones tradicionales y actuales de la subsistencia rural

El capitalismo y el desarrollo industrial en cuanto orden mundial se iniciaron hace siglos. Desde sus comienzos, uno de los aspectos cruciales del proceso ha sido la subversión de la subsistencia rural. Simplificando mucho, es posible reducir más de 200 años de historia socioeconómica del Tercer Mundo al estereotipo siguiente: de la subsistencia rural a las plantaciones y posteriormente a diversas formas de agricultura extensiva y capitalista a gran escala.

Aun siendo este estereotipo sustancialmente exacto, es necesario corregir la confusión sustantiva y metodológica, y la im-

precisión que ello pueda crear. Hay tres áreas de esclarecimiento que consideramos importante señalar: 1) la importancia de los procesos microsociales de cambio; 2) la importancia de la base política para la transformación, y 3) la persistencia variable de los sistemas de subsistencia y de formas de autoabastecimiento alimentario en el cambio agrario.

El cambio microsocial

El punto de partida y el punto final de las transformaciones agrarias capitalistas en el Tercer Mundo se caracterizan por condiciones sociales muy variables. No existe un único modelo para describir el paso de la subsistencia preindustrial al capitalismo agrario subdesarrollado dependiente. Es poco apropiado analizar el proceso "desde arriba", es decir, en términos de estructuración de un orden global de agroempresas en el centro con una población plena y homogéneamente proletarizada y empobrecida en la periferia. La transformación es lenta y complicada, y las condiciones sociales locales se adaptan en distinto grado en el tiempo y en el espacio. A diferencia de lo ocurrido en Europa, en el Tercer Mundo la proletarización sólo ha tenido lugar de manera limitada, particularmente durante la fase colonial-imperial (Myrdal, 1956; Wallerstein, 1974). Esto se reflejó en los bajos niveles de renta, que hubo que complementar con interesantes formas de adaptación local a la supervivencia acompañadas por una degradación radical de los sistemas tradicionales de titularidad de los recursos (Sen, 1981: 1-4), con la consiguiente exposición progresiva de la población al hambre y a las catástrofes naturales.

Pueden distinguirse dos modelos básicos de ataque contra los sistemas de subsistencia rural. Uno de ellos, típico del período colonial, pero que se extiende más allá de ese período, no apartó sustancialmente a la población rural del campo, pero modificó radicalmente sus sistemas de propiedad. El segundo y posterior ha provocado un fuerte desplazamiento fuera del campo de la población rural. Ambos procesos han transformado, pues, la

subsistencia rural, pero ninguno ha acabado con ella. En este sentido, para comprender las condiciones de supervivencia rural en el Tercer Mundo, es necesario estudiar las formas en que ésta se ha adaptado a esas dos prolongadas oleadas de ataque capitalista, en lugar de suponer que ha sido destruida, no una vez, sino dos en la historia capitalista del globo.

La base política de la transformación

Aun cuando raras veces se ha advertido, la importancia recurrente y persistente de diversas formas de subsistencia rural ha representado un papel crucial en la reestructuración de los sistemas coloniales y poscoloniales, en particular en lo que se refiere a los conflictos por la propiedad de la tierra. Las controversias al respecto continúan siendo un tema de preocupación importante en muchos países del Tercer Mundo. Las dictaduras civiles o militares poscoloniales han sido apoyadas de forma activa por coaliciones agrarias encarnizadamente opuestas a la reforma agraria. Incluso los regímenes populistas o democráticos han experimentado enormes dificultades en la redistribución de la tierra entre los agricultores/campesinos cuando este proceso perjudica los intereses de los grandes latifundios. Los ejemplos recientes de restablecimiento de la democracia en Brasil y Filipinas confirman la persistencia de este problema, a pesar de haber sido mitigado por la urbanización y por el desarrollo industrial dependiente.

Es asimismo cada vez más evidente que el debilitamiento de la cuestión agraria viene acompañado por transformaciones en el orden agroalimentario global. Los “Nuevos Países Agrarios” (NPA) (Friedmann y McMichael, 1988; Bessis, 1991) han elevado su producción para la exportación con el fin de reembolsar sus enormes deudas exteriores. Esta estrategia no ha tenido mucho éxito a causa, por un lado, de la creciente dependencia de las importaciones de otros productos agrarios para sostener una población urbana creciente y, por otro, de la necesidad de importar

tecnología para continuar con la transformación agraria. Los NPA, y hasta cierto punto muchos países africanos, han mantenido la cuestión agraria entre sus principales preocupaciones políticas y han perdido la oportunidad de orientar las pequeñas unidades agrarias intensivas destinadas al autoabastecimiento y a la producción de alimentos hacia el consumo urbano local.

Además, la tasa de expulsión de la agricultura se ha manteniendo a niveles muy altos. La situación resultante es frágil y tensa, ya que promueve la creciente importancia de movimientos populistas urbanos fragmentados, tal como se observa claramente en el caso brasileño (Ruellan y Ruellan, 1989). En el nuevo escenario político han disminuido las probabilidades de enfrentamientos revolucionarios de carácter agrario, pero es difícil saber a dónde vamos desde la perspectiva del desarrollo político.

Es difícil imaginar cómo puede pasarse de las estrategias de los NPA o de los actuales desastres agrarios africanos a una estrategia de sustitución de importaciones agrarias, con uso intensivo de nueva mano de obra, orientada localmente y productiva. Es difícil ver asimismo qué coaliciones sociales y políticas podrían apoyar ese cambio radical o cómo podría mantenerse frente a la poderosa coalición de intereses transnacionales, grandes empresas agrarias y la élite de las empresas internacionales.

La persistencia de sistemas de subsistencia

Una visión a largo plazo de la historia capitalista de las relaciones sociales agrarias en los países periféricos debiera centrar la atención en dos transformaciones distintas (Kahn y Llobera, 1981).

La primera está constituida básicamente por las formaciones coloniales y poscoloniales basadas en uno de dos principios. Por un lado, hubo una gran producción agraria para el comercio internacional, que con frecuencia, aunque no siempre, adoptó la forma de sistemas de plantación. Por otro, hubo una adaptación de las economías rurales de subsistencia que llevó, no a la ex-

pulsión de la población, sino más bien a la dependencia de los recursos locales, reforzada por varias formas de trabajo asalariado (y de explotación) en los sistemas agrarios capitalistas extensivos.

La segunda y más reciente transformación corresponde a la repercusión fordista y posfordista del sistema agroalimentario, que ha generado una ola de expulsión de la población del sector rural mediante la emigración y la urbanización.

Ambas transformaciones determinan una modificación radical del sistema de propiedad a través de la proletarización parcial. Se entiende por tal la dependencia parcial de la renta monetaria a través de varias formas de trabajo asalariado, con las cuales, sin embargo, raras veces se logran niveles de vida aceptables. En ambas transformaciones, las pautas de reproducción de la población rural (lo mismo sucede con la población urbana) siguen enraizadas en la economía de subsistencia a través de unas altas tasas de autoabastecimiento. A pesar de las diferencias estructurales de los contextos socioculturales, *el autoabastecimiento rural sigue siendo el núcleo de la producción de alimentos para consumo directo*.

La importancia persistente del autoabastecimiento ha sido confirmada ampliamente (Myrdal, 1968; Bronson, 1972; Firth y Yamey, 1964; Epstein, 1962; Jerone, Kandel y Pelto, 1980; Scott, 1985; Miller, 1987; Gregory y Altman, 1989).

La vulnerabilidad recurrente de la población rural al hambre y a la escasez de alimentos confirma no sólo la importancia del enfoque de la “titularidad” de los recursos de Sen (1981), sino también que la población rural periférica tiene poco contacto con las importaciones de alimentos y su comercio y con el creciente volumen de producción alimentaria global. La limitación de los sistemas agrarios de autoabastecimiento al cultivo de las peores tierras, el uso de parcelas cada vez menores per cápita y la falta crónica de inversiones para mantener o incrementar la productividad exponen el ámbito rural al hambre y a la escasez de ali-

mentos, más bien que a la desaparición del autoabastecimiento propiamente dicho.

Así lo confirman dos argumentos adicionales. En primer lugar, los datos sobre el comercio alimentario demuestran que el aumento de las exportaciones de alimentos de países periféricos no está ligado a las transformaciones de los sistemas agrarios locales, sino más bien a la urbanización y al crecimiento urbano (Abu-Lughod y Hay, 1977). En segundo lugar, debido al nivel extremadamente bajo de ingresos monetarios, la supervivencia de los trabajadores agrarios, de los campesinos y de los pequeños agricultores en los países subdesarrollados sólo puede explicarse suponiendo que se complementa con otros medios, entre los que destaca el autoabastecimiento.

El carácter de la segunda transformación es particularmente pertinente para los argumentos de este artículo, aunque difícil de sintetizar y generalizar. Formaciones sociales históricas y geográficas diferentes producen síndromes diferentes. Sin embargo, todas ellas son resultado de la división global del trabajo y del orden económico internacional desarrollado durante los períodos fordista y posfordista. La presión combinada de un fuerte aumento demográfico y la racionalización de la producción agraria para el comercio internacional constituye el principal ataque a la subsistencia rural.

Esta segunda transformación, a diferencia de la primera, se caracteriza por oleadas de expulsión de la población rural a través de la emigración, la urbanización y el crecimiento urbano. Las formas de subsistencia alimentaria no sólo se han degradado y empobrecido, sino que se han transformado sustancialmente, al no poder contar ya la población urbana con el autoabastecimiento, al mismo tiempo que la agricultura local es cada vez más incapaz de alimentarla. La racionalización agraria se halla, por tanto, ligada a la creciente dependencia de las importaciones de alimentos y a la integración local dentro del orden agroalimentario internacional y del sistema alimentario.

La aceleración de la racionalización agraria que ha tenido lugar en los últimos decenios en NPA como Brasil, México, Argentina y Filipinas ha dado lugar a consecuencias negativas, debido al aumento de la dependencia alimentaria y a la destrucción de los hábitos dietéticos locales. Las exportaciones agrarias aumentan a la vez que se incrementan las importaciones de alimentos y se deteriora la balanza comercial. En muchos países africanos decrece la producción agraria per cápita y aumentan la dependencia general agraria y el déficit comercial. Los menos afectados son algunos países asiáticos, como Corea del Sur, Taiwan, India y China, donde una variedad de pequeñas explotaciones agrarias absorben parcialmente las presiones de la racionalización y mantienen cierta capacidad para alimentar a las poblaciones urbanas locales. En Corea del Sur, Taiwan y algunos otros países, los efectos atenuados del círculo vicioso experimentado en otras partes pueden explicarse por una menor urbanización y por las menores presiones demográficas.

En conclusión, es conveniente señalar que, aunque estas transformaciones no pueden considerarse inmediatamente responsables de la hambruna mortal de una proporción significativa de la población rural, a medio plazo producirán seguramente esos efectos catastróficos. Además, la degradación de los sistemas de titularidad de los recursos de la población rural no sólo produce hambre y escasez de alimentos en el campo, sino también una cadena perversa de efectos socioculturales en los activos sociales de los países periféricos. El resultado general de este proceso es doble. En primer lugar, refleja la búsqueda de una nueva ordenación económica y social de supervivencia local en escenarios urbanos. En segundo lugar, refuerza el efecto de empuje que en su caso conduce a migraciones internacionales. Comencemos por este último punto.

Migraciones

Comprender la migración como un fenómeno social general implica un enfoque multi o transdisciplinar. Para comprender las cuestiones básicas y originarias —por qué emigra la gente, a dónde emigra, cuándo emigra— no basta con recurrir a variables sociológicas.

En general, el análisis causal de los estudios de la migración busca fuerzas impulsoras, unas de empuje y otras de atracción. Las primeras tienen que ver con las condiciones de salida, es decir, con las causas que hacen a los pueblos la vida difícil o imposible. Pero esos efectos de empuje sólo explican, en el mejor de los casos, el potencial migratorio, no la migración efectiva. Las personas migran sólo cuando existe un correlativo efecto de atracción en alguna zona potencial de inmigración, cuando operan al mismo tiempo factores de empuje (salarios, oportunidades de empleo, oportunidades generales de vida) y cuando no hay o son pocas las barreras institucionales que obstaculizan el flujo potencial (Boehning, 1984).

El flujo migratorio potencial y la migración efectiva se relacionan a través de un conjunto complejo de variables, entre las cuales son primordiales las de tipo institucional (es decir, la libertad de las personas y la probabilidad de pasar de un lugar a otro) (Marvin, 1989). Los demógrafos miden las migraciones potenciales sobre la base de tendencias demográficas comparativas. Las variables que tienen básicamente en cuenta dan una idea de los efectos de empuje y atracción. Estudios demográficos recientes muestran un aumento espectacular de la población excedente en países del Tercer Mundo. Los estudiosos pueden evaluar la situación demográfica en términos comparativos, destacando la diferencia entre los distintos países o grupos de países. Pueden asimismo establecer relaciones entre variables demográficas y de otro tipo, generalmente económicas. Aprendemos así que en un determinado país —dadas las tendencias demográficas actuales y las perspectivas—, para mantener sim-

plemente constante la tasa existente de desempleo (es decir, para que no aumente), el total de nuevos puestos de trabajo que ha de crearse es igual a una cifra normalmente estremecedora.

La "explosión demográfica" se ha convertido en un tópico en los debates sobre el Tercer Mundo y las migraciones. Y, de hecho, en los países del Tercer Mundo está teniendo lugar una explosión demográfica. Los estudios muestran asimismo que la contribución de la población europea y norteamericana a la población total es decreciente y que esta tendencia está acelerándose (Golini y Bonifazi, 1989; Naciones Unidas, 1986). Según datos de las Naciones Unidas, en 1960 Europa y América del Norte contaban con el 20,7 por 100 de la población mundial total; esta cifra disminuyó al 16,8 por 100 en 1985 y se espera que descienda al 13,3 por 10 en el año 2000.

El otro aspecto de la explosión demográfica es el desequilibrio entre población y recursos. En este aspecto es donde puede darse uno de los límites del análisis demográfico, ya que generalmente no se tiene en cuenta lo que está sucediendo con los recursos, en particular los de carácter agrario. El desequilibrio entre recursos y población en un país determinado se agrava cuando disminuye el potencial de recursos o cuando éstos no se utilizan adecuadamente. Se trata de un asunto de política económica nacional e internacional que en la actualidad preocupa más que cualquier otra cosa al comercio internacional. La atención a los procesos de globalización del sistema agroalimentario puede situar los estudios de migración sobre una base más sólida.

En las dos últimas décadas ha habido ciertamente una aceleración de la internacionalización del mercado de trabajo. En este sentido, a pesar de las serias limitaciones a la admisión de personas del Tercer Mundo (que se iniciaron en Europa a principios del decenio de 1970 y fueron fomentadas y generalizadas durante el decenio de 1980), esas personas participan hoy en este nuevo proceso de migración (Sassen, 1988).

La migración del Tercer Mundo a países del núcleo no es, por supuesto, nueva, pero en el pasado se limitaba más a los países

limítrofes (p. ej., México y Estados Unidos) o al movimiento colonial y poscolonial de la colonia a la metrópoli. En los últimos años han cambiado mucho las pautas. El flujo migratorio transpacífico hacia Estados Unidos se ha acentuado y la frontera del Río Grande es cruzada hoy principalmente por personas no mexicanas.

Lo más notable de esta tendencia es el nuevo papel que desempeñan algunos países, antes de emigración y hoy receptores de inmigrantes. El caso de Italia es representativo, pero también España, Portugal y Grecia se han unido a este “club”. Por ello, conviene agrupar estos países mediterráneos con fines analíticos y políticos. Los dirigentes políticos italianos, así como algunos apologistas académicos, han tomado la inmigración como un indicador del nuevo y poderoso papel de Italia en la economía mundial. Es bien conocida la guerra sobre indicadores económicos entre los últimos gobiernos italianos y la Gran Bretaña de Margaret Thatcher respecto a la clasificación de los dos países entre las grandes potencias económicas. Pero el poder de la economía italiana, si prescindimos de las altas tasas de desempleo en algunas regiones, no explica el nuevo flujo de inmigración a España, Portugal y Grecia.

Por ello, han de encontrarse explicaciones diferentes y más complejas del fenómeno. Una de ellas puede hallarse en la aceleración contemporánea de la internacionalización y de la segmentación del mercado de trabajo. Ahora bien, han de explicarse las causas de estos procesos. ¿Qué es lo que causa la internacionalización del mercado de trabajo? Ante todo, ciertos efectos de empuje sin precedentes, relacionados intensa, pero no exclusivamente, con el nuevo orden agroalimentario. La gente encuentra trabajo e ingresos a costa de una experiencia migratoria difícil y a veces peligrosa. Por otra parte, y esto tiene que ver con los procesos de segmentación, la nueva oferta internacional de trabajo encaja especialmente bien con algunos segmentos de la demanda de trabajo, ya que trabajadores inmigrantes desem-

peñan los empleos "sucios" y con bajos salarios que los "trabajadores nativos" se resisten a desempeñar.

El número de países que han pasado a formar parte del nuevo cuadro migratorio internacional ha aumentado significativamente en los últimos tiempos. El hambre y la pobreza rural no son los únicos factores de empuje, y tampoco son los países más pobres necesariamente los que más contribuyen a la migración. En algunos países más prósperos, la emigración ha sido estimulada por el cambio social general y por procesos de modernización que han frustrado las expectativas económicas y sociales. En cuanto a los factores de atracción, aparecen ante todo muchos elementos socioculturales. Ahora bien, aun cuando este poder de atracción de los países modernos, ricos y atrayentes del "Norte" estimula las migraciones, es obvio que los factores cruciales son los de empuje de naturaleza estructural y económica.

La evolución de los procesos migratorios es muy compleja. Los factores de empuje causan migración sólo de algunos segmentos de las poblaciones del Tercer Mundo y en general sólo después de algunas etapas intermedias.

La primera respuesta a la crisis agraria, al empobrecimiento rural y al hambre en el Tercer Mundo es la urbanización y superurbanización. Esta es el primer efecto evidente del nuevo orden agroalimentario. Investigaciones recientes sobre inmigración realizadas en Italia han demostrado que la gran mayoría de los inmigrantes, en particular los de la primera ola, procedían de zonas urbanas (Macioti y Pugliese, 1991; Melotti, 1988).

Un aspecto importante de la migración internacional que no ha sido analizado adecuadamente es el de los flujos diferenciales en distintos sentidos. En primer lugar aparece la migración Sur-Norte, que, sin embargo, no es la más importante desde un punto de vista cuantitativo. Hay también flujos Norte-Norte, a los que no prestaremos una atención especial. Y finalmente están los flujos Sur-Sur, es decir, las migraciones entre países del Tercer Mundo. Estas últimas son debidas gran parte a desastres políticos y guerras, pero también a factores claramente económicos.

La explicación de sus posibles causas es variable, por supuesto, pero entre ellas destaca como muy importante la imposibilidad o dificultad de migrar a países más ricos.

Llegamos así a una cuestión importante: la explicación del sentido de los flujos (Salt, 1989; Zolberg, 1989). Al criticar las teorías ortodoxas del empuje-atracción y de la oferta-demanda en materia de migraciones, Portes y Borocz (1989: 625) comentan:

“Para que las teorías del empuje-atracción en relación con las causas de la migración puedan tomarse en cuenta seriamente, las salidas más vigorosas hacia el Occidente avanzado deberían tener su origen en el África ecuatorial y en países con una situación parecida de pobreza; dentro de esos países, la migración debería proceder de las regiones más pobres. Del mismo modo, si hemos de tomar en serio los modelos de oferta-demanda, la migración debería seguir con algún retraso el ciclo económico, disminuyendo o deteniéndose por completo durante las fases de depresión.”

Como es bien sabido, los principales flujos han tenido diferente carácter y han sido consecuencia de las relaciones económicas, históricas y sociales. Los países próximos entre sí pueden tener o no fuertes flujos migratorios mutuos. De la misma manera, países situados a enormes distancias geográficas entre sí pueden registrar flujos migratorios significativos. La inmigración italiana reciente ofrece un buen ejemplo. Uno de los actuales países “tributarios” de Italia (que aporta población a Italia) es Filipinas, separado por miles de kilómetros y carente de conexiones históricas con Italia. No existen explicaciones geográficas de este flujo y sería difícil explicarlo utilizando variables económicas convencionales. Es imposible comprenderlo sin comprender a la vez el papel de las organizaciones religiosas católicas y la situación concreta de las jóvenes filipinas en la estructura de empleo italiana. En su mayoría, son empleadas de hogar, papel que tiende a desaparecer en los mercados avanzados de trabajo. Las familias conservadoras y religiosas de clase media y alta comen-

zaron este nuevo comercio internacional y fueron ayudadas por la Iglesia católica.

Pero el cuadro se complica aún más. Las jóvenes de la primera ola no eran muchas veces tan piadosas como sus maestros y maestras católicos; era simplemente mujeres que deseaban abandonar Filipinas. Algunas, según hemos podido averiguar por nuestras entrevistas (Macioti y Pugliese, 1991; Calvanese y Pugliese, 1991), trataban de utilizar Italia como una primera etapa para un proyecto migratorio diferente. Entraban en Italia porque el país no era tan cerrado como otras democracias occidentales que aplicaban políticas migratorias más restrictivas. Una vez en Italia, esta mano de obra era incapaz de seguir con su proyecto migratorio hasta la segunda etapa. Después se desarrollaron pautas migratorias que facilitaron la llegada de nuevos inmigrantes con menos capacidades y expectativas. Actualmente ocupan un importante segmento de la estructura de empleo italiana. Son *colf* (“cooperadoras domésticas”), y a efectos prácticos empleados de hogar. Algunas, que hablan inglés, indudablemente hubieran preferido ir a Estados Unidos, pero, como es sabido, este país tiene una normativa más estricta en materia de inmigración. La legislación migratoria restrictiva puede aplicarse con mayor o menor rigor, y muchos gobiernos toleran la inmigración no oficial con el fin de cubrir empleos en el mercado de trabajo secundario. Desde este punto de vista, Italia fue uno de los países más permisivos en la década de 1980.

Este caso es emblemático de una cuestión más general que afecta a los países recientes de inmigración, como Italia. Muchos inmigrantes actuales que llegan a Italia han elegido este destino como su primera opción, sobre todo cuando proceden de Marruecos, Túnez y otros países árabes pobres. Para otros muchos, en cambio, Italia se considera simplemente un lugar de tránsito en la ruta hacia Norteamérica o hacia países que ofrecen mejores oportunidades. A las personas no se les permite ir donde quieren; el libre cambio de bienes no significa libre circulación para todas las personas.

Los países desarrollados han establecido barreras frente a la inmigración. La política norteamericana al respecto ha sido muy selectiva durante los últimos 70 años. En algunos países europeos occidentales se iniciaron a principios de la década de 1970 políticas también exclusivas y selectivas. Estas medidas han reducido la inmigración y a la vez han alterado su carácter. Así, la inmigración ilegal procedente del Tercer Mundo se ha convertido en la modalidad dominante. Aunque en Europa no haya alcanzado los impresionantes niveles de Estados Unidos, se ha hecho claramente apreciable. El efecto de atracción no funciona completamente por culpa de factores institucionales. Como consecuencia, se favorecen los flujos dentro del Tercer Mundo (es decir, las migraciones Sur-Sur).

A consecuencia del hambre y de la crisis agraria, principal aspecto del nuevo orden global para el Tercer Mundo, la gente es expulsada de su zona originaria de trabajo y de vida. Se traslada a ciudades o países en los que es posible la inmigración; muy raras veces se le permite hacerlo a los países occidentales más ricos.

Esto no significa que los países avanzados sean siempre y sistemáticamente contrarios a la inmigración. Cada país tiene sus propios intereses contradictorios. Por supuesto, los capitalistas desean una oferta de trabajo amplia y flexible. Los sindicatos suelen acoger la inmigración sin entusiasmo, mirando a los inmigrantes como un nuevo ejército potencialmente competitivo de trabajo. La política estatal media entre los intereses en conflicto para encontrar soluciones que garanticen el máximo nivel de estabilidad social. Por supuesto, este esquema tripartito es muy simplista. Su complejidad aumenta si se tiene en cuenta la naturaleza dual y segmentada de los mercados de trabajo, en los que la posición de los trabajadores de determinados sectores económicos (en particular del sector "nuclear") no se ve amenazada por los recién llegados.

La complicación puede llevarse aún más lejos: no todos los mercados nacionales de trabajo se hallan segmentados de la mis-

ma manera. En Estados Unidos, la segmentación sigue siendo muy alta, y deja abiertas amplias zonas de sectores secundarios mal pagados y desprotegidos que atraen nuevas olas de inmigrantes ilegales. En otros países, los mercados de trabajo son menos duales y la demanda de trabajo es diferente, por lo que la inmigración ilegal es menos profunda. En cualquier caso, aun cuando se permita una migración legal "mínima" y una migración ilegal *mayor pero todavía muy modesta*, las migraciones Sur-Norte son impedidas por la legislación y por las barreras fronterizas. La emigración a países ricos es, por tanto, sólo teórica en lo fundamental. El efecto de expulsión es fuerte —y su causa principal es el sistema alimentario—, pero no existe un factor de atracción correlativamente fuerte.

El sector urbano informal, los sistemas alimentarios dependientes y las nuevas formas de pobreza urbana

Gran parte de la población mundial, con tendencia a alcanzar la mayoría absoluta, está formada por personas con bajos ingresos que residen en ciudades del Tercer Mundo. Sólo la importancia demográfica de China, que sigue teniendo una distribución y composición social diferente de su población, reduce la importancia de esta cuestión a nivel global.

La forma de vida y los contextos socioeconómicos típicos de estas poblaciones de baja renta se definen a menudo hoy con la expresión "sector urbano informal". Esta fórmula se ha generalizado y asentado de tal modo que será difícil evitarla, por mucho que sea confusa e imprecisa. La realidad definida por esta expresión no coincide con la de un "sector" en cuanto conjunto de relaciones socioeconómicas homogéneamente delimitadas. Por el contrario, el "sector urbano informal" es heterogéneo e incluye una amplia gama de actividades económicas y sociales. Puede tratarse como un sector, y acerca de ello hay una gran controversia en el sentido físico, en lo que se refiere a porciones de

ciudades en las que se hallan densamente segregados grupos de renta baja.

Además, no todas las actividades socioeconómicas incluidas en esta expresión son de hecho "informales", es decir, no registradas, no reguladas o infractoras o elusorias de la normativa legal. Por el contrario, muchas de las relaciones socioeconómicas del "sector" se registran, son legales y se hallan reguladas, entre ellas una gama de empleos asalariados y autónomos "formales" de baja renta. Por tanto, por "sector urbano informal" se entiende normalmente un conjunto de sistemas sociales de vida delimitados físicamente que permiten la supervivencia con una renta monetaria baja y teóricamente insuficiente en relación con el coste de la vida urbana. Básicamente, se trata de un conjunto de variaciones urbanas de las economías y sistemas rurales de subsistencia (Lomnitz, 1977; Bhaduri, 1989).

Estas clases de sistemas de subsistencia varían mucho dentro de diferentes tradiciones socioculturales, por lo que hay que mostrarse especialmente cauto al generalizar acerca del sector urbano informal. Por motivos de espacio, nos limitaremos a exponer argumentos pertinentes directa o indirectamente para el sistema alimentario de los pobres urbanos en los países periféricos, y en consecuencia para el significado de su crecimiento relativo y absoluto en el nuevo orden alimentario internacional.

La expansión del sector urbano informal es la principal consecuencia de la transformación agraria. De hecho, la repercusión del cambio social en el campo ha conducido a la urbanización de campesinos y trabajadores agrarios que ya no pueden subsistir en el medio rural a causa del aumento demográfico. La supervivencia en las ciudades refleja la mala calidad de las estructuras de empleo y del mercado de trabajo, dado el escaso número de empleos que permiten obtener ingresos suficientes para sobrevivir en contextos urbanos relativamente caros. Sin embargo, la subsistencia, lo mismo que en el campo, exige hacer frente a ingresos monetarios muy bajos. El problema está en

que, a diferencia del campo, la escasez de dinero no puede sustituirse por el autoabastecimiento alimentario. La producción agraria directa para autoconsumo contribuye muy poco a la dieta de la población urbana; una altísima proporción —del 40 por 100 de los menos pobres a prácticamente la totalidad de la renta de los muy pobres— se gasta en la adquisición de alimentos (Gregory y Altman, 1989).

Los pobres urbanos ahorran tradicionalmente a través de la vivienda barata, de la unión de recursos, de los servicios comunitarios de bajo coste y de la solidaridad. La vivienda es tan importante que con frecuencia se incluye en la definición del sector urbano informal, particularmente en América Latina. La ocupación ilegal de suelo público o privado y la construcción personal de alojamientos informales sin el correspondiente permiso formal/legal ha sido la forma más corriente de evitar el mayor coste que tiene la supervivencia en el contexto urbano (Gilbert y Gugler, 1982; Safa, 1982; Perlman, 1976). La construcción personal de la vivienda en un medio urbano es el equivalente funcional del autoabastecimiento de alimentos mediante la pequeña producción en el sector rural. Esto último resulta evidente, dado que la vivienda representa el principal coste de la supervivencia en el medio urbano.

La combinación de aportaciones varias procedentes del empleo a tiempo parcial, del trueque y de donativos, fruto todo ello de la actividad de los miembros de la familia, junto con la utilización del sistema de parentesco, amistad y vecindad, constituye el segundo factor en importancia de la supervivencia urbana (Hart, 1973; Lomnitz, 1977). Finalmente, y en este aspecto el concepto de sector informal se vuelve más plausible, las comunidades desarrollan sistemas de servicios alternativos a los formales y caros servicios privados y a los extremadamente malos o inexistentes de tipo público, desde el transporte, las reparaciones o las ventas de artículos usados hasta el cuidado de niños a domicilio y otras formas elementales de educación y asistencia sanitaria. si utilizamos el enfoque de

Sen de la propiedad, llegamos a un cuadro en el que la maximización y la combinación de cantidades muy pequeñas de recursos, complementadas con un ahorro radical en vivienda y servicios, facilita compras que no podrían hacerse en otro caso. Se incluyen aquí los alimentos (el menos elástico de los gastos), los bienes duraderos de consumo, los combustibles, las herramientas, las materias primas y algunos servicios no disponibles en el sector informal.

Si bien este cuadro del sector urbano informal no es muy claro, plantea una importante cuestión que sólo podemos responder provisionalmente: ¿qué clase de alimentos compran los pobres urbanos y cómo afecta a su consumo alimentario la globalización del orden agroalimentario? Las respuestas a estas cuestiones tendrán probablemente un carácter intuitivo, dada la falta relativa de datos. La fuerte presencia de vendedores callejeros y de puestos informales de venta de alimentos no significa necesariamente que haya una fuerte persistencia de dietas tradicionales. Esta persistencia depende de un conjunto de condiciones: la disponibilidad a un precio razonable de los alimentos tradicionales; la repercusión de los medios urbanos multiculturales y multirregionales, y sus efectos en una vida urbana densa y apretada; el cambio de los hábitos de distribución del tiempo y de la organización del hogar en la vida urbana, y la competencia cultural que expone a modelos culturales importados, debido también a las estrategias agresivas de mercado de alimentos manufacturados producidos por empresas multinacionales.

Estas consideraciones indican que los grupos urbanos de renta baja de los países periféricos están especialmente sujetos a fuertes cambios en sus hábitos alimentarios y a una creciente dependencia económica y cultural de modelos dietéticos importados. Así se advierte especialmente en los grandes NPA, como Brasil y México, y asimismo en países sujetos a grandes olas de emigración. En el primer caso, la creciente especialización de la agricultura local en favor de la producción para la exportación reduce la producción de alimentos locales y ocasiona un aumen-

to de las importaciones de alimentos. Este proceso se confirma plenamente con datos recientes del comercio internacional (OCDE, 1984; Lecaillon y cols., 1987; Besis, 1991).

Además, en los grandes países esta tendencia se acelera con la mezcla urbana regional y multirracial, que hace extremadamente difícil la conservación de cualesquiera hábitos regionales. En este último caso, los migrantes son poderosos agentes del cambio cultural y causan una profunda transformación de las tradiciones dietéticas al adaptarse a la economía y al medio socio-cultural en que se han establecido.

La ola más reciente de desruralización en el Tercer Mundo ha producido una drástica transformación de las dietas en favor de una ingesta mucho mayor de calorías muy desigual, de forma que los muy pobres no sólo gastan todo su dinero en alimentos, sino que al mismo tiempo permanecen mal nutridos y pasan a depender de las importaciones y de hábitos extraños de alimentación. En estos contextos, en los que ya no existen alimentos baratos de producción local o cada vez son más difíciles de encontrar, los grupos urbanos de renta baja están cada vez más expuestos a los alimentos baratos normalizados de importación. Esto revela que, paralelamente a la descentralización de los procesos fordistas de trabajo que aprovechan la explotación de trabajadores mal pagados, con frecuencia en regímenes semiautoritarios que impiden la consolidación de los sindicatos o de partidos políticos progresistas, se produce la difusión de una versión uniforme y degradada de la dieta fordista.

Este proceso acentúa la polarización entre los hábitos dietéticos de los ricos y los pobres a escala global. Los ricos cada vez prestan más atención a los hábitos cualitativos y multiculturales que llevan consigo la aparición de empresas de producción agraria orgánica, ecológica y sana. De este modo, con la difusión de hábitos extranjeros y cosmopolitas, bastardos con respecto a las culturas originarias, y la difusión de nuevos alimentos, con frecuencia producidos localmente en condiciones climáticas creadas artificialmente, se debilita aún más la capacidad de compe-

tencia de los productores originarios. Los pobres están expuestos a alimentos normalizados importados y producidos en masa, ajenos a sus tradiciones culturales, a la vez que contribuyen al deterioro de la balanza de pagos, aun en aquellos países en los que la transformación agraria ha conducido a un aumento de las exportaciones agrarias.

En conclusión, esta transformación constituye una peligrosa pérdida sociocultural para la humanidad en general, aun cuando sus mayores costes los pagan directamente los grupos de renta baja de las ciudades del Tercer Mundo.

Bibliografía

- Abu-Lughod, J., y Hay, R., (eds.) (1977) *Third World Urbanization*, Chigado: Maaraufa Press.
- Bessis, s. (1991) *La Faim dans le Monde*, París: Editions La Découverte.
- Bhaduri, A. (1989) "Employment and Livelihood", *International Labour Review*, Vol. 128, N.6.
- Boehning, R. W. (1984) *Studies in International Labour Migrations*, Londres: McMillan.
- Bronson, B. (1972) "Farm labour and the evolution of food production" en B. Spooner (ed.), *Population Growth: Anthropological Implications*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Calvanese, F., y Pugliese, E. (1991) *La presenza straniera in Italia: il caso della Campania*, Milán: Angeli.
- Epstein, T.S. (1962) *Economic Development and Social Change in South India*, Manchester: Manchester University Press.
- Firth, R., y Yamey, B.S. (eds.) (1964) *Capital Saving and Credit in Peasant Societies*, Londres: Allen and Unwin.
- Friedmann, H., y McMichael, P. (1988) *The World-Historical Development of Agriculture: Western Agriculture in Comparative Perspective*, Londres: Research Committee on the So-

- ciology of Agriculture, Working Paper Series, University College.
- Gilbert, A., y Gugler, J. (1982) *Cities Poverty and Development*, Oxford: Oxford University Press.
- Golini, A., y Bonifazi, C. (1989) "Recenti tendenze e prospettive in tema di evoluzione demografica" in *Abitare il Pianeta*, Turín: Fondazione Giovanni Agnelli.
- Gregory, C.A., y Altman, J.C. (1989) *Observing the Economy*, Londres y Nueva York: Routledge.
- Hart, K. (1973) "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, N. 11, pp. 61-89.
- Jerome, N. Kandel, R.F., y Pelto, G.H. (eds.) (1980) *Nutritional Anthropology: Comtemporary Approaches to Diet and Culture*, Nueva York: Redgrave Publishing.
- Kahn, J.S., y Llobera J. (eds.) (1981) *The Anthropology of Pre-capitalist Societies*, Londres: Macmillan.
- Lecaillon, J. y cols. (1987) *Politiques économiques et performances agricoles dans les pays a faible revenu*, Paris: OCDE.
- Lewis, W.A. (1954) "Economic development with unlimited supply of labour", en *The Manchester School*, mayo.
- Lomnitz, L. (1977) *Networks and Marginality: Life in a Mexican Shantytown*, Nueva York: Academic Press.
- Macioti, M.I., y Pugliese, E. (1991) *Gli Immigrati in Italia*, Bari: Laterza.
- Marvin, D.A. (1989) "Effects of international law on migration policy and practice: the use of hypocrisy" en *International Migration Review*, Vol. XXIII, N. 3, pp. 547-578.
- Melotti, U., (ed.) (1988) *Dal Terzo Mondo in Italia*, Milán: Centro Studi Terzo Mondo.
- Miller, D. (1987) *Material Culture and Mass Consumption*, Oxford. Balckwell.
- Myrdal, G. (1956) *An International Economy*, Nueva York: Harper and Row.

- Myrdal, G. (1968) *Asian Drama: an Inquiry into the Poverty of Nations*, Nueva York: Twentieth Century Fund.
- Naciones Unidas (1986) *World Population Prospects: Estimates and Projections as Assessed in 1984*, Nueva York: NU.
- OCDE (1984) *Echanges agricoles avec les pays en développement*, París.
- Perlman, J. (1976) *The Myth of Marginality*, Berkeley y Los Angeles: University of California Press.
- Portes, A., y Borocz, J. (1989) "Contemporary immigration: theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation" en *International Migration Review*, Vol. XXIII, N. 3, pp. 606-637.
- Ruellan, A. y Ruellan, D. (1989) *Le Brésil*, París: Karthala.
- Safa, H. (ed.) (1982) *Towards a Political Economy of Urbanization in Third World Countries*, Delhi: Oxford University Press.
- Salt, J. (1989) "A comparative overview of international trends and types, 1950-80" en *International Migration Review*, Vol. XXIII, N. 3, pp. 431-456.
- Sassen, S. (1988) *Mobility of Labor and Capital*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Scott, J.C. (1985) *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Sen, A. (1981) *Poverty and Famines: an Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford: Clarendon Press.
- Wallerstein, I. (1974) *The Modern World System*, Nueva York: Academic Press.
- Zolberg, A.R. (1989) "The next waves: migration theory for a changing world" en *International Migration Review*, Vol. XXIII, N. 3, pp. 403-430.

BIOTECNOLOGIAS, MULTINACIONALES Y SISTEMAS AGROALIMENTARIOS DE LOS PAISES EN DESARROLLO¹

Bernardo Sorj

John Wilkinson

¹ Esta obra forma parte de un proyecto más amplio de investigación sobre estrategias de biotecnología de empresas destacadas en agricultura y alimentación. Véase Sorj y Wilkinson (1990).

Revisión de la literatura

El tono de los primeros estudios prospectivos sobre la biotecnología y los sistemas agroalimentarios de los países en desarrollo, iniciados hacia el final de la década de los setenta y que prosiguieron hasta mediados de los ochenta, estuvo influido por dos factores. Por un lado, la insistencia en el carácter revolucionario de las biotecnologías, dada particularmente la posibilidad de manipular la herencia genética superando los obstáculos de la reproducción sexual y de los métodos clásicos de cría. Por otro, la confirmación del enorme potencial de las nuevas biotecnologías, particularmente para los países en desarrollo, al conseguirse la transformación enzimática del maíz, y potencialmente de otros sustratos de carbohidratos, para la obtención de un edulcorante (jarabe de maíz con alto contenido de fructosa) capaz de competir con la caña de azúcar y la remolacha azucarera.

Por este motivo, los primeros estudios se centraron en el potencial radical de sustitución de las nuevas biotecnologías, pronosticándose profundos cambios del comercio internacional, en perjuicio de los países en desarrollo, y un desempleo rural generalizado. En este escenario, se fijaba como prioridad estratégica la reconversión agraria¹.

¹ Bajo la coordinación de Bijan y cols. (1986), se llevaron a cabo importantes estudios sobre las repercusiones comerciales de la biotecnología.

Una variante optimista de esta perspectiva se basó en el carácter emergente de estas nuevas biotecnologías a escala mundial. Se afirmaba que, así como los países en desarrollo habían salido perdiendo con la revolución microelectrónica, las nuevas biotecnologías podían ofrecerles la oportunidad de participar en la nueva división mundial del trabajo derivada de la alta tecnología. Las nuevas biotecnologías, además de ser fundamentalmente neutrales, permitirían aprovechar la ventaja potencial comparativa de la biomasa de los países en desarrollo. Al mismo tiempo, los costes comparativamente bajos del desarrollo de la competencia científica y tecnológica específica en esta área facilitarían el desarrollo de estrategias autónomas (Bifani, 1984).

Las investigaciones sociales referentes al contexto institucional en que estaban desarrollándose las nuevas biotecnologías llenaron a conclusiones menos optimistas. Consideraron como característica más decisiva la creciente privatización de la innovación y de la difusión tecnológica. Utilizando como punto de comparación la Revolución Verde, señalaron que la "revolución de los genes" no sería mediada por la red internacional pública de investigación agraria. Al contrario, la innovación y la difusión serían controladas por las principales multinacionales activas en los mercados agroalimentarios, a las que además estaban cada vez más subordinadas los institutos públicos de investigación (Kenney, 1986; Otero, 1989).

Las dos conclusiones básicas resultantes de este análisis reforzaban la tesis "sustitucionista". La privatización de la investigación y desarrollo en el campo de la biotecnología y la institucionalización de la difusión a través de los sistemas de propiedad intelectual operarían, sin duda, como factores inhibidores de las condiciones para la transferencia de tecnología a los países en desarrollo. Al mismo tiempo, el control del proceso de innovación por parte de las multinacionales situadas en los países industrializados favorecería una innovación encaminada a reforzar la competitividad de los sistemas agroalimentarios de los países desarrollados. En la medida en que hubiese una transfe-

rencia de tecnología, la dinámica reforzaría el modelo agrario a gran escala implantado en vísperas de la Revolución Verde, acelerando aún más la marginación de la economía campesina. En este proceso se erosionaría sustancialmente el potencial de las nuevas biotecnologías para abordar problemas específicos de los países en desarrollo.

Los análisis recientes de estas cuestiones han sido generalmente más matizados. Los plazos, mayores de lo previsto, que han marcado la innovación y la difusión, junto con los costes y problemas tecnológicos asociados con el desarrollado industrial, han propiciado una mayor cautela tanto en lo que se refiere al ritmo como al alcance del impacto de la sustitución en los países en desarrollo.

Por otra parte, la posición dominante que ocupan los principales grupos de productos fitosanitarios y farmacéuticos en la innovación biotecnológica parece indicar una trayectoria de integración de las nuevas biotecnologías en los modelos vigentes de Revolución Verde, y no de ruptura de la pauta de desarrollo agroindustrial. En esta perspectiva, las biotecnologías pueden verse como reforzamientos del modelo existente, en particular mediante el aumento de la dimensión y ámbito de los mercados de productos fitosanitarios o al menos mediante la suavización de algunos de sus aspectos técnicos más problemáticos, tales como los problemas de salinidad en la agricultura de regadío (Buttel, 1989).

En resumen, según ha ido aproximándose la biotecnología al mercado, las perspectivas radicales han dado lugar a apreciaciones más pragmáticas de su repercusión en los países en desarrollo. Al mismo tiempo, se ha desviado el centro de atención desde el potencial científico y la política pública hacia un examen más detallado de los mercados y de los principales agentes privados, particularmente de las multinacionales que intervienen en los sectores agrario y alimentario. De estas organizaciones nos ocuparemos a continuación.

Las multinacionales del sistema agroalimentario

El análisis que sigue se basa en una serie de entrevistas con destacados agentes privados del sistema agroalimentario en el contexto de una preocupación más general por las estrategias en el campo de la biotecnología. Tres factores influyeron en la selección para las entrevistas.

En primer lugar, se tuvo en cuenta que el sector agroalimentario se caracteriza por su bajo nivel de innovación endógena, combinado con una notable capacidad para la internacionalización de innovaciones exógenas. En este sentido, se han podido mantener tasas industriales medias de crecimiento de la productividad. Por esta misma razón, nuestra atención se centró en las multinacionales que intervienen en el sistema agroalimentario, y no simplemente en las multinacionales agroalimentarias. Se incluyeron también empresas especializadas en agrobiotecnología, ya que han sido y continúan siendo importantes fuentes de innovación.

En segundo lugar, se tuvo en cuenta que el sistema agroalimentario se ha organizado históricamente en torno a sucesivas etapas de manipulación técnica y económica de determinadas materias primas. Se ha creado así una estructura industrial caracterizada por un elevado nivel de heterogeneidad del mercado y de la tecnología, que mantiene al mismo tiempo un nivel igualmente alto de interdependencia, responsable de la aparición de conceptos analíticos tales como el de “cadena de producción agroalimentaria”.

En tercer lugar, se tuvo en cuenta que el sistema agroalimentario de cada país ha estado fuertemente influido por la estructura de su agricultura y por las correspondientes instituciones y regulaciones. Por ello, las pautas actuales de globalización de los mercados y de las inversiones han de evaluarse teniendo presentes los respectivos ambientes agrarios en los que operan los principales agentes.

A la luz de estas consideraciones, se eligió una muestra de entrevistas encaminadas a garantizar la representatividad, tanto de los diferentes mercados que componen el sistema agroalimentario como de los grandes bloques agroindustriales a escala mundial. Se seleccionaron, pues, empresas destacadas en los ámbitos de las semillas, los productos fitosanitarios, la transformación primaria, los consumos biológicos intermedios y los alimentos finales, intentando asegurar asimismo el equilibrio entre los tres principales bloques: Europa, Estados Unidos y Japón. Los problemas logísticos y de cooperación dieron lugar a algunas lagunas, que afectaron parcialmente a los productos fitosanitarios y a los transformados primarios, pero se logró una gran representatividad, tal como puede verse por la lista de empresas que se presenta en el anexo. Por motivos de evaluación comparativa, todas las entrevistas tuvieron el mismo contenido, si bien se mantuvieron abiertas para permitir una valoración de las estrategias específicas de cada uno de los principales agentes. La distribución de la muestra de entrevistas puede verse en la tabla 1.

Tabla 1 Principales empresas entrevistadas, por tipos y localización

Tipo/localización	Europa	Estados Unidos	Japón	Total
Semillas	1	2	1	4
Productos fitosanitarios	4	1	0	5
Transformación primaria	2	0	0	2
Productos intermedios	2	0	1	3
Alimentos finales	3	0	2	5
Especializadas en biotecnología	2	3	0	5
Total	14	6	4	24

Dada la importancia de las cuestiones institucionales en la determinación de las pautas de innovación, se realizaron además entrevistas a distintas entidades del sector público. En particular, en el caso de Japón estas entrevistas se desarrollaron con dife-

rentes Ministerios e institutos agrarios y de investigación alimentaria. Se consultó asimismo abundante literatura secundaria.

Contexto de la innovación biotecnológica

Los pronósticos de sustitución referentes a la repercusión de la biotecnología sobre las materias primas de los países en desarrollo se apoyan en dos supuestos básicos. El primero concierne al impulso proteccionista de los países industrializados que buscan nuevos mercados para sus agriculturas nacionales estancadas. La promoción de los cultivos de semillas oleaginosas en Europa puede ser un ejemplo importante de esta tendencia, aun cuando las limitaciones de una política así planteada se advierten cada vez con mayor claridad a medida que se recortan las subvenciones. El caso de la isoglucosa en Estados Unidos puede ser el paradigma de este tipo de sustitución. El segundo supuesto se refiere a las ventajas competitivas derivadas de la sustitución industrial. Desde este punto de vista, el estancamiento del consumo de productos alimentarios en los mercados industrializados actúa como un estímulo de las estrategias competitivas de recorte de costes.

En todo caso, se ha llegado a un gran consenso en la literatura, confirmado ampliamente por nuestras entrevistas: la sustitución directa por biorreactores industriales es y seguirá siendo poco competitiva. Es más fuerte la tendencia a la sustitución entre cultivos agrarios, con o sin ayuda de complementos industriales de aminoácidos. Las presiones de costes de esta clase son evidentes en el sector de los piensos, donde la incorporación de determinados aminoácidos a través de la biotecnología vegetal o en forma de aditivos fermentados industrialmente puede permitir una mayor utilización de cereales más baratos.

La biotecnología, por consiguiente, está siendo utilizada para llevar a cabo estrategias proteccionistas y de reducción de cos-

tes. No obstante, el ámbito de las medidas proteccionistas es cada vez más limitado, a causa de las estrictas limitaciones que se aplican a las políticas agrarias basadas en las subvenciones. Además, es más probable que el proteccionismo sea adoptado por defensores de intereses locales, regionales o nacionales, en particular por grupos de agricultores o de transformadores primarios. No es, en cambio, una tendencia general que caracterice a los agentes principales de los países industrializados.

En este sentido, las principales empresas entrevistadas pusieron de relieve el contexto global de sus estrategias. Dentro de esta perspectiva global, la saturación de los mercados de los países industrializados apunta, no a la adopción de políticas proteccionistas de sustitución, sino más bien al papel estratégico a medio plazo que desempeñarán los mercados de los países en desarrollo para la expansión de la industria agroalimentaria global. Volveremos más adelante sobre las consecuencias concretas de esta perspectiva.

Por otra parte, aun cuando el recorte de costes haya sido un objetivo importante en algunos sectores, en particular en el de los piensos, la respuesta estratégica a la saturación del mercado en los países industrializados no se ha centrado en esta política, sino en la segmentación del mercado para aprovechar el potencial de los productos de calidad. Es precisamente el potencial de redefinición de los mercados agroalimentarios de acuerdo con criterios de calidad lo que tiene la mayor repercusión tanto en las materias primas como en las estrategias de inversión, y es en este contexto donde se sitúa fundamentalmente el potencial (o el riesgo) de las nuevas biotecnologías.

Ya se apliquen estrategias proteccionistas, de costes o de calidad, la importancia de las nuevas biotecnologías reside en la creciente capacidad que ofrecen para la manipulación de las materias primas y los agentes biológicos. La primera consecuencia ha sido la adopción de nuevas estrategias de investigación y desarrollo (I+D) agrarios. Mientras que antes prevalecían en los programas de I+D agrícolas y ganaderos los criterios agronómi-

cos, ahora se atiende cada vez más a las prioridades de transformación y uso final. Se ha favorecido así la integración vertical de actividades que utilizan biotecnologías y en particular la inversión en la investigación y desarrollo biotecnológicos por parte de las empresas alimentarias. Con todo, a pesar de estos mayores niveles de interacción, la segmentación del mercado dentro de la organización vertical del sistema agroalimentario todavía ofrece un punto analítico útil de partida para captar las diferencias de dinámica de la innovación biotecnológica.

La biotecnología en los sectores primarios del sistema agroalimentario

Quizá la más importante reestructuración industrial dentro del sistema agroalimentario haya sido la entrada, ampliamente documentada, de las empresas de productos fitosanitarios en el sector de las semillas. En la tabla 2 se muestra su peso actual en el mercado global de semillas.

Tabla 2 Principales empresas de semillas

Empresa	Nacionalidad	Ventas de semillas en 1989 (millones de dólares)
Pioneer	EE.UU.	840
Sandoz	Suiza	480
Limagrain	Francia	360
ICI	Reino Unido	280
Upjohn	EE.UU.	270
Cargill	EE.UU.	240
Dekalb	EE.UU.	205
Takil	Japón	200
Sakata	Japón	160
KWS	Alemania	150
Ciba-Geigy	Suiza	150

Nota: El las cifras para Limagrain e ICI se incluyen las ventas de empresas de semillas adquiridas en 1990.

Fuente *Financial Times*, 15 de noviembre de 1990.

Ahora bien, si se toman como criterio los gastos en investigación avanzada sobre biotecnología, la composición y el orden de los agentes más importantes sería la que resulta de la tabla 3.

Tabla 3 Empresas químicas y de biotecnología vegetal

Empresa	Nacionalidad	I+D en biotecnología vegetal (millones de dólares)
Dupont	EE.UU.	20
ICI	Reino Unido	17
Ciba Geigy	Suiza	17
Sandoz	Suiza	16
Monsanto	EE.UU.	15
Enimont		15
Pioneer	EE.UU.	7
Dekalb	EE.UU.	6
KWS	Alemania	5
Upjohn	EE.UU.	3

Fuente Datos adaptados de *Biofutur*, mayo de 1990.

En el otro extremo del sistema agroalimentario, puede incluirse a Nestlé como agente de I+D en la biotecnología vegetal, y asimismo a Unilever tanto si se consideran los mercados de semillas como los gastos de I+D.

De las entrevistas surgieron dos posiciones contrarias en relación con el potencial de los mercados de semillas de los países en desarrollo.

1. Los principales nuevos agentes en el mercado de semillas insistieron en el alcance estratégico de los mercados globales. Para sostener esta afirmación, señalaron la desaceleración de la productividad agraria derivada de la selección de variedades clásica y el largo tiempo de espera hasta conseguir que la biotecnología convencional sea rentable. Dadas las tendencias de la población mundial y las pautas de la posible futura demanda de

cereales y de aceites, habrá necesidad de una gran expansión de estos cultivos en los países en desarrollo. En palabras de uno de los entrevistados, habrá que crear “nuevos cestos de pan”, particularmente para los mercados del Este.

Por tanto, la expansión del mercado será impulsada a medio plazo por la incorporación al sistema agroalimentario global de mercados locales atendidos por los agricultores. El papel decisivo de las nuevas biotecnologías servirá para acelerar el desarrollo de variedades y expandir el potencial de los mercados de híbridos.

2. La estrategia actual de las empresas del sector de las semillas de los países industrializados y las realidades de estos mercados en los países en desarrollo aconsejan más bien una matización de esta perspectiva. Los grandes mercados de semillas de los países industrializados, en particular los de cereales, están hoy maduros, en el sentido de que el autoabastecimiento de los agricultores es insignificante y la superficie cultivada se halla estancada. Por ello, la estrategia competitiva se ha centrado en su segmentación agronómica, habiéndose sustituido los cultivos de amplio espectro por híbridos y variedades más ecoespecíficas. Por ejemplo, en Estados Unidos, los agricultores utilizan actualmente una gama de diferentes híbridos para un mismo cultivo. La principal empresa de semillas de Estados Unidos ofrece hoy más de cien cultivares de la misma especie.

En los países en desarrollo, los precios y diversos factores de riesgo han dado lugar a una lenta difusión de las variedades existentes y han favorecido la tendencia al uso de híbridos de amplio espectro menos sofisticados. Por ello, la presencia de las multinacionales se ha limitado a los segmentos más modernizados de esos mercados. Los costes de la investigación biotecnológica indican que las aplicaciones se dirigirán primordialmente a los mercados con prima y que incluso podría reducirse la presencia de las multinacionales. Una destacada empresa de semillas entrevistada anunció con posterioridad su retirada del mercado bra-

sileño, afirmando que éste no es capaz de absorber los productos de calidad de la nueva biotecnología.

Esta tendencia puede reforzarse a medida que se desarrolle la legislación sobre patentes como condición previa para la inversión en los países en desarrollo. Los entrevistados destacaron la importancia tanto de los factores institucionales como de los factores de mercado en la determinación de la política de inversión. Entre otros, se apuntó a los niveles de inflación, a la solidez de la moneda local y a la legislación y situación práctica en materia de propiedad intelectual como los factores más importantes que determinan una inversión.

El avance actual en la tecnología de híbridos puede tener asimismo una repercusión negativa en los países en desarrollo. La producción de híbridos de maíz por los métodos tradicionales genera una fuerte demanda de mano de obra. Ante las dificultades para movilizar mano de obra rural en los países desarrollados, se ha reasignado en parte esa actividad a los países en desarrollo. Sin embargo, las técnicas avanzadas para lograr la esterilidad masculina mediante la manipulación genética pueden actualmente eliminar la fase que requiere más mano de obra, con la consiguiente reasignación de esa actividad a los países desarrollados. Este cambio sería atractivo para las empresas de semillas, ya que permitiría una mayor control del germoplasma de elite, que tiene tendencia a "migrar" de los países en desarrollo —donde los controles son menos estrictos— a manos de los competidores.

Aparte de estrategias basadas específicamente en el potencial de la biotecnología para los mercados de semillas, pueden detectarse dos prioridades alternativas o complementarias entre los principales grupos del sector de los productos fitosanitarios. La primera y más debatida de ellas se refiere al uso de la biotecnología para la defensa de los mercados de esos productos, bien mejorando el uso de los ya existentes, bien permitiendo la aplicación de productos de acción más específica que exigen una menor dosis y que tienen consecuencias positivas en lo que se re-

fiere a los costes y al medio ambiente. La segunda estrategia consiste en suministrar paquetes de genes al sector de semillas, ofreciendo características deseables, agronómicas o de calidad. En principio, en este último caso no habría preferencia en cuanto a cultivos o variedades.

Si bien la propia estructura del sector de las semillas en los países en desarrollo puede inhibir la inversión en biotecnología orientada específicamente al mismo, no sucedería necesariamente lo mismo con las empresas de biotecnología que están más orientadas a los mercados de productos fitosanitarios o a la venta de paquetes de biotecnología. De hecho, la mayor uniformidad de los mercados de semillas que utilizan híbridos de amplio espectro puede hacer que resulte atractiva la difusión de variedades modificadas que incorporen nuevos rasgos o que sean resistentes a las plagas y herbicidas.

Transferencia de tecnología

Gran parte de la literatura crítica sobre la privatización creciente de la investigación biotecnológica ha estado asociada con las limitaciones existentes a la transferencia de tecnología a los países en desarrollo. Contrastó esto con el papel de los centros públicos internacionales de investigación agraria en la transferencia de tecnología de la “Revolución Verde”. Sin embargo, algunos factores parecen apuntar a un clima más favorable para la transferencia de conocimientos especializados en biotecnología o de procesos y productos biotecnológicos.

La creciente globalización de la estrategia de las multinacionales significa que el aprovisionamiento y las inversiones se hallan menos restringidas por los intereses de los mercados nacionales. De hecho, el éxito de las estrategias de globalización depende del grado en que los principales agentes privados pueden distanciarse de las políticas de grupos de intereses concretos. Así, en nuestras entrevistas, los principales agentes mostraron una gran preocupación por su imagen en los países en desarro-

llo. Al mismo tiempo, se mostraron unánimes en señalar la importancia crítica que tiene ganar la batalla de la imagen con respecto a las nuevas biotecnologías.

Si bien la investigación de vanguardia puede estar centralizada en los países desarrollados, los representantes de las principales empresas entrevistadas mostraron un fuerte deseo de ser identificados con proyectos que tuvieran una imagen positiva en relación con los problemas de los países en desarrollo. Este deseo era especialmente intenso en las empresas de biotecnología especializadas en la producción de paquetes de tecnología de genes. Una de ellas manifestó su voluntad de participar en esos proyectos cooperativos sobre la base de la simple recuperación de costes, mientras que otras llamaron la atención sobre su competencia investigadora en productos "huérfanos" típicos de los países en desarrollo, como la yuca.

También se observó la existencia de posibilidades de cooperación en I+D con empresas especializadas en biotecnología. Estas han alcanzado un nivel de madurez de sus conocimientos científicos y tecnológicos, pero al mismo tiempo se hallan sometidas a una fuerte presión financiera, al acelerarse la "tasa de rendimiento" de la inversión y marchar por delante de los productos comercializables. Los grandes complejos agroindustriales y cooperativas, así como los Gobiernos nacionales y regionales de los países en desarrollo, estarían dispuestos a financiar iniciativas cooperativas en I+D recurriendo a la experiencia y conocimientos de las empresas especializadas en biotecnología.

Se probaría así que las transferencias de biotecnología de vanguardia al sector privado no constituyen automáticamente una barrera a la transferencia de tecnología. Más bien exigen la elaboración de nuevos mecanismos institucionales que faciliten la colaboración entre los agentes privados y las tradicionales redes públicas, nacionales e internacionales, de transferencia de tecnología. Aún más, exigen estrategias de innovación institucional capaces de explotar la diversidad de competencias entre agentes públicos y privados, nacionales e internacionales. Al

mismo tiempo, el precio de las transferencias de tecnología debe armonizarse aún más con las estructuras reguladoras vigentes en las economías industrializadas.

El cultivo de tejidos

El cultivo de tejidos de plantas está desarrollándose tanto en instituciones públicas como en grandes multinacionales que operan en la producción de cultivos comerciales en los países en desarrollo. También, empresas especializadas en biotecnología han intervenido en actividades conjuntas a gran escala para la transferencia de dicha tecnología. Esta se ha convertido en una importante área de investigación para las multinacionales que operan con el café, los plátanos y los aceites. Sin embargo, no siempre se han mantenido las primeras expectativas con respecto a la productividad, y hoy está en entredicho la aplicación a gran escala de esa tecnología a las semillas oleaginosas.

Es en el mercado de productos hortícolas, primordialmente el de orquídeas, donde la repercusión del cultivo de tejidos es más fuerte en los países en desarrollo, particularmente en el Sudeste asiático. La difusión de conocimientos especializados en este campo y la importancia estratégica de la mano de obra barata para la fase de multiplicación han proporcionado a los países en desarrollo un nicho competitivo. Como resultado, se ha producido una reasignación considerable, aunque parcial, del sector fuera de los países industrializados.

Biotecnología animal

Conviene mencionar aquí la biotecnología animal y especialmente la referente a la somatotropina bovina (bST). Ha habido una gran oposición a la introducción de este producto en los países industrializados. Por un lado, las llamadas de atención sobre las ventajas de mejora cuantitativa y los menores costes tienen

escasa acogida donde la norma son los excedentes lácteos y las subvenciones. Además, la bST se ha asociado con frecuencia con el problema de los niveles de hormonas en los alimentos.

Por otra parte, se ha afirmado que los beneficios de la bST se limitan a situaciones en las que la cría intensiva de ganado se realiza en condiciones muy modernas de clima templado. Según esto, el potencial de la bST no se alcanzaría en las condiciones típicas de los países en desarrollo, donde son más urgentes los aumentos de la producción. Sin embargo, uno de los principales fabricantes de bST se niega a aceptar tal interpretación. Al parecer, se han hecho experimentos en un contexto tradicional africano que han permitido elevar significativamente los rendimientos al aplicarse sin cambios en las pautas de alimentación del ganado. El problema concierne al sistema de suministro, ya que se requieren inyecciones diarias. Las principales empresas que operan en este mercado trabajan para reducir la administración del producto a una vez cada dos semanas o incluso una vez por mes. En tal caso, se piensa que la bST podría tener una mayor aplicación a las condiciones de los países en desarrollo de lo que se pensó en un principio.

Aditivos e ingredientes

Una fuerte tendencia del sistema agroalimentario durante el siglo xx, ya analizada en un estudio anterior (Wilkinson, 1987), ha sido la sustitución de los consumos agrarios intermedios por productos químicos en relación con diferentes componentes de la calidad de los alimentos. Colores y sabores de origen químico han compensado la pérdida de los originarios a consecuencia del tratamiento industrial. Asimismo, se ha incorporado a los productos alimentarios una amplia gama de elementos funcionales. Una de las grandes preocupaciones de los consumidores en el

decenio de 1970 fueron las consecuencias sobre la salud de los aditivos químicos.

La adaptación a las exigencias de los consumidores provocó una renovación del interés por las fuentes agrarias de esos productos, con la consiguiente apertura de posibilidades a nuevos mercados, en particular de los países en desarrollo. Además, se afirmaba que las técnicas biotecnológicas avanzadas, en particular el cultivo de células vegetales, permitiría continuar con la tendencia secular al uso de sustitutivos industriales de las materias primas de origen agrario. Sin embargo, la base de esa sustitución serían los productos biológicos, no los químicos.

Ninguno de los entrevistados atribuyó mucha credibilidad al cultivo a gran escala de células vegetales. Se creía que sólo sería viable, en todo caso, para productos de muy alto valor y en pequeña cantidad, lo que no ocurre con la gran mayoría de los aditivos e ingredientes alimentarios. Además, se señalaba que muchos de los productos que podrían ser hipotéticamente objeto del cultivo de células vegetales se cultivan ahora de manera muy rudimentaria. La competencia derivada de los procesos industriales podría, por tanto, contrarrestarse con una modernización agraria convencional o con aumentos de la productividad del suelo basados en la biotecnología vegetal y con la disposición a aceptar menores precios.

Una destacada empresa europea fabricante de aromatizantes, texturas, colorantes y diversos ingredientes funcionales para productos alimentarios afirmó que la consolidación de estas actividades ha favorecido la inversión directa en el tramo primario de la producción de diferentes materias primas. Como consecuencia ha habido un aumento significativo de la participación en las actividades agrarias de los países en desarrollo. La inversión directa es cada vez más importante, ya que hoy se presta atención a materias primas no tradicionales o a características no tradicionales de las mismas. Esta inversión productiva viene acompañada por una descentralización de la investigación en los países en desarrollo que constituyen un mercado para los ingredientes re-

sultantes. Por tanto, la incorporación de ingredientes más “naturales” favorece una creciente segmentación de los mercados, al asumir prioridad la atención a gustos específicamente locales.

La algacultura surge como un área importante de investigación en cuanto fuente de alginatos y carragenos, aparte de su valor proteico particularmente para los piensos. El potencial nutritivo de las algas para los países en desarrollo ha sido reconocido desde hace ya tiempo. La inversión en la producción e investigación en esta área por parte de las grandes multinacionales ofrece la oportunidad de una mayor integración de la algacultura en los sistemas agroalimentarios de los países en desarrollo.

Transformación primaria y productos agrarios

Existe abundante literatura sobre las posibilidades crecientes de intercambio entre los contenidos de carbohidratos y de sacarosa en el mercado de los edulcorantes. Además, los edulcorantes alternativos, en particular el aspartame, tienen cada día más aplicaciones en la industria alimentaria. Originariamente correspondían a una estrategia defensiva por parte de un sector de transformación primaria que se enfrentaba con la saturación de sus salidas tradicionales. Sin embargo, el abandono de la sacarosa y los edulcorantes con alto contenido en calorías se ha acelerado por consideraciones dietéticas y de salud.

La importancia fundamental de estas últimas cuestiones quedó claramente de manifiesto en las entrevistas con las empresas del sector de los aceites comestibles. Durante la década de 1980 surgió el aceite de palma como un competidor dinámico del aceite de soja, a partir del rápido desarrollo de plantaciones modernas en Malasia y después en Colombia, estimuladas por las inversiones de empresas multinacionales. Esta producción moderna de aceite de palma compitió con otros centros tradicionales de países en desarrollo, en particular de África. Su rápido

éxito hay que atribuirlo en parte a la aplicación de los cultivos de tejidos y a las técnicas de micropropagación. En resumen, la biotecnología no se empleó con fines de sustitución, sino como medio para incrementar la competitividad dentro de los diferentes centros de aprovisionamiento de los países en desarrollo.

Se advierte, pues, que en este caso las multinacionales parecen utilizar la biotecnología para estimular el aprovisionamiento competitivo de aceite en los países en desarrollo primordialmente por razones de costes. Por lo demás, esta competitividad ha resultado vulnerable a las preocupaciones por la salud implícitas en las pautas actuales de consumo alimentario. Los intereses de la soja han aprovechado la preocupación por las grasas saturadas para hacer campaña en favor de la eliminación del aceite de coco y de palma de los productos alimentarios en Estados Unidos. Por otra parte, la tecnología de los cultivos de tejidos ha resultado bastante poco satisfactoria, ya que compromete la productividad y la calidad.

La cuestión de la calidad, sea para uso industrial sea para uso final alimentario, plantea una amenaza permanente a los cultivos. En las economías desarrolladas se observa una segmentación de los mercados de materias primas con el desarrollo de cultivos especializados hechos a la medida de la demanda industrial o final de los consumidores. Este fenómeno se advierte particularmente en el sector de los aceites comestibles, donde las nuevas empresas de biotecnología están desarrollando los mercados de productos de mayor demanda. Por tanto, en la medida en que los productos básicos no resulten afectados directamente por criterios nutricionales o relacionados con la calidad, los niveles de precios, serán sensibles a la consolidación de un mercado de aceites comestibles con gran demanda.

Se observa una tendencia de signo contrario en el caso de la mantequilla de coco. Una rápida expansión de la demanda, particularmente en el mercado de los cosméticos, está favoreciendo los esfuerzos de sustitución basados en la valorización enzimáti-

ca de aceites más baratos. Queda por ver si estos productos serán vulnerables a la competencia de los productos "originarios".

Por supuesto, la segmentación del mercado a lo largo de líneas de calidad es una tendencia muy general, relacionada con factores tan diversos como las prácticas de cultivo, los niveles de componentes tóxicos y las técnicas de tratamiento y envasado. Las presiones ejercidas por estos factores son ya evidentes en las exportaciones de países en desarrollo, y con frecuencia se afirma incluso que no son más que una cómoda barrera comercial no arancelaria. En cambio, la segmentación basada específicamente en la biotecnología merece una atención especial, como está claro por los ejemplos anteriores, y comienza a extenderse a otros cultivos clave. El café descafeinado tiene hoy un mercado importante, logrado mediante diferentes técnicas de tratamiento. Sin embargo, recientemente se ha anunciado el éxito en la modificación genética de los granos de café. Por tanto, dependiendo de la aceptación por el consumidor, las plantaciones de café descafeinado podrían ser un nuevo factor de segmentación del mercado.

En un estudio anterior mostramos cómo las características especiales de la biotecnología permiten aplicaciones competitivas muy diferentes según los sectores agroalimentarios de que se trate (Wilkinson, 1987). En ese estudio identificamos principalmente tendencias de sustitución en las estrategias defensivas de las grandes empresas transformadoras de cereales de Estados Unidos y en la política de la Comunidad Europea.

En cambio, Japón adopta una política directamente opuesta de promoción de bases de suministro de productos agrarios fuera de su territorio nacional. Ese "aprovisionamiento exterior" abarca desde los cereales y los aceites hasta la leche, los productos cárnicos y las uvas para vinificación. Incluso la producción masiva de aminoácidos se fomenta actualmente en zonas que producen materias primas más baratas. En el contexto japonés, las biotecnologías podrían orientarse al desarrollo de una economía agraria interior de elevado valor añadido. Una estrategia po-

lítica análoga se refleja en algunos programas de biotecnología de la Comisión Europea (p. ej., ECLAIR, FLAIR). Con ella parece apuntarse a una división bastante diferente del trabajo entre los países desarrollados y los subdesarrollados. Las amenazas sustitucionistas serían desplazadas por una polarización consistente en la producción masiva de productos agrarios en los países en desarrollo y la dedicación de los países industrializados a productos de alto valor añadido.

El sector de productos alimentarios finales

Se ha dicho que los mercados de los países en desarrollo son fundamentales para las estrategias de crecimiento a medio y largo plazo del sector de los productos alimentarios finales, una vez que se estancan las tendencias demográficas y de consumo per cápita en los países industrializados. De ahí el interés de las empresas por que su imagen no se asocie con innovaciones biotecnológicas que puedan tener una repercusión negativa en la relación real de intercambio de los países en desarrollo.

Aún más, se señaló que la disminución de los precios de las materias primas no tiene por qué interesar necesariamente a las empresas de transformación de los alimentos. Una singularidad del sistema alimentario es que los productos frescos continúan compitiendo con sus equivalentes transformados. Una disminución de precios de las materias primas puede favorecer la producción de alimentos frescos, dada la mayor rigidez de costes de los productos transformados.

Dos preocupaciones interrelacionadas influyen en la consideración de la biotecnología por parte del sector de los productos alimentarios finales: 1) la preocupación por la reacción de los consumidores, y 2) la preocupación por la calidad. La primera inclina a las empresas a adoptar una estrategia cautelosa; de hecho, no es probable que los productores de alimentos finales tra-

dicionales lleven la innovación a este campo. No debe sorprender que las principales innovaciones hayan venido de empresas del sector de transformación primaria, que buscan nuevas salidas, o de empresas de productos fitosanitarios que explotan las aplicaciones de la investigación científica.

En cambio, la segunda de estas preocupaciones está favoreciendo una intervención más directa en la calidad de las materias primas. La investigación agraria interna o la financiación de la misma tiene, por tanto, un carácter cada vez más prioritario. Al mismo tiempo, el sector de las semillas trata de promover la participación del sector de los productos alimentarios finales en el desarrollo de nuevos mercados.

No es de esperar que vayan a surgir de este sector innovaciones radicalmente nuevas en biotecnología. Con todo, sus agentes serán un vehículo importante para la difusión de prácticas biotecnológicas aceptadas en los países en desarrollo, en la medida en que se abran nuevos mercados y se movilicen cada vez más los recursos internos. Según una destacada empresa, las restricciones monetarias y los cambios en la política agrícola tienden a elevar el uso de materias primas nacionales para la producción de alimentos locales en los países en desarrollo. Esto apuntaría a la posibilidad de desarrollar nuevas biotecnologías específicamente apropiadas para los cultivos de países en desarrollo.

Conclusiones

Las conjeturas radicales sobre la posible repercusión de las biotecnologías en los países en desarrollo suelen ignorar la complejidad de las fuerzas del mercado que influyen en la innovación y en la difusión. Las predicciones sobre sustitución de productos se basan en: 1) las estrategias defensivas de las empresas de transformación primaria; 2) el empuje tecnológico de las em-

presas especializadas en biotecnología; y 3) el predominio de las prioridades de recorte de costes.

Aun sin negar la importancia de esas presiones, nuestras entrevistas parecen conceder una mayor importancia a los factores de calidad como determinantes de la innovación en la industria alimentaria. La preocupación por la calidad ha hecho que aumente la preocupación por los ingredientes y materias primas de los productos alimentarios finales. Las biotecnologías que limitan el uso de productos químicos, aumentan los controles toxicológicos y reducen la incidencia de las enfermedades parecen contar con apoyo en este contexto.

Además, la calidad se identifica con conceptos de "naturalidad", y es aquí donde hay dudas sobre la aceptación por los consumidores de ingredientes genéticamente modificados en los alimentos. Como las materias primas de la industria alimentaria no pueden reducirse a consumos intermedios funcionales, sino que han de formar parte del producto final, las innovaciones en cualquier punto de la cadena agroalimentaria han de ser aceptables para todos los agentes pertinentes.

La restricción actual que se observa en el análisis de la repercusión de la biotecnología puede relacionarse con esos dos fenómenos. La preocupación por la respuesta del consumidor ha determinado que el esfuerzo de innovación se desplace del recorte de costes a la promoción de la calidad. Sin embargo, sigue siendo incierta la voluntad del consumidor de aceptar ingredientes genéticamente modificados.

Por ello, la difusión de la biotecnología en los países en desarrollo se ha caracterizado principalmente por la presencia de tecnologías intermedias, no de vanguardia, como las relacionadas con los cultivos de tejidos de plantas y con la micropropagación. En este sentido, dichos países cuentan con la ventaja específica de una mano de obra barata, con la consiguiente descentralización de la industria desde los países industrializados. Además, esa ventaja de una mano de obra barata se conjuga con la competencia científica adquirida en las universidades

del mundo industrializado, en las redes públicas internacionales de investigación o en colaboración con el sector privado. Si bien el temario de investigación se ha desplazado al sector privado, el sector público sigue siendo un vehículo importante para la transferencia de tecnología. Al mismo tiempo, como hemos visto, además de su inversión directa en I+D, las empresas principales se muestran abiertas a la colaboración en la transferencia de tecnología a los países en desarrollo. Los impedimentos a esa transferencia han sido primordialmente institucionales y están relacionados con la propiedad intelectual y con los "royalties".

Frente a quienes se muestran preocupados por las grandes sustituciones, las entrevistas revelaron un renovado interés por las materias primas de los países en desarrollo como productos naturales que sustituyan a los aditivos químicos, y por los alimentos exóticos como medio para abrir importantes vías al crecimiento del mercado. Es improbable que la sustitución por bioreactores sea un factor importante. Más amenazador es el agotamiento de recursos mal desarrollados, aunque puede ser contrarrestado con la modernización de los sistemas de producción agrícola, estimulada por la inversión directa por parte de las principales empresas.

La cuestión de la calidad empieza a tener una repercusión importante en las materias primas de los países en desarrollo. Por un lado, se pone en duda la conveniencia de éstas por motivos de salud, como sucede en el caso ya citado de los aceites vegetales. Con todo, es igualmente importante el efecto de segmentación de los mercados de calidad. Al avanzar la segmentación de ciertos mercados, primordialmente en los países industrializados, las exportaciones básicas de los países en desarrollo pueden verse enfrentadas a una situación cada vez más deprimida. Al mismo tiempo, los criterios de calidad pueden servir de mecanismo para el establecimiento de barreras comerciales no arancelarias.

Por otra parte, la importancia de la biotecnología para el recorte de costes parece ser particularmente importante en el sector de los piensos. Al mismo tiempo, la biotecnología animal re-

fuerza el potencial de aceleración de los ciclos de reproducción y los niveles de productividad. Estas dos áreas podrían adquirir un carácter prioritario importante para los países en desarrollo, en la medida en que el desarrollo económico tenga que hacer frente a los retos de la transición a una dieta de proteínas animales.

Bibliografía

- Bifani, P. (1984) *Biotecnology for Agricultural and Food Production in Africa*. Nueva York: United Nations Science and Technology for Development.
- Bijman, Jos; Kees van den Doel, y Gerd Junne (1986) *The Impact of Biotechnology on Living and Working Conditions in Western Europe and the Third World*. Dublfn: Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo.
- Buttel, Frederick (1989) "How Epoch Making are High Technologies? The Case of Biotechnology", *Sociological Forum*. 4 (2): 247-261.
- Buttel, Frederick; Martin Kenney, y Jack Kloppenburg, Jr. (1985) "From Green Revolution to Biorevolution: Some Observations on the Changing Technological Bases of Economic Transformation in the Third World", *Economic Development and Cultural Change*. 34 (1): 31-35.
- Goodman, David; Bernardo Sorj, y John Wilkinson (1987) *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agro-Industrial Development*. Oxford: Basil Blackwell.
- Kenney, Martin (1986) *Biotechnology: The University-Industry Complex*. Nueva Haven: Yale University Press.
- Otero, Gerardo (1989) *Industry-University Relationships and Biotechnology in the Dairy and Suaar Industries*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

- Persley, Gabriel (1990) *Agricultural Biotechnology: Opportunities for International Development*. Wallingford, RU: CAB International.
- Sasson, Albert (1990) *Les Biotechnologies dans les Pays en Développement: Les Annees 80*. París: UNESCO.
- Sorj, Bernardo, y John Wilkinson (1990) "The Biotechnology Strategies of Leading Firms in Agrofood". Presentado a la División de Política Científica y Tecnológica de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
- Wilkinson, John (1987) Europe within the World Food System: Biotechnologies and New Strategic Options. Bruselas: Comisión Europea.

Anexo Lista de empresas entrevistadas

Agricultural Genetics Company	Monsanto
AgriGenetics	Native Plants
Amylum	Nestlé
Animal Biotechnology Cambridge	Pioneer
Calgene	Plant Genetics
Ciba Geigy	Plantech-Mitsubishi
Dalgety	Rhone Poulenc
Dekalb	Sanofi
Ferruzzi	Shell
Gist-Bordales	SME
ICI	Snow Brand
Kyowa Hakko	Suntory
Limagrain	Unilever

**LA REGULACION DE LOS ALIMENTOS
EN GRAN BRETAÑA:
UN SISTEMA NACIONAL
EN UN CONTEXTO INTERNACIONAL**

*Terry Marsden,
Andrew Flynn y
Neil Ward*

Introducción

La agricultura y la alimentación no se han librado en absoluto de los radicales cambios que han tenido lugar en los “sistemas” de acumulación y regulación actuantes a nivel internacional. Aun cuando algunos autores han hablado del abandono del modo de regulación “fordista”, tipificado por la hegemonía norteamericana y por la producción y consumo masivos internacionalizados de alimentos, resulta difícil identificar cualquier coherencia análoga relacionada con una presunta etapa posfordista. En todo caso, los comentaristas han señalado la mayor inestabilidad del mercado, el aprovisionamiento internacional por parte de los fabricantes y minoristas transnacionales de alimentos y una innovación tecnológica variable dentro del sistema alimentario.

Estas tendencias emergentes tienen consecuencias importantes, no sólo para la distribución de la producción y el consumo de alimentos, sino también porque alimentan la “crisis de legitimidad” que afecta a la regulación de los alimentos a escala tanto internacional como nacional. Queremos demostrar que al acentuarse dichas tendencias también lo hace esa crisis de legitimidad. En este sentido, afirmamos que está incorporándose a la política y a los marcos institucionales de las diferentes naciones y regiones la creciente transnacionalización de los sistemas alimentarios, con lo cual viene a acelerarse la mencionada crisis de legitimidad de las estructuras institucionales y políticas.

Nuestro objetivo en este artículo es examinar la crisis actual de legitimidad de la regulación de los alimentos, centrándonos en la naturaleza de un sistema alimentario nacional dentro del contexto cambiante de las fuerzas internacionales. Afirmamos que es a nivel nacional donde se expresa de forma más aguda esa crisis de legitimidad. Con esto no queremos negar la potencia de una reestructuración internacional, sino más bien centrar la atención en su progresiva incorporación a la política y a las economías de diferentes estructuras reguladoras nacionales. Nuestras pruebas y análisis, centrándose específicamente en la higiene de los alimentos, indican que hemos de recorrer un largo camino hasta identificar efectivamente modelos nuevos y sostenibles de regulación social (a nivel nacional) que puedan generar efectivamente un sistema de acumulación transnacional nuevo y dominante reproducible a medio plazo¹, tal como ocurrió con el modo productivista keynesiano y fordista en el período de posguerra. En este sentido, nuevos sistemas de acumulación en el orden alimentario internacional han de definir adecuadamente y establecer, así lo creemos, nuevos modos sostenibles de regulación.

En la primera parte de este artículo, identificamos los factores que hacen de Gran Bretaña un país especialmente propenso a las crisis alimentarias e ilustramos la necesidad de elaborar ciertos análisis nacionales. Estos se ocupan del papel de la agricultura en la sociedad británica, de la regulación del sistema alimentario y, en particular, de la posición del Ministerio de

¹ Podríamos decir aquí que cualquier cambio significativo que ocurra en el sistema de acumulación sólo puede sostenerse con modificaciones de los modos de regulación social mediante las cuales se cree un cierto conjunto de funciones reguladoras a fin de que se establezca el sistema de acumulación (p. ej., en la regulación de las relaciones de empresa y la formación de nuevas "normas" de consumo). En este sentido, los sistemas reguladores adoptan formas concretas y geográficamente específicas que suelen articularse al nivel de la nación-Estado (véase Boyer, 1990; Jessop, 1990; Tickell y Peck, 1992).

Agricultura, Pesca y Alimentación (MAFF). Es necesario valorar tanto el cambio que está experimentando el MAFF como las dificultades que afronta durante un período en que disminuye la atención política y económica dedicada a la producción agraria y en que las nuevas presiones de los consumidores (y políticas) cuestionan su propia estructura interna y su relación con otros departamentos de la Administración. Es evidente que las crisis alimentarias no se presentan simplemente como cuestiones de higiene, sino más bien como manifestaciones de una crisis política más general en la esfera agraria. En la segunda parte indicamos algunos de los resultados de las recientes crisis alimentarias y sus relaciones con el sistema alimentario general².

Desorden global y economía alimentaria nacional

Los enfoques de economía política son especialmente útiles para exponer el cambio histórico general en el sistema alimentario. En el núcleo de éste aparece una conjunción entre el crecimiento del empleo industrial fordista (es decir, un sistema de acumulación) y la necesidad de aportar a los asalariados una gama mejorada de productos alimentarios de fácil alcance (es decir, integrados en un modo compatible de regulación social). En las economías avanzadas, una combinación de subvenciones agrarias y fomento de la tecnología ha garantizado una oferta suficiente de alimentos tanto a nivel nacional como en forma de exportaciones de gran valor. Tanto los nuevos países industriales (NPI) como los nuevos países agrarios (NPA) dependen cada vez más de productos alimentarios transformados que son suministrados por Occidente. A principios de la década de 1980, dos ter-

² Para este análisis se han recogido datos de una gran variedad de fuentes documentales, entrevistas y asistencia a Comisiones de investigación parlamentarias.

cios de las exportaciones agrarias procedían de países avanzados (países de la OCDE), mientras que los países "en desarrollo" recibían aproximadamente la mitad de las importaciones agrarias mundiales.

A pesar del establecimiento de los lazos de dependencia durante gran parte de la década de 1980, el descenso de las tasas de crecimiento económico, la crisis de la deuda exterior y la desaceleración del comercio de alimentos se coaligaron para propiciar una creciente inestabilidad en el orden alimentario global. Esto se ha reflejado en una vuelta a la inestabilidad de los precios y en una mayor competencia (y conflicto) para asegurar los mercados.

El auge de la CE como gran exportadora de alimentos ha puesto de manifiesto la vulnerabilidad comercial de los países orientados a las exportaciones tradicionales (Lawrence, 1990). Por ejemplo, en 1985 Australia perdió en favor de la CE su puesto como principal exportador de carne de vacuno, y ahora asiste al asentamiento de la CE en sus mercados del Pacífico a través de las ventas subvencionadas. Como han advertido los agricultores australianos, la adopción de los principios de libre cambio bajo los auspicios de la desregulación de la política interior puede causar graves dificultades a no ser que todos los bloques que comercian estén dispuestos a adaptarse (Lawrence, 1990). El conflicto se ha destapado en las negociaciones del GATT, en las que Estados Unidos se ha enfrentado a la oposición europea y japonesa a sus demandas de reducción radical de las subvenciones agrarias. Por encima de las palabras, ha habido numerosos compromisos de intercambio entre Estados Unidos y Europa. A mediados de la década de 1980, por ejemplo, Estados Unidos llevó ante el GATT la cuestión de las ventajas arancelarias que concede la CE a las importaciones de cítricos procedentes de los países mediterráneos. Esas ventajas perjudicaban las importaciones en Estados Unidos justamente en un momento en que los fabricantes trataban de ampliar la cuota de mercado en sus exportaciones. Un grupo de trabajo del GATT se declaró en favor de la

petición norteamericana, pero el Consejo del GATT no apoyó las recomendaciones. La CE se negó a terminar con esa práctica. Estados Unidos decidió entonces elevar los derechos arancelarios sobre las importaciones de pasta, que se beneficiaban de subvenciones comunitarias a la exportación. La CE elevó los derechos arancelarios sobre los frutos secos y limones norteamericanos. Aun cuando en 1985 se firmó una tregua, no se alcanzó un acuerdo básico. Se inició así una nueva ronda de represalias por parte de Estados Unidos, que aumentó nuevamente los derechos arancelarios sobre la pasta.

Al centrar la atención en los cambios a nivel internacional, los comentaristas han subestimado generalmente el papel de los sistemas alimentarios nacionales. Así, por una parte, Friedmann y McMichael (1989) han afirmado que la reestructuración de la producción ha erosionado las naciones-Estado y sus sistemas económicos. Como consecuencia, la agricultura aparece cada vez más diferenciada, y algunas de sus parcelas refuerzan sus lazos con otros sectores, tales como la industria química. Por otra parte, en lo que se refiere la crisis alimentaria a nivel nacional, la atención se ha centrado sobre todo en las consecuencias que puede tener para la posición de las explotaciones agrarias y para la producción de alimentos, y no para los sistemas alimentarios nacionales en general. La reducción de los niveles de ayuda financiera, tanto a través de los mercados de productos como de las subvenciones a la infraestructura, ha promovido descensos de la renta agraria y aumentos en los coeficientes pasivo exigible/activo, que permiten hablar de una crisis agraria de proporciones internacionales tanto en el mundo avanzado como en el 'menos desarrollado' (véase Goodman y Redclift, 1989).

Sin embargo, ambas perspectivas tienen fallos. La segunda, con su preocupación por las consecuencias que el cambio de política tiene para la *producción agraria*, tiende a oscurecer una valoración más general de las consecuencias para la industria alimentaria, relativamente más poderosa e influyente. En cambio, la primera ignora que los sistemas nacionales de regulación, del

consumo de alimentos y de legitimación son decisivos para valorar los cambios de sentido y la sostenibilidad relativa del sistema alimentario internacional. Además, como explicamos más adelante, es a nivel nacional donde se han producido las crisis alimentarias (en cuanto opuestas a las crisis agrarias) más generales (y pertinentes); y donde, dadas determinadas condiciones políticas y culturales específicas, pueden imponerse restricciones estrictas a las tendencias hacia la producción y consumo de alimentos industrializados y homogeneizados. Aun cuando las naciones-Estado puedan perder cada vez más su soberanía sobre la forma en que se producen, fabrican y consumen los alimentos, las formas evolucionadas y adaptadas de la regulación nacional pueden combinarse para salvar la reestructuración transnacional durante un período de creciente inestabilidad internacional. El creciente interés por el consumo demostrado por los transformadores y minoristas de alimentos no es un proceso sinérgico. Los Gobiernos nacionales y sus instituciones se enfrentan con la presión conjunta en favor del ajuste a largo plazo, así como con la necesidad de hacer frente a “crisis de legitimidad” más inmediatas, asociadas con su apoyo tradicional a los intereses de los productores agrarios.

El sistema alimentario nacional en el contexto internacional

Antes de centrar la atención en los factores específicos que determinan la naturaleza de las crisis alimentarias, es necesario esbozar algunas de las tendencias claves emergentes asociadas con la estructura del sistema alimentario nacional, si bien dentro de un contexto cada vez más internacionalizado. En las sociedades capitalistas avanzadas, el sistema alimentario es un campo competitivo en el que diferentes sectores y empresas luchan por el predominio. Vale la pena examinar algunas de las principales tendencias emergentes en cada uno de estos sectores.

Proveedores de consumos intermedios

Este es el sector más concentrado dentro del sistema alimentario. Los fertilizantes se encuentran hoy en manos de tres empresas multinacionales (Norsk Hydro, ICI y Kemira), que en conjunto aportan el 90 por 100 de los suministros totales al mercado británico. Por su parte, BOCM Silcock, Dalgety y Paulus and J. Bibby (Barlow Randt) controlan el 57 por 100 de los piensos. Este último es un sector en el que están bien representadas las interdependencias del sistema alimentario. En primer lugar, la gran mayoría de sus materias primas proceden del sector de la producción agraria, aunque se trata de productos de "desechos", inadecuados en su forma originaria para la fabricación y tratamiento de alimentos. En Gran Bretaña, la mayor parte de los cereales, habas de soja y otros derivados para piensos se revenden precisamente a los fabricantes de piensos. Su rentabilidad, por tanto, es muy sensible a las fluctuaciones de las rentas agrarias y de la política agraria. En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, en los últimos 25 años se han producido considerables aumentos (en términos absolutos) del consumo de piensos preparados, debido al aumento del censo ganadero nacional. Se ha ocultado así la tendencia al uso de piensos más concentrados, con tasas más elevadas de conversión.

Los proveedores de consumos intermedios colaboran asimismo con los bancos para que las empresas semiautónomas de *leasing* de éstos ofrezcan a los agricultores créditos en condiciones ventajosas. El desarrollo de estas relaciones crediticias, y en particular el aumento de los contratos de *leasing* y recompra de maquinaria agrícola, han ligado progresivamente el sector agrario al sector cada vez más concentrado de los consumos intermedios, aunque protegiéndose en todo momento la cuota de mercado de los proveedores de éstos.

Agricultores

En contraste con los sectores no agrarios de la cadena alimentaria, el sector agrario de Gran Bretaña se caracteriza por el elevado número de productores. Según el MAFF, aproximadamente 144.000 explotaciones agrarias a tiempo completo producen más del 97 por 100 del producto total (MAFF, 1988), quedando por tanto para las explotaciones individuales cuotas insignificantes de mercado y una influencia despreciable en los precios de mercado. El sector agrario aporta hoy poco más del 15 por 100 del valor añadido al proceso de producción alimentaria (Harvey, 1987). La política agraria del período de posguerra ha tendido a fomentar, entre otras cosas, la especialización y la concentración regional de la producción y el aumento del producto. Estas tendencias han conducido asimismo a un uso más intensivo de la superficie cultivada e indirectamente a la aparición de explotaciones mayores pero en menor número, que son propiedad y están ocupadas por una generación de agricultores más atenta a los beneficios y consciente de sus activos. Desde mediados de la década de 1970, los precios reales de la mayoría de los productos agrarios han descendido. Las nuevas tecnologías y las relaciones crediticias han tendido a favorecer a los grandes productores agrarios, pero el descenso de las rentas agrarias y de las ayudas a la agricultura durante la última década ha traído consigo incertidumbre con respecto a la viabilidad futura de muchas explotaciones agrarias a tiempo completo.

Fabricantes de alimentos

En la fabricación de alimentos, las diez principales empresas controlan el 44 por 100 del mercado británico, siendo la mayoría de ellas grandes multinacionales (p. ej., Unilever, Allied Lyons, Grand Metropolitan, Dalgety y Hillsdown Holdings). A diferencia de los proveedores de consumos intermedios, estas empresas son en su mayoría total o parcialmente británicas, y el

mercado británico representa una gran proporción de sus actividades totales.

Minoristas de alimentación

Las cuatro mayores empresas minoristas (Tesco, Sainsbury's, Gateway y Argyll) son británicas y hacen un promedio del 95 por 100 de sus ventas en el Reino Unido (Ward, 1990). A pesar de la fuerte integración vertical de las empresas de transformación de alimentos, los minoristas les dictan normas estrictas sobre la calidad de los productos y desarrollan marcas propias que restan fuerza a los fabricantes tradicionales. La influencia de los minoristas es asimismo creciente en los sectores de almacenaje y distribución, en cuanto que las grandes empresas están estableciendo sus propios sistemas de distribución centralizados. Este auge de la influencia de los minoristas se ha caracterizado por un nivel creciente de concentración en el subsector. Desde la década de 1970 se han producido diversas fusiones y absorciones. Aun cuando el recorte de los precios ha sido un mecanismo convencional para mantener la cuota de mercado, el proceso de innovación de productos, presentación de los mismos y capacidad para ofrecer métodos 'flexibles' de preparación de los alimentos son hoy los rasgos clave de las estrategias de los minoristas. Esas estrategias conducen a la integración hacia atrás y al control de la producción y la transformación de los alimentos.

Estrategias dentro del sistema alimentario

Una vez reducidos sus márgenes, los sectores de producción y transformación de alimentos han adoptado un conjunto de estrategias combinadas que han supuesto un nivel más elevado de concentración general y correlativamente un comportamiento or-

ganizativo interno más complejo. Algunas empresas han comprado puntos de venta al por menor, pero son más las que mantienen su actividad principal en los subsectores de suministros agrarios. Unilever, Nestlé y BSN son tres de los mayores grupos europeos de transformación/producción de alimentos. Controlan empresas de suministro de consumos intermedios, como BOCM Silcock, así como empresas especializadas en la transformación de alimentos (p. ej., Mattesons Walls Ltd, carne de cerdo). Esta integración hacia atrás permite regular y dirigir las innovaciones tecnológicas, orientando los consumos intermedios hacia determinados procesos de transformación de alimentos. Por ejemplo, el desarrollo de determinadas marcas de patatas de siembra (Dalgety) puede contribuir a alcanzar los rendimientos requeridos y el control de calidad de una variada gama de productos derivados de la patata en la fase de fabricación. Los márgenes de los productores son muy limitados y sus niveles de control del proceso efectivo de producción, reducidos (Hawkins, 1991). La innovación tecnológica adopta diversas formas y los productores de alimentos dependen cada vez más de ella para su supervivencia.

La innovación se orienta actualmente a la eliminación de los obstáculos asociados con la vulnerabilidad y el carácter perecedero de los productos alimentarios, como la diversificación de los métodos y técnicas de preparación de alimentos en el hogar (p. ej., alimentos preparados congelados, productos para microondas) y el desarrollo de nuevas formas de envasado (como Tetra Pak y los envases laminados reutilizables) que permiten un almacenamiento más natural sin peligro de deterioro prematuro. La necesidad continua de innovación fomenta las estrategias de adquisición de empresas alimentarias, de modo que las pequeñas empresas con sectores específicos de investigación y desarrollo se vuelvan particularmente vulnerables a la absorción. Las compras apalancadas realizadas por empresas alimentarias transnacionales sirven para 'organizar el crecimiento' en mercados de alimentos no normalizados y con frecuencia culturalmente resis-

tentes, y para “consolidar” la función de investigación y desarrollo. Esas estrategias de adquisición están llevando progresivamente a un control y distribución de la fabricación paneuropeos, y en esta línea algunos de los principales competidores están absorbiendo los sectores alimentarios nacionales, relativamente menos concentrados, del sur del Mediterráneo, donde la demanda de productos de alto valor añadido continuará probablemente creciendo (Glover, 1989).

En el contexto del sistema alimentario “británico”, estas tendencias tienen varias consecuencias importantes que vamos a intentar examinar. En primer lugar, cualesquiera que sean las posibilidades futuras del sistema alimentario progresivamente internacionalizado, es probable que continúe disminuyendo la importancia económica y, como veremos más adelante, la importancia política del sector de producción agraria, que cada vez es más dependiente del resto del sistema alimentario. En segundo lugar, la combinación de avance tecnológico y concentración progresiva e integración en el sistema alimentario (así como entre éste y otros sectores manufactureros) se enfrenta y con frecuencia se impone a formas de consumo nacionales y culturales anteriores, transformando algunas y protegiendo otras. Las tendencias acumulativas del sector alimentario transnacional sólo pueden realizarse y en su caso sostenerse si se basan en las prácticas de consumo de grupos nacionales y culturales. Por ello, necesitan cada vez más absorber y transformar los gustos y preferencias culturales, y hacer que recaiga sobre ellos todo el peso de la producción alimentaria tecnológica.

Hasta aquí hemos examinado los procesos globales de cambio que operan en el sistema alimentario y su funcionamiento en Gran Bretaña. Ahora bien, para comprender cualquier crisis alimentaria particular, no basta este enfoque. Lo que es crucial es la conjunción de los procesos globales con las características sustantivas dentro de un sistema alimentario nacional. A continuación vamos a tratar de encontrar una explicación de estas cuestiones sustantivas. Se prestará una atención especial al nue-

vo papel de la agricultura en la sociedad y a las formas en que se regulan las políticas alimentaria y agraria.

La agricultura en la sociedad británica

En la década de 1980 perdió importancia por distintos motivos la agricultura en la sociedad británica. Como ya hemos visto, con la creciente complejidad de la cadena alimentaria, disminuyó su poder económico. Y lo que es igualmente importante, perdió además poder político, tanto en cuanto a sus organizaciones representativas (NFU y CLA) como a la legitimación de sus demandas al gobierno (y a la sociedad). Por ejemplo, la contribución de la agricultura a la economía nacional, tan pregonada hasta finales de la década de 1970 (MAFF, 1974; 1979), ya no se ha vuelto a considerar tan estratégicamente importante. En una economía que sufría los rigores de la recesión industrial y los problemas urbanos consiguientes, tales como el desorden civil y la intranquilidad creciente a causa de las ayudas a la agricultura, se desvaneció el consenso en torno a la política agraria. Además, se reconoció cada vez más que la contribución real de la agricultura a la balanza de pagos del país y a las exportaciones era relativamente baja.

Aun cuando el ministro de Agricultura, John Gummer, afirmó que había que recortar las ayudas a la agricultura y las subvenciones a la exportación, el ministro alemán declaró que “si se me ofreciera la oportunidad de elegir entre el colapso de las conversaciones del GATT y la ruina del 70 por 100 de mis agricultores, elegiría lo primero” (Guardian, noviembre de 1990).

Además, cada vez es más negativa la imagen de la agricultura en Gran Bretaña. En general, este fenómeno se ha debido al cambio de los métodos agrarios y al uso de nuevas tecnologías que degradan el medio ambiente. Más recientemente, se ha considerado la agricultura, con razón o sin ella, como el punto de

partida de la producción de alimentos contaminados. Fue a la agricultura a la que apuntaron el sector público y cada vez más otros sectores del sistema alimentario cuando se produjeron las crisis de higiene de la década de 1980.

El MAFF y la regulación del sistema alimentario: conciliación de nuevas contradicciones

El MAFF ocupa el centro del sistema regulador de los alimentos en Gran Bretaña. Por desgracia, se sabe poco sobre cómo desempeña su tarea o cómo colabora con otros departamentos. A los polítólogos les ha preocupado poco el análisis crítico de la Administración pública, y un departamento con la buena fama del MAFF prácticamente no ha atraído atención alguna. De los dos libros que se ocupan específicamente del Ministerio (Winnifirth, 1962; Foreman, 1989), ninguno ofrece un examen riguroso de sus trabajos.

En cambio, se sabe mucho más sobre los lazos entre la agricultura y el MAFF. Por ejemplo, se ha prestado una gran atención a la relación entre este último y el Sindicato Nacional de Agricultores (NFU), habiéndose debatido si debe ser considerada como una forma de corporativismo. En este sentido, el corporativismo es una forma de Estado y no una teoría del Estado (Marsh, 1983, pág. 2). Desde los primeros estudios sobre los lazos entre el MAFF y el NFU (véase Self y Storing, 1962), se advirtió la existencia de una especie de asociación entre ambos tanto a nivel nacional como regional. En una comparación explícita de grupos agrarios británicos y norteamericanos, Wilson señalaba las diferencias desde el punto de vista del acceso al Gobierno entre ellos, y añadía que en Gran Bretaña:

“Es opinión general en los círculos académicos y administrativos... que la relación entre el NFU y el Ministerio de Agricultura es mucho más estrecha de lo normal” (Wilson, 1977, pág. 35).

Analistas posteriores han opinado que con esta relación se comparte la capacidad para elaborar la política económica y, aún más, se excluyen expresamente otros intereses (Cox y cols. 1985; Grant, 1983).

Una relación de este tipo se da con mayor probabilidad cuando intervienen intereses clave (sectoriales) de los productores. Ofrece al Estado apoyo en su política y le ayuda en su ejecución, y para el sindicato es una oportunidad de intervenir tanto en la formulación como en la ejecución de la política. Asigna responsabilidades a ambas partes: el Estado ha de practicar una política negociada, y los líderes del grupo han de garantizar que sus miembros se atienden a ella.

Aunque el debate sobre los lazos entre el NFU y el MAFF ha sufrido muchos altibajos al cambiar la relación de la agricultura con la política pública, las ideas que ofrece sobre el funcionamiento del MAFF han soportado la prueba del tiempo. La primera es que, en términos organizativos, el MAFF es un departamento un tanto excepcional. Como otros varios, tiene su base en Whitehall, pero se aparta de ellos por su cadena directa de mando, que va desde el nivel regional al local y en última instancia al agricultor individual. Muchos departamentos, aun manteniendo su competencia sobre un área determinado de la política, realizan la mayor parte de su trabajo a través de otros agentes. En segundo lugar, a causa de los estrechos lazos establecidos entre el MAFF y los agricultores y sus organizaciones, se acusa al MAFF de representar las opiniones de los agricultores a expensas de los consumidores y de otros sectores de la industria alimentaria. En tercer lugar, es opinión general que los agricultores defienden un sistema de autorregulación, es decir, que desean regular sus propias actividades sin control externo alguno. El MAFF ha participado activamente en esta estrategia y su posición en Whitehall es singular en este aspecto. Con la autorregulación se libera al Gobierno de una tarea y a la industria de una carga innecesaria (es decir, la regulación por una agencia externa).

Si este es el marco dentro del cual opera el MAFF en sus relaciones con la agricultura, vale la pena ampliar el análisis a otros elementos del sistema alimentario y esclarecer la posición del MAFF ante el cambio sin precedentes que ha experimentado su situación. En lo que se refiere al personal, el MAFF es uno de los mayores departamentos, al dar empleo a unos 12.000 funcionarios de un total de 600.000. El Ministerio de Alimentación se creó en 1939, pero no se fusionó con el de Agricultura hasta 1955, con gran descontento de algunos comentaristas contemporáneos, que temían un debilitamiento de los intereses de los distribuidores y consumidores en un departamento dedicado primordialmente a atender las necesidades de los agricultores (Foreman, 1989, pág. 57).

Tanto antes como después de su fusión, la vertiente del MAFF competente en materia de alimentación parece haber adoptado un estilo administrativo y regulador análogo al de la vertiente competente en relación con la agricultura. Se incorporan a la estructura de toma de decisiones a los intereses favorecidos, en un intento de garantizar que el Gobierno y la industria se mueven en la misma dirección y al mismo tiempo. Quizá el indicio más obvio de lo estrechas que son las relaciones entre el Ministerio y la industria sea el Comité de Normas sobre Alimentos, que fue creado en 1947 y que a su vez estableció dos subcomités, uno sobre contaminantes de alimentos y otro sobre aditivos, posteriormente fusionados en el Comité de Aditivos y Contaminantes de Alimentos en 1964. En 1983 tuvo lugar otra reforma, cuando ambos comités fueron sustituidos por el Comité Consultivo sobre Alimentos (Foreman, 1989). Desde entonces, su función ha sido valorar las últimas conclusiones científicas en materia de aditivos, contaminantes y composición de los alimentos y asesorar al ministro sobre la necesidad de actualizar la normativa. Tanto el Comité Consultivo sobre Alimentos como sus precursores han sido cada vez más criticados por su falta de independencia, por su composición poco representativa y por el

secretismo de sus actuaciones (National Consumer Council, 1988, pág. 18).

A pesar de su indudable influencia, el Comité Consultivo sobre Alimentos no es el principal de los comités alimentarios públicos. Este privilegio corresponde al Grupo Directivo de Vigilancia de los Alimentos, presidido por el científico jefe del MAFF. Sus miembros provienen principalmente del MAFF y del Departamento de Sanidad (DoH) (National Consumer Council, 1988, pág. 24). Aunque se ocupa también de los aditivos y de la contaminación de los alimentos, tiene una función más general, la de examinar la seguridad y valor nutritivo de los alimentos (National Consumer Council, 1988: 20). Cuenta con una serie de grupos de trabajo que se ocupan de diferentes temas, como los plaguicidas, y que emiten informes que son examinados por el Grupo Directivo antes de su envío al Comité Consultivo sobre Alimentos, a un órgano del Departamento de Sanidad y al Comité sobre Toxicidad de Productos Químicos en Alimentos, Productos de Consumo y Medio Ambiente (National Consumer Council, 1988: 20) (Figura 1).

Tabla 1 Estructura de comités del Grupo Directivo de Vigilancia Alimentaria y sus relaciones con otros comités

Comité Consultivo sobre Alimentos	
Grupos de trabajo:	
Residuos veterinarios en productos animales	Comité de productos veterinarios
Metales pesados y otras sustancias inorgánicas	
Contaminantes químicos procedentes del contacto de los alimentos con otros materiales	Grupo Directivo de Vigilancia Alimentaria
Productos tóxicos de origen natural	
Nutrientes	
Residuos de plaguicidas	Comité asesor de plaguicidas
Colorantes	
Nitratos y compuestos relacionados	
Comités DHSS:	
Toxicidad	
Mutagenicidad	
Carcinogenicidad	
Nutrición	
Aire, suelo y agua	

Fuente National Consumer Council, 1988, pág. 20.

Las deliberaciones de estos comités y sus recomendaciones tienen importancia en cuanto que están *modificando continuamente las fronteras de la normativa existente* a medida que las empresas, minoristas y proveedores de consumos intermedios del sector alimentario dan con nuevos productos y procesos. Estos cambios se han reflejado en la actitud del MAFF ante la regulación alimentaria que “generalmente, se ha alejado del establecimiento de normas de composición de los alimentos... en favor de un etiquetado más efectivo en el que consten los ingredientes y el valor nutritivo” (Foreman, 1989: 118). La mayor flexibilidad que ha otorgado esta nueva actitud a los fabricantes de alimentos se refleja, por ejemplo, en los productos con bajo contenido en grasas, que anteriormente estaban prohibidos. Aun

cuando el MAFF sigue siendo competente en asuntos alimentarios, la CE influye cada vez más. Las leyes sobre alimentos de la década de 1980 han sido con frecuencia más una respuesta a las directivas comunitarias que a las presiones de los productores o consumidores.

A diferencia de lo que sucede con los agricultores, respecto de los cuales el MAFF actúa directamente a través de una agencia propia (ADAS), la ejecución de la legislación sobre alimentos corresponde a las entidades locales, y más en concreto a sus departamentos de normas comerciales o a los funcionarios de medio ambiente (EHO) (Foreman, 1989: 83). Las entidades locales representan asimismo un papel clave en la regulación de los mataderos, junto con los veterinarios. Con el tiempo, estos últimos se han incorporado progresivamente al núcleo del MAFF, culminando en 1971 su integración en la ADAS. El Servicio Veterinario Estatal (SVS) es responsable de la sanidad animal en las explotaciones, durante el transporte y en los mataderos, pero sólo en la primera de estas funciones tiene competencias exclusivas. El resto las comparte con los funcionarios de medio ambiente. Este reparto de competencias hace que Gran Bretaña sea un caso un tanto inusual respecto al resto de Europa, donde los veterinarios intervienen con mayor exclusividad en el proceso de sacrificio de los animales, desde la emisión del certificado inicial de aptitud del animal hasta el examen posterior del mismo, una vez sacrificado.

Por tanto, existen diferencias sutiles pero significativas entre la regulación por el MAFF de los agricultores y de los demás aspectos del sistema alimentario. Aunque se favorezca la autorregulación, la norma es la consulta estrecha con los productores. También las funciones de los veterinarios y de las entidades locales supone otra diferencia. Las atribuciones de los veterinarios son muy distintas de las de otros funcionarios de las ADAS. Un veterinario puede impedir el sacrificio de un animal; en cambio, un funcionario local de las ADAS no puede impedir que un agricultor aplique una cantidad excesiva de plaguicida; tampoco dis-

pone de las atribuciones de intervención que tiene un EHO o un funcionario local de normas comerciales. De hecho, la ruptura entre las competencias del MAFF en relación con el sistema alimentario y el poder ejecutivo de que disponen los funcionarios locales no se parece en nada a la situación de los agricultores en su relación con el MAFF.

En el período de posguerra, el MAFF tuvo pocos problemas en relación con la regulación de la agricultura o de los alimentos. Ha actuado dentro de un sistema alimentario estable y consensuado del que todos los sectores podían beneficiarse. Sin embargo, los cambios de poder económico y político producidos en el sistema alimentario nacional y en las relaciones comerciales internacionales han erosionado el sistema establecido. Al igual que la mayoría de las organizaciones establecidas, al enfrentarse con un cambio no deseado, el MAFF ha tratado de recrear y mantener su pauta de actuación y su modo de regulación tradicionales. Por desgracia, su estrategia defensiva ha sido a veces anacrónica, lo que ha contribuido a que se le considere amigo de los productores y enemigo del consumidor. En la medida en que, por ejemplo, los debates sobre higiene alimentaria han rebasado las capacidades del MAFF y han llegado al Ministerio de Sanidad y a los EHO, aquél ha perdido asimismo fuerza.

Sin embargo, quizá la mayor amenaza al Ministerio haya venido del conflicto sin precedentes entre el Partido Conservador y el NFU. Políticamente, las fuerzas dominantes en el Partido Conservador bajo la presidencia de Margaret Thatcher se oponían a las ayudas generalizadas a la agricultura y a la relación de tipo corporativista del NFU con el MAFF. Los sentimientos de los partidarios del libre mercado dentro del Partido se resumen en la memorable frase de Norman Tebbit: "El Foreign Office es para los extranjeros y el MAFF para los agricultores". Estas actitudes han contribuido a erosionar las relaciones, tradicionalmente estrechas, entre los agricultores y el Partido Conservador, y culminaron en 1987 en una votación sin precedentes de no confianza, realizada en la NFU respecto a un ministro de Agri-

cultura conservador. Después de considerarlo como un grupo privilegiado dotado de un estatuto autónomo, los conservadores influyentes comenzaron a formarse una idea diferente del NFU. En palabras de uno de ellos, “no podemos considerarlo ya (el NFU)... como algo más que una simple asociación comercial” (*The Independent*, 24 de diciembre de 1988).

Naturalmente, los ministros de Agricultura y el propio MAFF no han sido completamente inmunes a estos sentimientos, como se advierte en las afirmaciones del ministro John MacGregor en el sentido de que era improbable que los agricultores pensaran que tenían al MAFF en el bolsillo (*The Times*, 13 de febrero de 1989). El período de MacGregor como ministro ha sido considerado como un punto de inflexión en la historia del MAFF. No tenía “pretensiones de ser un agricultor” y proclamaba que era “un gran partidario de la responsabilidad individual, de dejar que actúe el mercado y de reducir la Administración” (*The Independent*, 24 de diciembre de 1988). Según informaciones de prensa, se creía en Whitehall que bajo su dirección el MAFF estaba “cambiando lentamente de dirección, como un petrolero; lentamente, pero con seguridad, alejándose de los agricultores y rondando los intereses de los grupos de presión de consumidores y ecologistas, políticamente más importantes” (*The Independent*, 24 de diciembre de 1988). Con su sucesor, John Gummer, pudieron detectarse nuevos cambios de actitud del MAFF ante los agricultores y la industria alimentaria. Gummer trató explícitamente de aliarse al Ministerio con los consumidores, y en una ocasión se refirió al Ministerio como Ministerio de Alimentación, con gran consternación de los agricultores.

Quizá actualmente sean limitados los cambios de actitud del MAFF, pero, combinados con la reestructuración del sistema alimentario, han puesto seriamente en duda su estilo regulador y su legitimación. Hay pocas dudas de que las crisis alimentarias en Gran Bretaña se han presentado asimismo como crisis del MAFF. Con todo, aun cuando el régimen regulador actual, tal como lo practica el Gobierno central, ha contribuido a las crisis

alimentarias, no las ha determinado en absoluto. Es evidente que las diferentes competencias de las administraciones central y locales en la regulación del sistema alimentario pueden promover intereses diferentes y respuestas variables.

A continuación nos ocuparemos de dos casos de crisis alimentarias en Gran Bretaña, la salmonella en los huevos y el BSE en el ganado vacuno, para ilustrar cómo la reestructuración del sistema alimentario y el nuevo enfoque regulador se han conjugado para provocar circunstancias mutuamente reforzantes que favorecen las crisis de legitimidad.

La crisis de la salmonella en los huevos

La crisis de la salmonella en los huevos, iniciada en el otoño de 1988, fue la más importante de la década de 1980 en relación con la seguridad de los alimentos. Fue la causa de que el precio al por mayor de los huevos se redujera a la mitad en pocas semanas. Recibió una cobertura masiva por parte de la prensa y apareció en documentales de televisión, mientras que la aparición de nuevos casos la mantuvo durante mucho tiempo en el primer plano político. Grupos nuevos y muy motivados de consumidores, que hicieron campaña en favor de la mejora de la política alimentaria y en contra de la adulteración de los alimentos (London Food Commission, 1988), contribuyeron además a mantener viva la cuestión. La incapacidad del Gobierno para abordar la crisis dio lugar a divisiones internas que culminaron con la dimisión de la ministra de Sanidad, Edwina Currie, con lo que aún se agrió más la controversia. Las críticas al Gobierno por la forma en que había lidiado la crisis vertidas por la Comisión de Agricultura de la Cámara de los Comunes contribuyeron asimismo a mantener viva la atención del público respecto a las cuestiones de seguridad alimentaria.

Los grupos de consumidores y ecologistas imputaban a los piensos contaminados la crisis de la salmonella. Sin embargo, las conclusiones de la *Comisión de Agricultura de la Cámara de los Comunes* fueron muy diferentes, al afirmar que los intentos de acusación ‘no tenían valor alguno’ y que se había exagerado mucho en relación con el tema. Con todo, a pesar de estas palabras tranquilizadoras, los piensos contaminados tuvieron una participación decisiva. Un resultado importante fue que se pusieron en duda la eficacia de las técnicas industrializadas e intensivas de cría del ganado y el papel del sistema alimentario industrial reestructurado.

La crisis de la encefalopatía espongiforme bovina

Otro caso destacado de los últimos años de la década de 1980 fue el de la encefalopatía espongiforme bovina (BSE) o “enfermedad de las vacas locas”. Su causa suele atribuirse a piensos derivados de ganado ovino infectado de roña. La preocupación por los efectos de la BSE en el público (así como en el número de cabezas de ganado y en su salud) suscitaron una gran controversia interna y dentro de la CE. En el país hubo discusiones acerca de la indemnización que debía concederse por el sacrificio del ganado y preocupación por la transmisión de la enfermedad a otros animales o a los seres humanos. La cobertura de los medios de comunicación —con abundancia de imágenes de vacas incapaces de sostenerse en pie— erosionó la confianza en el sector del vacuno británico. A escala de la CE, el debate adquirió una virulencia especial entre Gran Bretaña y Alemania, y este último país pidió un control más estricto de las exportaciones británicas de carne de vacuno para proteger a sus consumidores.

Una vez más, se dejó a la Comisión de Agricultura de la Cámara de los Comunes la tarea de tranquilizar al público sobre la seguridad alimentaria. El Gobierno, representado por el MAFF,

había fracasado de nuevo en sus intentos de calmar la ansiedad pública y de ofrecer una seguridad de mercado al sector de la carne de vacuno. Lo mismo que en el caso de la salmonella, la inadecuada regulación se consideró el principal causante del desarrollo de la BSE.

La cuestión de la BSE suscitó preocupación pública por las posibles consecuencias de la enfermedad y por la desconfianza subyacente respecto a los modernos métodos de cría y a las garantías del MAFF sobre la seguridad de los alimentos. Con ocasión del “vacío científico” que se produjo, en buena parte por la ausencia de apoyo a la investigación a largo plazo, las distintas opiniones que surgieron representaban estimaciones del mejor y el peor escenario. En el mejor de los casos, como los seres humanos comen carne infectada de ovino y no se contagian de ronja, son “nulas” las posibilidades de que se contagien de la enfermedad. Como mucho, algunos científicos notables subrayaron el hecho de que la enfermedad tuviera un largo período de incubación y de que no se hicieran esfuerzos para detectarla en el ganado que pasa a la cadena de transformación alimentaria (Lacey y Dealler, 1991).

Conclusión: del corporativismo con los productores a la defensa pública del interés privado dirigido por el mercado

Hay muchas semejanzas tanto en los orígenes detallados de la salmonella y de la BSE como en los métodos de mediación política desarrollados para aliviar los problemas resultantes. En primer lugar, adviértase que la misma naturaleza de la industria de piensos y en particular las nuevas técnicas de preparación de sus productos ha sido motivo de gran preocupación en ambos casos. El uso de proteínas animales en piensos concentrados, el método utilizado para su suministro y el grado en que los sistemas intensivos de cría han de recurrir a estas fuentes son comunes a

ambas cuestiones. Sin embargo, el MAFF y sus comités de agricultura han tratado de alejar de su campo crítico el área de debate y de 'determinación de los hechos'. En ambos casos, la preocupación inmediata ha sido calmar los temores públicos mediante la publicación de investigaciones científicas limitadas sobre la probabilidad de riesgo para la salud humana. Se ha producido así un vacío científico respecto al escenario que parecía más optimista (y normalmente el menos caro).

En segundo lugar, es también significativo que en ambos casos se haya emprendido una acción política para calmar las protestas de los agricultores mediante el pago de indemnizaciones y no se hayan elaborado nuevas disposiciones para controlar más claramente la industria de piensos por razones de interés público. La aprobación de la *Ley de seguridad alimentaria* (1990) ha sido presentada como un instrumento de protección del consumidor, pero no se ocupa directamente del sector de consumos intermedios, y sólo pone el énfasis en el etiquetado de los alimentos y en la adaptación pública al ritmo del cambio tecnológico en el sector alimentario (véase Flynn y Marsden, 1992).

En tercer lugar, un aspecto clave de la cuestión de la higiene alimentaria viene dado por la debilitación progresiva de las técnicas tradicionales contrastadas del MAFF para calmar los temores de productores y consumidores. El MAFF ha dejado al descubierto sus fallos internos en el seguimiento y evaluación de los riesgos sanitarios y en la legitimación del sistema alimentario. También ha dejado al descubierto su incapacidad para controlar la oferta y la demanda de determinados productos alimentarios. De hecho, su propia insistencia en ciertos tipos de pruebas científicas (por ejemplo, los comités Southwood y Tyrell, que investigaron el BSE) ha tendido a desviar la atención tanto de los cambios reales del mercado como de los potenciales, y de las deficiencias toleradas en las cuestiones de higiene alimentaria. Así se observa especialmente en el caso del comercio de carne. En el período 1980 a 1986, el consumo de carne de vaca y de ternera descendió en un 19 por 100, el de carnero y cordero en un

23 por 100 y el de cerdo en un 12 por 100. En un mercado tan rápidamente contractivo, los productores de carne de vacuno y los grupos transformadores de la misma cada vez se han vuelto más críticos con el MAFF al ver que éste más bien agrava que mitiga el problema de la BSE. Por su parte, los transformadores y minoristas tratan asimismo de elaborar nuevos productos cárnicos para mantener y mejorar su cuota de mercado (así como para añadir valor). Consideran conveniente apoyar de palabra al consumidor. Los minoristas hayan tratado de disociarse de la crisis y poner un mayor acento en la calidad de los alimentos de sus tiendas. La calidad de los alimentos, que en otro tiempo era una norma aceptada públicamente, hoy se ha especializado y se ha convertido en un factor particularmente importante del mantenimiento de la demanda del consumidor y del crecimiento del mercado.

Los problemas implícitos que ha afrontado el MAFF durante este período derivan en parte de la inadecuación de su doble papel, es decir, de la disponibilidad a nivel central y local de mecanismos o de capacidad insuficientes para atender las preocupaciones del consumidor por encima de unas prioridades estrictamente definidas y orientadas a la producción. En su intento de calmar los temores públicos en relación con la calidad de los alimentos desde Whitehall, el ministro y, más en general, la Administración central han sido incapaces de garantizar los intereses de los consumidores, debido en parte a la falta de sistemas de regulación locales. El papel anticuado y limitado de los veterinarios, por un lado, y de los EHO, por otro, han resultado ser mecanismos insuficientes para el seguimiento de la higiene alimentaria. En particular, los EHO se han quejado de falta de recursos a consecuencia de la presión financiera general sobre las administraciones locales. Los problemas de higiene se han remitido directamente a la administración central, lo que ha obligado a reunir apresuradamente comités especiales de agricultura para dilucidar y resolver los problemas. La falta de atención prestada a la aplicación de las nuevas disposiciones sobre la prohibición del consumo de vísceras queda de manifiesto con las respuestas

del Instituto de EHO al MAFF durante la investigación del comité especial sobre la BSE. En ellas se afirma, por ejemplo:

“Los departamentos de salud ambiental de las entidades locales no recibieron copias de las disposiciones hasta una semana después de la fecha de entrada en vigor. Además, muchos mataderos no conocían la existencia de dichas disposiciones en el momento de su entrada en vigor. Por este motivo, apenas hubo tiempo, si es que los hubo, para preparar la aplicación, especialmente con respecto a la eliminación de las vísceras. La institución no cree, por tanto, que las disposiciones lograran inicialmente su objetivo de proteger al público de todo el país” (House of Commons Agriculture Committee, 1990, pág. 107).

Estos fallos y vacíos en el seguimiento efectivo de la higiene alimentaria a nivel local han dejado al descubierto el papel central del MAFF, que se ha hecho vulnerable a la crítica general incluso de sus clientes tradicionales, los productores.

Sin embargo, a un nivel más básico, quizá el rasgo más significativo de las crisis alimentarias de finales de la década de 1980 y principios de la de 1990 en Gran Bretaña haya sido la medida en que la cuestión de la higiene alimentaria ha servido para dirigir la atención pública no sólo hacia la existencia de la cadena alimentaria (en oposición a la agricultura o el comercio al por menor), sino también hacia sus *interdependencias*. Al MAFF le resulta cada vez más difícil manejar esta cuestión, dado que el punto ‘natural’ de referencia de su política y su discurso está constituido por la agricultura y el bienestar del “campo”. Por otra parte, por ser un Ministerio de la Administración central, se siente inclinado a asumir un nuevo conjunto de funciones que tratan de legitimar ciertos tipos de prácticas de consumo alimentario, así como de mitigar el temor público en relación con las prácticas de producción y fabricación de alimentos. Con ello se resuena el espectro de la intensificación de los conflictos entre departamentos, por ejemplo, entre el MAFF y el Departamento de Sanidad. Aquél ha de luchar contra estas nuevas presiones utilizando un conjunto cada vez más anticuado de instrumentos organizativos y de atribución de competencias entre departamen-

tos y entre los niveles nacional y local. Además, tal como se desprende de la aprobación de la *Ley de seguridad alimentaria de 1990*, los niveles de complejidad del mercado y tecnológica de los sectores de consumos intermedios, de transformación y de venta al por menor hacen que los ministerios de la Administración central, en el mejor de los casos, reciban información retrasada y, en el peor, carezcan de ella en absoluto por lo que se refiere a los cambios y prácticas que tienen lugar en el sistema alimentario. Estos problemas se agravan con los sucesivos cambios de personal de los ministerios, que generalmente han contribuido a reducir el seguimiento y las funciones de I+D, y las "funciones inhibidoras" parciales —que también se dan en los sectores de investigación y desarrollo alimentario— del sector privado.

Nuestra intención ha sido despertar la preocupación científica por los cambios ocurridos en la producción y el consumo de alimentos en un contexto nacional. La política y la regulación a nivel nacional a través de un Ministerio de la Administración central son cada vez más vulnerables a la internacionalización del sector empresarial alimentario, debido en particular al desarrollo de nuevas tecnologías y marcas de alimentos. Además, con la integración del mercado europeo, es probable que una pléyade de nuevas normas comunes asociadas con la regulación alimentaria obliguen al Ministerio a iniciar una negociación supranacional que se sumará a los debates nacionales sobre normas y calidad de los alimentos (Waters, 1991). Lo mismo que ha ocurrido con la contaminación agraria y con las presiones ecologistas, el MAFF habrá de desplazar cada vez más su centro de preocupación y abandonar las políticas encaminadas a mejorar un tipo de autorregulación basada en los antiguos lazos corporativistas con el grupo de presión de los agricultores. Aun cuando algunos de los más sólidos grupos ecologistas sean consultados habitualmente en relación con ciertas cuestiones de política agraria (p. ej., las revisiones de los precios), hasta ahora hay pocas pruebas de que se haya reconocido a los grupos de consumido-

res de alimentos el mismo grado de legitimidad política. Por otra parte, la ampliación de la consulta no garantiza una aplicación más eficaz de la política de regulación alimentaria, dada la falta de claridad en cuanto a la financiación futura de las autoridades reguladoras a nivel local (Howells, Bradgate y Griffiths, 1991), y según señala Painter (1981), dado el énfasis tradicional en la aplicación local mediante la inspección en el *punto de venta*, en lugar del seguimiento del *proceso* de transformación de los alimentos. Los derechos de los consumidores y de los inspectores a "examinar el pote de mezclas" del proceso de transformación de los alimentos todavía son limitados, y uno de los principales objetivos de la reciente *Ley de seguridad alimentaria* ha sido proteger "la necesidad de una industria innovadora y competitiva, evitando cargas y controles innecesarios".

En estas circunstancias, es muy probable que sean los minoristas los que actúen para vigilar los procesos de transformación de los alimentos y no un grupo ampliamente disperso de funcionarios. De hecho, puesto que los minoristas están cada vez más sensibilizados respecto a la calidad de los alimentos, tal como lo aprecian los consumidores, son ellos los que con mayor probabilidad promoverán una regulación más precisa (según más les convenga) del proceso de producción de alimentos.

Es posible que la influencia de las asociaciones comerciales de apoyo a los minoristas, fabricantes y sectores proveedores de consumos intermedios dé lugar al establecimiento de un conjunto de relaciones (Cawson, 1985) con el MAFF, con el Gobierno nacional y con la CE más eficaz que el derivado del corporativismo tradicional de los productores. El interés privado está sustituyendo a este corporativismo como plano principal de mediación política. Por tanto, aunque los sectores de transformación y de venta minorista de alimentos no constituyen, dada su organización política relativamente débil en comparación con los agricultores (véase Grant, 1987), una especie de repuesto de los mismos, en la década de 1980 han tenido grandes oportunidades de mejorar su posición política y económica. Así, por ejemplo, la

reciente ley alimentaria concede a los minoristas atribuciones “de hecho” para regular la calidad de sus consumos intermedios mediante la promoción de la inspección de los procesos de fabricación. Además, tal como ponen de manifiesto sus continuas y sustanciosas tasas de beneficio, incluso en un período de recepción general de las ventas al por menor, luchan continuamente por un “espacio” político y económico que les permita mantener la diversificación del producto, el avance tecnológico y las garantías de “seguridad” del consumidor.

Después de una década de considerable crecimiento de la concentración y de reorganización interna, el sector minorista europeo se enfrentará probablemente con la necesidad de reforzar su papel regulador por encima del resto del sistema alimentario, y exigirá que las autoridades de la Administración central (en particular, el MAFF) legitimen sus acciones ante un público consumidor más sensibilizado. Las citadas preocupaciones por la higiene alimentaria han reforzado esta tendencia y han colocado a los fabricantes de consumos intermedios en una posición en teoría más discutible desde el punto de vista político frente al consumidor. La experiencia indica que esa materia seguirá siendo competencia del Ministerio de Agricultura, no del Departamento de Comercio e Industria o del de Sanidad. En estas circunstancias, el tradicional “excepcionalismo” agrario que ha caracterizado el período de posguerra se superará al darse una prioridad más explícita al sector alimentario guiado por el mercado. En las actuales circunstancias, tanto en términos de orientación como de mecanismos políticos, el MAFF muestra pocos indicios de que vaya a lograr esta transición sin despertar una mayor conciencia pública sobre la legitimidad de la calidad de los alimentos y de los derechos del consumidor.

Bibliografía

- Boyer, R. (1990) *The regulation school: a critical introduction.* Nueva York: Columbia University Press.
- Cawson, A. (1985) *Organised Interests and the State: Studies in Meso-Corporatism.* Londres: Sage.
- Cos, G.; Lowe, P., y Winter, M. (1985) "Changing directions in agricultural policy: corporatist arrangements in production and conservation policies". *Sociologia Ruralis* 25.
- (1986) "Agriculture and conservation in Britain: a policy community under siege". En *Agriculture: People and Policies*, edición dirigida por G. Cox, P. Owe, y M. Winter. Londres, Allen and Unwin.
- Flynn, A., y Marsden, T.K. (1992) "Food regulation in a period of agricultural retreat: the British experience." *Geoforum* 23 (1): 85-93.
- Foreman, S. (1989) *Loaves and Fishes.* Londres: HMSO.
- Friedman, H., y McMichael, P. (1989) "Agriculture and the state system: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present." *Sociologia Ruralis* 14: 93-118.
- Glover, J. (1989) "Post-adquisition strategies in the European food industry." *Acquisitions Monthly*, diciembre.
- Goodman, D., y Redclift, M. (1989) *The International Farm Crisis.* Londres: MacMillan.
- Grant, W. (1983) "The National Farmers Union: the classic case of incorporation?" en *Pressure Politics*, edición dirigida por D. Marsh. Londres, Junction Books.
- (1987) "Introduction", en *Business Interests Organisational Development and Private Interest Government: An International Study of the Food Processing Industry*, edición dirigida por W. Grant. Berlin: Walter de Gruyter.
- Harvey, D.W. (1987) *The Future of the Agricultural and Food System.* EPARD Working Paper No. 1., University of Reading.

- Hawkins, E.H. (1991) *Changing Technologies: negotiating autonomy on Cheshire farms*. Tesis doctoral. CNAA South Bank Polytechnic, Londres.
- House of Commons Agriculture Committee (1990) *Salmonella In Eggs: A Progress Report*. Londres: HMSO.
- House of Commons Agriculture Committee (1990) *Bovine Spinaform Encephalopathy*. Londres: HMSO.
- Howellss, G.; Bradgate, R., y Griffiths, M. (1991) *The Food Safety Act*. Blackstones Press, Londres.
- Jessop (1990) "Regulation Theories in retrospect and Prospect." *Economy and Society* 19: 153-216.
- Lacey, R.W., y Dealler, S.F. (1991) "The BSE time bomb?" *The Ecologist* 21 (3): 117-122.
- Lawrence, G. (1990) "Agricultural restructuring and rural social change in Australia." pp. 101-128 en Marsden, T.K., Lowe, P., y Whatmore, S. (eds), *Rural Restructuring: Global Processes and Their Responses*. Londres: Fulton.
- London Food Commission (1988) *Food Adulteration and How to Beat It*. Londres: Unwin.
- MAFF (1974) *Food From Our Resources*. Londres: JMSO.
- MAFF (1979) *Farming and the Nation*. Londres: HMSO.
- MAFF (1988) *Annual Review of Agriculture*. Londres: HMSO.
- Marsh, D. (1983) "Introduction: Interest Groups in Britain Their Access and Power." en *Pressure Politics*, edición dirigida por D. Marsh. Londres, Junction Books.
- National Consumer Council (1988) *Food Policy and the Consumer*. Londres: National Consumer Council.
- Painter, M. (1981) "Enforcement: a rethink?" *FDIC Bulletin* 18 de julio.
- The Guardian (1990) "Mice fed mad cow brains developed fatal disease." *The Guardian*, 2/2/90.
- The Food Safety Act (1990) Londres: HMSO.
- The Times, 13.2.89.
- The Independent 24.12.88.

- Tickell, A., y Peck, J.A. (1992) *Local modes of social regulation? regulation theory, Thatcherism and uneven development*. Working Paper 14, School of Geography, University of Manchester, RU.
- Ward, N. (1990) "A preliminary analysis of the UK food chain." *Food Policy*, 15: 439-441.
- Waters, P. (1991) "1992 and all what?" *The Guardian*, febrero.
- Wilson, G.K. (1977) *Special Interests and Policy Making*, Londres, John Wiley and Sons.
- Winnifirth, J. (1962) *The Ministry of Agriculture, Fisheries and Food*. Londres: George, Allen and Unwin.

**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*. Swif & 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.

**LA NUEVA GLOBALIZACION:
EL CASO DE LOS PRODUCTOS FRESCOS**

William H. Friedland

Departamento de Sociología
Universidad de California - Santa Cruz (EE.UU.)

Introducción

Algo relativamente nuevo ha ocurrido en los hábitos de consumo alimenticio: en la última década, más o menos, el consumo de alimentos frescos —y pseudofrescos—, esto es, de frutas y hortalizas, se ha generalizado en las sociedades industriales avanzadas. Como consecuencia de una constelación de rasgos derivados de procesos que examinaremos a continuación, lo que quizá pueda denominarse *dieta posmoderna* ha comenzado a caracterizar las pautas alimenticias de segmentos importantes de la población en las sociedades capitalistas avanzadas.

Esta nueva pauta, que representa un cambio con respecto a dietas anteriores, basadas en alimentos y productos cárnicos duraderos e instaladas desde antes de la Primera Guerra Mundial, ha dado lugar a una forma distinta de globalización: una serie de redes integradas de cadenas agroalimentarias que sirven frutas y hortalizas frescas procedentes de todo el mundo a estratos económicamente privilegiados de América del Norte, Europa Occidental y Japón, conjunto de zonas a las que denominaremos abreviadamente Occidente capitalista avanzado. Utilizando sistemas integrados de refrigeración, se ligan las grandes zonas de consumo con antiguas y nuevas zonas de producción.

Aún más notable es la integración de la producción del Tercer Mundo —“en desarrollo” o “subdesarrollado”— en el consumo de productos frescos, que constituyen un conjunto “privi-

legiado” de mercancías destinadas a mercados distantes con elevados niveles de vida.

En este artículo se exponen algunas de las dimensiones globales de este nuevo sistema alimentario¹. Se pretende: 1) aportar datos sobre el desarrollo del nuevo sistema global de producción y distribución; 2) ofrecer explicaciones de la emergencia del nuevo sistema; y 3) explorar la relación entre el nuevo sistema y las formas de estratificación social que caracterizan las sociedades capitalistas avanzadas —“posfordistas”.

No obstante, antes de ocuparnos de estas cuestiones, es conveniente ofrecer algunas consideraciones y definiciones preliminares.

Para comenzar, hay que aclarar lo que se entiende por productos frescos y pseudofrescos. Son alimentos que socialmente se definen como *frescos* por contraposición a los transformados. De hecho, todos los alimentos son *transformados*, en el sentido de que siempre existe mediación humana entre ellos y el consumidor. Los tomates o los plátanos “frescos” que consumimos son cosechados antes de madurar, refrigerados y transportados (normalmente a miles de kilómetros de distancia), calentados y/o gaseados para obtener la madurez y a continuación colocados en los estantes de las tiendas en las que podemos comprarlos. Si se definen socialmente como “frescos” y no como transformados, es por su relativo *carácter perecedero*, que contrasta con la larga vida relativa o *carácter duradero* de otros alimentos fáciles de almacenar (cereales, azúcar) o que con alguna forma de intervención (secado, envasado, refrigeración) pueden almacenarse durante largos períodos de tiempo.

¹ Los hechos relacionados con los alimentos de los que se ocupa este capítulo pueden servir, aunque a una escala menor, para comprender lo que ocurre con las *flores*, ya que su producción se ha extendido a lugares de América del Sur y África con destino a consumidores de Europa y América del Norte. No obstante, no estudiaremos aquí la situación de las flores, a pesar de sus muchas semejanzas.

Dicho sencillamente, *todos* los alimentos consumidos en las sociedades industriales avanzadas son resultado de miles de años de intervención humana, manifestada en la selección de las plantas y animales, en las actuaciones en el proceso de producción, en la manipulación del producto después de su producción. De hecho, hablar de “natural” para referirse a cualquier alimento que se consume actualmente en las sociedades industriales avanzadas es ignorar los extraordinarios niveles de intervención de los seres humanos, que han transformado ese alimento a partir de su forma natural originaria.

Por consiguiente, lo “fresco” es una delimitación *definida socialmente* de alimentos que evidentemente no han sido transformados en forma alguna para ampliar su durabilidad a un futuro distante. Las diversas formas de transformación —reconstitución secado, envasado, refrigeración— hacen que los alimentos pasen de un estado en que su longevidad es relativamente breve² a otro en el que la longevidad es significativamente mayor, es decir, en que son más duraderos (Friedmann 1987: 252).

Además de los alimentos considerados socialmente como “frescos”, hay otros que también suelen calificarse como tales, pero que ya han experimentado una gran transformación. Entre otros, pueden servir de ejemplo los zumos de naranja concentrados congelados (ZNCC) y el tofu.

Recientemente, la Food and Drug Administration (FDA) de Estados Unidos exigió a una empresa que fabricaba zumo de naranja *reconstituido* a base de ZNCC que suprimiera la palabra “fresco” de su etiqueta (*New York Times*, 27 de abril de 1991: 1A). Esta “victoria” legal tiene poco que ver con el hecho de que la mayor parte del zumo de naranja consumido en América del Norte y Europa Occidental no está exprimido recientemente, sino que está reconstituido a base de ZNCC. El verdadero zumo “fresco” de naranja es un artículo que raras veces se consume en el Occidente capitalista avanzado.

² «Véndelo o huélelo» es la expresión utilizada por los productores agrarios para poner de manifiesto la corta vida de muchos productos agrarios.

Algo diferente es la situación con respecto al tofu, fabricado a partir de la fermentación de las habas de soja. El tofu, como muchos productos frescos, tiene una vida corta³, pero es considerado un alimento “fresco” por sus muchos aficionados, quizá por su escasa longevidad, quizá porque “va” muy bien con hortalizas frescas en forma de sofrito, quizá por su alto contenido en proteínas y bajo de colesterol.

Mi objetivo al citar estos ejemplos de alimentos transformados que se consideran “frescos” es señalar el carácter un tanto arbitrario de lo “fresco”⁴. No obstante, la gran popularidad de lo “fresco” y el hecho de que los organismos reguladores tengan que vigilar el uso del término indican que se trata de una categoría social que hay que tener en cuenta al estudiar los alimentos. En otras palabras, hay alimentos que han sido relativamente *menos* transformados que los denominados alimentos transformados. Y lo que es más importante, actualmente hay categorías de alimentos, cada vez más frecuentes en el consumo anual, que tienen una longevidad relativamente corta una vez sacados de sus cadenas de frío, constituidas por redes de refrigeración que van desde el punto de producción hasta el de consumo.

Hemos calificado el sistema alimentario fresco de “global”, por lo que es preciso ofrecer alguna definición de este concepto. El término “global” indica que el producto fresco circula hoy ampliamente entre países, regiones y continentes pertenecientes a todas las zonas geográficas importantes de la tierra, excepto el Antártico. Hasta el final de la Segunda Guerra Mundial, el siste-

³ Un nuevo tratamiento aséptico amplía actualmente la vida en almacén del tofu. Fabricada en Estados Unidos por una empresa japonesa, esta forma de tofu todavía se considera sociológicamente como un alimento «fresco».

⁴ La complejidad de los aspectos jurídicos de lo «fresco» fue reconocida en la revista comercial sobre productos frescos, *The Packer*, que se preguntaba (15 de febrero de 1992) en sus titulares de la página 1 «¿Qué es lo fresco?» La cuestión tiene que ver, entre otras cosas, con la irradiación de los productos frescos, que amplía su vida en almacén. ¿Sigue siendo «fresco» un producto irradiado? Además, cuando un producto no transformado se prepara en un su-

ma de productos frescos podía calificarse de local o nacional, con la excepción de los plátanos⁵. Su origen debe buscarse en la capacidad para el transporte de estos productos, una vez refrigerados, de California al Este y al Medio Oeste de Estados Unidos. Sin embargo, hasta las décadas de 1970 y 1980 no se organizaron globalmente las grandes cadenas de frío que permitieron el suministro de multitud de productos frescos durante todo el año a centenares de millones de clientes.

Cuatro elementos críticos y relativamente nuevos destacan en relación con el sistema de alimentos frescos: 1) el desarrollo de la producción *fuerza de temporada*; 2) la creación de una clientela masiva que consume productos frescos; 3) la creación de nichos de mercado que corresponde tanto a la diferenciación de los productos existentes como a otros nuevos productos, entre ellos los “tropicales” (o “exóticos”) y las “hortalizas enanas”; y 4) la búsqueda de *valor añadido*, en particular a nivel de minorista.

La producción fuera de temporada —en ocasiones denominada “en contra de la temporada” (Drum 1990)— supone la participación de nuevas regiones de producción para el suministro a los mercados, durante todo o casi todo el año, de productos que se caracterizan por su estacionalidad. Esta forma de producción se inició en California con la lechuga, al comprobarse que cambiando los lugares de producción a otros puntos del mismo Esta-

permercado para su consumo inmediato, como lo que la industria denomina «precortado», ¿puede calificarse de «fresco» o hay que utilizar la expresión «recién preparado»? Según señala el artículo de *The Packer*, no está claro que nadie tenga una «solución» para estos problemas.

⁵ Los plátanos fueron la primera fruta fresca que circuló significativamente entre regiones y continentes. Aun cuando hubo movimientos globales de alimentos desde la iniciación del capitalismo urbano —el azúcar del Caribe con respecto a Europa y los cereales de Europa Oriental, California, Argentina y Australia— los plátanos fueron el primer producto fresco producido en una región (América Central o el Caribe) para su consumo en fresco en una región distinta (Estados Unidos o Europa Occidental).

do (y posteriormente a Arizona) podrían obtenerse lechugas para su suministro durante las 52 semanas del año (Friedland y cols., 1981). Más tarde, también pasaron a la producción anual otros productos, como el tomate, aun cuando la temporada originaria del tomate sea "por naturaleza" breve y se limite a algunos meses. Para ello se desarrollaron lugares de producción en Florida y en el México centro-oriental.

A finales de la década de 1970, se desarrolló una forma importante de producción masiva fuera de temporada para el mercado cuando Chile comenzó a enviar uvas de mesa a Estados Unidos y a Europa Occidental durante el invierno. Como las uvas maduras en Chile durante los meses de invierno del hemisferio norte, en el que antes desaparecían de los mercados a partir de noviembre o diciembre, entonces pudieron obtenerse durante todo el año. La apertura de otras zonas de producción en el Caribe y América Central permitió que los melones y algunas otras frutas y hortalizas normalmente no disponibles fuera de temporada se vendieran durante todo el año.

También el desarrollo técnico extensivo de la producción de hortalizas de invernadero en Holanda ha contribuido a la disponibilidad del producto durante períodos "no normales". Así, los holandeses producen tomates, pimientos, berenjenas y otras hortalizas durante 8-10 meses al año (CBT, sin fecha), contribuyendo así a su consumo fuera de temporada.

El segundo elemento nuevo e inusual del sistema alimentario de productos frescos es su carácter "fordista" o "posfordista"⁶. El término "posfordista" designa el período en que la producción en masa es sustituida por la diferenciación de mercados y la crea-

⁶ Con el término «fordismo», los científicos sociales designan el sistema de consumo en masa que acompaña a la producción en masa. Su origen se debe a la decisión de Henry Ford de establecer un salario diario de 5 dólares, mucho mayor que el entonces vigente en la industria, para facilitar el mayor consumo de los trabajadores, incluida la posibilidad de comprar un automóvil. El fordismo, tal como se utiliza aquí, designa la creación de mercados masivos.

ción de nichos de mercado. De hecho, el término apropiado —y paralelo— que debiera utilizarse es el de “sloanista”⁷, en recuerdo de Alfred P. Sloan, que fue director de General Motors durante muchos años. Fue Sloan quien revitalizó la industria del automóvil durante el período en que Henry Ford sólo fabricaba un modelo de automóvil (el modelo T) en un solo color (negro). Sloan introdujo en la producción de General Motors numerosos cambios, tales como el lanzamiento anual de un nuevo modelo a la diversificación del producto (“un coche para cada bolsillo”), aunque minimizando la “variedad interna... con muchas piezas ocultas normalizadas”. Así, aun ofreciendo una gama de productos con toda clase de opciones para “atrapar” a los clientes, consiguió diferenciar un mercado antes indiferenciado y GM superó a Ford en la fabricación de automóviles (Kuhn, 1986: 19).

El desarrollo de alimentos frescos sloanistas —producción en masa, transporte en masa y consumo en masa en mercados masivos y de nicho— es consecuencia de la nueva estructura de empleo y rentas de los países capitalistas avanzados; es decir, es un fenómeno “posfordista” en el que ha disminuido el segmento de la mano de obra dedicada a la producción y ha aumentado la mano de obra dedicada al consumo, es decir, a la prestación de servicios⁸. Este fenómeno ha venido acompañado por una bimodalización de la población en términos de renta, educación y otros indicadores socioeconómicos.

⁷ Agradezco a Larry Busch la sugerencia de este término.

⁸ Puede encontrarse en la producción un fenómeno simultáneo, aunque incipiente, a la distinción fordista/sloanista en el consumo. Gran parte de la producción «normalizada» de frutas y hortalizas se realiza en forma *extensiva* en lugares como California. Este fenómeno contrasta con la *producción intensiva* que se practica en los invernaderos de Holanda y de otras partes. La primera forma de producción alcanza a gran cantidad de consumidores; la segunda está destinada a nichos del mercado de rentas superiores. Además de estas dos formas, existe la que podría denominarse producción artesana, con frecuencia (pero no siempre) de carácter biológico, destinada a consumidores de alto poder adquisitivo.

Donde antes sólo había un mercado limitado de frutas y hortalizas frescas, ahora los mercados han crecido significativamente y se han generalizado las pautas de consumo masivo.

La producción de alimentos frescos esotéricos o exóticos para mercados de lujo ha existido desde antiguo. La uva chilena, por ejemplo, se ofrecía en tiendas especializadas del este de Estados Unidos (utilizando el transporte aéreo) mucho antes de que hubiera una cadena de frío en tierra para manipular esa fruta al modo fordista. Análogamente, la uva producida en invernadero por especialistas que atendían un mercado rico pero limitado de consumo se ofrecía mucho antes de que los holandeses aprendieran a practicar la producción masiva. Lo que hoy caracteriza el *sistema* de productos frescos es el aumento del número de mercancías que en otro tiempo se consideraban exóticas. Algunas, como el kiwi, eran todavía “exóticas” hace menos de cinco años (*The Packer*, anuncio publicitario del kiwi de Nueva Zelanda, 28 de mayo de 1988: 6C). Con las plantaciones masivas en Italia, España, Francia, Estados Unidos y otras partes, el kiwi ha pasado a ser “cotidiano” en la última década. Han aparecido asimismo otras frutas principalmente tropicales, como la atemoya, la fruta del pan, la carambola (fruta estrella), el chayote, la chirimoya, el lichi, la papaya o la sаподilla, además de otras muchas cuyos nombres no reconoce la mayoría de los consumidores.

Un factor importante que ha contribuido a la difusión de los productos exóticos ha sido el movimiento demográfico. La migración de jamaicanos a Londres y Nueva York, de norteafricanos a Francia e Italia, de mexicanos y centroamericanos a Estados Unidos, etc., ha propiciado la importación gradual de frutas y hortalizas de los países nativos destinadas a mercados étnicos restringidos. Al extenderse el consumo de alimentos étnicos más allá de la base originaria de clientes y llegar a una población más amplia, está uniformándose el consumo cotidiano de alimentos originariamente “étnicos”. La jicama, una hortaliza básica mexicana, es utilizada actualmente de forma habitual por muchos californianos no mexicanos; el llantén, producto antiguamente

exótico del Caribe, se consume cada vez más en algunas zonas urbanas; otras frutas y hortalizas siguen trayectorias similares.

Al expansionarse el mercado de productos frescos, se ha acentuado la diferenciación y complejidad de las líneas de productos. Así, no sólo algunos productos exóticos, como el kiwi, se convierten en "cotidianos", sino que cada año se introducen otros nuevos. Análogamente, donde en otro tiempo sólo había "tomates", hay actualmente tomates "beefsteak" (denominados "tomates beef" en Europa), tomates cherry, pequeños tomates redondos, tomates pera, etc. Los holandeses anuncian el envío de pimientos de ocho colores diferentes (pimientos campana) a Estados Unidos (*The Packer*, 23 de marzo de 1991: 16A). Mientras que en otro tiempo la lechuga repollo era la emperatriz de las lechugas en Estados Unidos y casi desconocida en Europa, hoy se dispone en Estados Unidos de nuevas variedades, como la de hojas rojas, la roble, la de hojas verdes, la racicchio, la aregula y otras lechugas de hojas, mientras que la lechuga repollo, prácticamente desconocida en Europa antes, empieza a ocupar una posición ventajosa en algunos mercados europeos (aun cuando todavía está lejos de ser el rey, y mucho menos el emperador).

El último episodio que debe mencionarse es la tendencia de la industria de productos frescos a elevar los márgenes de beneficio a nivel de minorista mediante el valor añadido. Se trata de un proceso mediante el cual se toma una mercancía y se le añade valor, particularmente en forma de mano de obra, que incrementa su atractivo para los consumidores (sea visual, sea por la facilidad de preparación o por otros medios) y permite aumentar el margen de beneficio.

Ejemplos de valor añadido son la envoltura de la lechuga en plástico, la preparación de ensaladas mixtas y su presentación en una bolsa de plástico dispuestas para la ensaladera, el lavado y preparación de setas y su presentación en una bandeja apta para la cocción en microondas o la envoltura de alimentos en plástico para hacerlos más atractivos. En algunos casos, los productores tratan de añadir valor en origen y no a nivel de minorista (un

ejemplo es la envoltura de la lechuga en plástico en el campo, en lugar del supermercado).

Importancia creciente de los productos frescos

Es difícil elaborar datos estadísticos de alcance global sobre la importancia creciente de las frutas y hortalizas frescas. Los macrodatos sobre comercio mundial de productos frescos (tabla 1) y sobre el valor de exportación de las frutas y hortalizas frescas (tabla 2) constituyen toscos indicadores de la importancia creciente de dicho comercio.

Tabla 1: Comercio mundial por productos 1984-1988 (en miles de dólares)

Producto	Importaciones				Exportaciones			
	1984	1985	1986	1987	1988	1984	1985	1986
Hortalizas frescas/ simplemente conservadas	8.649,258	8.481,294	10.570,800	12.737,427	13.259,007	7.225,198	6.885,730	9.124,911
Frutas y frutos secos, frescos y secos	11.459,019	12.338,090	14.632,407	17.474,403	16.245,520	9.485,469	10.014,852	12.596,807

Fuente: Naciones Unidas 1988, Vol. 2, pp. 23-25.

Tabla 2: Frutas y hortalizas frescas. Valores medios de exportación por trienios a nivel mundial 1963-1985 (en miles de dólares)

Producto	1961-63	1970-72	1975-77	1983-85
Frutas	1.565,290	2.833,285	54.778,681	8.424,558
Hortalizas	773,631	1.452,058	3.108,964	4.476,262

Fuente: Islam 1990, Tablas 40:93 y 42:99

Otros estudios ofrecen datos adicionales. Cook (1990: 67), por ejemplo, afirma que “el consumo de productos frescos en Estados Unidos aumentó un 16 por 100 entre 1978 y 1988”. Una publicación sobre comercio informa que entre 1970 y 1989 el consumo de hortalizas per cápita aumentó un 42,3 por 100 y el de frutas en un 21,7 por 100 (*The Packer Focus*, “Fresh Trends '91”: 24). En la tabla 3 se presenta el consumo per cápita de frutas y hortalizas frescas en Estados Unidos en varios años entre 1970 y 1989.

Tabla 3: Consumo de productos por habitante, Estados Unidos, 1970-1989
(libras por habitante)

	Hortalizas	Porcentaje de aumento	Frutas	Porcentaje de aumento
1970	71,7		79,4	
1975	75,0	4,6	85,0	12,6
1980	82,4	9,7	90,0	5,9
1985	90,5	9,8	89,0	-1,1
1989 (*)	102,0	12,7	96,6	8,5

(*) Cifras preliminares.

Fuente: The Packer Focus, “Fresh Trends'91”

Puede encontrarse otra medida en las exportaciones norteamericanas de frutas frescas. Entre 1970 y 1988, se multiplicaron por más de seis (U.S., Bureau of the Census 1990: 657), tal como puede verse en la tabla 4.

Tabla 4: Exportaciones de frutas frescas de Estados Unidos (en millones de dólares)

Ejercicio	Valor
1970	164
1980	739
1983	829
1984	758
1985	743
1986	851
1987	939
1988	1.093

Fuente: Oficina del Censo 1990, tabla 1144, p. 657

Pautas análogas se dan en el Reino Unido, donde ha habido un aumento constante del volumen y valor de las frutas y hortalizas frescas comercializadas. Entre 1978 y 1988, según muestra la tabla 5, el consumo aumentó un 15,3 por 100 en volumen y un 109 por 100 en valor (Geest, sin año: 2)

Tabla 5: Frutas y hortalizas frescas, volumen y valor, Reino Unido, 1978-1988

	Volumen (en miles de toneladas)	Porcentaje de aumento	Valor (en millones de libras esterlinas)	Porcentaje de aumento
1978	11,181		2,378	
1980	11,323	1,27	2,953	24,2
1982	11,549	2,0	3,586	21,4
1984	11,665	1,0	4,397	22,6
1986	12,454	6,8	4,634	5,4
1988	12,892	3,5	4,962	7,1

Fuente: Geest, sin fecha

Holanda es a la vez un gran productor de hortalizas frescas para exportación y un depósito comercial vital de frutas y hortalizas frescas. Su principal puerto, Rotterdam, comparte con Hamburgo el segundo puesto como centro de recepción y distribución de fruta fresca (después de Amberes), manejando el 17 por 100 de las importaciones de Europa Occidental (PGF 1990: B). Importadas para consumo interior, para reexportación o simplemente en tránsito, las frutas y hortalizas frescas han aumentado continuamente de volumen entre 1970 y 1988. La fruta se ha duplicado, desde 615.000 toneladas en 1970 a 1.674.000 toneladas en 1988; el volumen de hortalizas ha pasado de 171.000 a 546.000 toneladas en el mismo período (PGF 1990: C, D).

Las importaciones de productos exóticos (piñas, aguacates, cocos, guayabas) a Alemania Occidental muestran aumentos continuos entre 1980 y 1989 (*eurofruit*, mayo de 1990: 5). Una encuesta sobre las importaciones en Suecia de 32 clases de frutas y hortalizas entre 1982 y 1989 reveló que 18 de ellas habían experimentado un aumento de volumen, 4 una disminución, y 10 se habían mantenido sustancialmente estables. Entre las que habían aumentando, estaban los limones, las manzanas, los melones, los kiwis, los puerros, las setas y las lechugas repollo. Entre las que habían disminuido se encuentran las naranjas, las zanahorias y las coles de Bruselas, mientras que habían permanecido constantes las uvas, las cerezas, los melocotones, las ciruelas, las fresas, las coliflores y los pimientos (*eurofruit*, noviembre de 1990: 50).

Quizá lo más llamativo en el aspecto cualitativo, aun siendo escasos los datos cuantitativos, haya sido la fiebre de ventas al por menor de productos frescos. En lugares tan diversos como San Francisco y Chicago, Londres y París, La Haya y Colonia, las cadenas de supermercados han puesto un gran interés en la venta de productos frescos, que han destacado en el comercio por sus "elevados márgenes" (es decir, por su rentabilidad). De ahí que haya aumentado el espacio de los supermercados dedicado a los productos frescos y que haya crecido su volumen y variedad.

Finalmente, aun cuando todavía sean un mercado limitado a causa de su carencia de moneda fuerte o convertible, la apertura de los países de Europa del Este ha desencadenado una apreciable propensión al consumo de dichos productos, especialmente de plátanos. Según vayan mejorando las economías de esos países, es de esperar que traten de aumentar los volúmenes y diversidad de productos frescos.

El nuevo carácter de los sistemas agroalimentarios

El fenómeno de los *sistemas alimentarios* es resultado del desarrollo del capitalismo, con la consiguiente urbanización y proletarización.

El comercio de productos agrarios y de alimentos antes de la implantación del capitalismo era sustancialmente limitado. El comercio transahariano de sal, el comercio de vinos, el comercio de aceite de oliva y el comercio de especias orientales a Europa, aun siendo fenómenos económicos significativos, representaban una *ampliación* de la agricultura y de la producción de alimentos, fundamentalmente localizadas. Hablar de un sistema alimentario global antes de la formación de economías capitalistas básicas es exagerar la importancia del comercio translocal. La vida de la mayoría de los individuos, excepto quizás la de los que ocupan la cima de la estructura socioeconómica, dependía sustancialmente de la producción, manipulación, transporte y consumo locales. De hecho, la mayor parte de la producción era de subsistencia.

El desarrollo del capitalismo, con la consiguiente *urbanización y proletarización*, estableció las bases del sistema alimentario global emergente. El descubrimiento del Caribe como productor de azúcar (Mintz, 1985) supuso el comienzo de un proceso mediante el cual podía producirse a bajo coste un alimento estable y duradero en un lugar y transportarse en elevadas cantidades a grandes distancias. Ahora bien, el azúcar por sí solo no es

una dieta adecuada, lo que dio lugar, a su vez, al comercio de cereales. En particular, el trigo podía cultivarse en lugares alejados de centros industriales como Manchester y Lyon. Se favoreció así la producción de trigo en Europa Oriental y posteriormente en el Nuevo Mundo —en California, Argentina, Australia— y otros lugares también distantes de los centros expansivos de producción capitalista, con sus grandes proletariados urbanos (Friedmann, 1978a, 1978b; Morgan, 1980: caps. 2 y 3).

Con el tiempo, al progresar la urbanización y la proletarización y descubrir su miseria las clases trabajadoras, pasaron a primer plano la autoorganización y la mejora de la vivienda y de la dieta. En la década de 1880, apareció en Estados Unidos un nuevo segmento de acción científica centrada en la nutrición, y se puso en marcha la educación gradual de la mayor parte de la población en todo lo relacionado con las dietas (Levenstein, 1988). Adquirieron importancia las dietas basadas en proteínas animales —leche, queso y carne—, si bien plantearon nuevos problemas derivados de la manipulación de los alimentos en la fase posagraria. Con ello se produjo un cambio de los alimentos duraderos, es decir, de los alimentos con una larga vida en almacén, a los alimentos que requerían una manipulación especial para poder llegar a poblaciones distantes del lugar de producción agraria. El desarrollo de la tecnología de refrigeración para la manipulación de esos alimentos progresó durante décadas.

Al mismo tiempo, la innovación tecnológica permitió la conversión de alimentos de corta vida, tales como las frutas y hortalizas, en alimentos duraderos mediante el envasado. A partir de entonces se iniciaron la elaboración de dietas y la expansión masiva de productos ajustadas a esas dietas. Se introdujeron nuevos alimentos, entre ellos productos tropicales como la piña, en los mercados masivos y se amplió el alcance global del sistema alimentario. En una etapa posterior, al introducirse el frigorífico en los hogares y mejorar la tecnología de la refrigeración de alimentos y de su transporte a grandes distancias, se consiguió au-

mentar la duración de los que eran perecederos, como las frutas y hortalizas, y se mejoró la calidad de su consumo.

La combinación de urbanización, proletarización y desarrollo tecnológico estableció a su vez las bases del consumo masivo de productos frescos. La experimentación y desarrollo a largo plazo dieron lugar al descubrimiento de procedimientos que facilitaban ese consumo. En Estados Unidos, la refrigeración móvil (vagones frigoríficos en líneas regulares) permitió el establecimiento del Pacific Fruit Express, servicio regular de California al Oeste Medio y al Este, que abrió grandes mercados a los productos frescos (Hofsommer, 1986: 133-134). El desarrollo de las técnicas de almacenamiento de frutas como las naranjas y las manzanas amplió su disponibilidad. Con el descubrimiento de que podían recogerse los plátanos en verde, transportarlos a grandes distancias, y al final "madurarlos" en lugares cercanos a sus mercados de consumo se introdujeron las primeras frutas tropicales frescas en las poblaciones urbanas.

El sistema de productos frescos comenzó a expandirse más allá de los lugares de producción y de los mercados de consumo locales, aun cuando siguió siendo en gran parte regional (excepto para algunos productos, como los plátanos y las frutas exóticas destinadas a mercados de lujo) hasta después de la Segunda Guerra Mundial.

En ese período se produjo en las economías expansivas de posguerra del Occidente capitalista avanzado la aparición de nuevas estructuras de clase: un proletariado obrero relativamente privilegiado fue sustituido por un proletariado técnico y directivo aún más privilegiado, por una amplísima clase de empleados semiprivilegiados, por un estrato de servicios en gran parte subprivilegiado y por una variedad de estratos carentes de privilegios (trabajadores manuales antes privilegiados y ahora en declive, trabajadores de servicios con niveles de salario mínimos que no permitían una vida normal cotidiana, personas sin hogar, etc.).

Desde el punto de vista del sistema alimentario, actualmente existe un sistema dual de producción/consumo⁹. Aunque, como cualquier sistema abstracto, presenta solapamientos, está formado esencialmente por un estrato de profesionales relativamente privilegiados, de elevada renta, con un alto nivel de movilidad y de educación que cada vez se preocupan más por la calidad, la seguridad y la variedad de los alimentos, y un segundo extracto formado por “todos los demás”, los *relativamente* no privilegiados, menos interesados por la variedad de los alimentos, con menor nivel educativo y sólo ocasionalmente preocupados por la seguridad alimentaria. Ambos estratos son “categorías alimentarias producciónistas fordistas”, expresión con la que quiero significar que sus alimentos son producidos en masa, si bien el primero trata de encontrar una mayor variedad y la encuentra en los nuevos nichos de mercado en los que la producción tiene algo de artesana. Para producir lechugas enanas, por ejemplo, hay que producir muchos pequeños lotes pequeños de diferentes variedades que han de plantarse y cosecharse en diversos momentos. Los productores que sirven a este mercado tratan de “fordizar” los elementos artesanos hasta convertirlos en procesos normalizados de producción, con el fin de reducir los costes (de mano de obra).

Ya se trate de lechugas enanas, de hortalizas enanas, de productos exóticos o de productos con valor añadido o tratados de cualquier otra forma especial, la gama alta del mercado de frutas y hortalizas frescas corresponde actualmente a un mercado ma-

⁹ Este sistema dual ignora la existencia continuada de un pequeño comercio de lujo en productos alimentarios. Incorporados a las caras boutiques alimentarias como Bloomingdales en Nueva York, Harrod's en Londres y Fauchon en París, los alimentos disponibles para el comercio de lujo se hallan al alcance *ocasional* de algunos segmentos de la clase profesional-técnica, pero no están destinados primordialmente a la misma. No me ocuparé de este segmento del sistema alimentario, que se caracteriza por una producción artesana muy especializada.

sivo que se presenta a sí mismo en forma artesanal. Debe distinguirse de los sistemas fordistas convencionales de producción alimentaria incorporados a las frutas y hortalizas "cotidianas", a los aperitivos producidos en masa y a los alimentos rápidos y baratos de tipo McDonald's, Pizza Hut o Taco Bell. Lo que caracteriza el nuevo sistema fordista (o, más exactamente, *sloanista*) de producción de frutas y hortalizas frescas es: 1) la normalización, 2) el consumo masivo facilitado por unas rentas altas, 3) la complejidad de las opciones alimentarias, es decir, una amplia variedad y posibilidades de elección, y 4) la diferenciación del mercado en un gran número de subsegmentos, que contrasta con la tendencia a la homogeneización que caracteriza al mercado masivo de los consumidores menos privilegiados.

Factores del cambio del consumo de frutas y hortalizas frescas

Son muchos los factores sociales, económicos y tecnológicos que han contribuido al cambio de las pautas dietéticas en favor del consumo de frutas y hortalizas frescas. Entre los factores sociales pueden citarse la nueva estructura del empleo y de los mercados de trabajo, que ha causado una pauta diferenciada y bimodal de distribución de la renta; el envejecimiento de la población, y la mayor, aunque intermitente, preocupación por la salud y la longevidad. Entre los fenómenos económicos, cabe citar la mayor movilidad del capital, que ha facilitado el desarrollo de nuevos lugares de producción. Los cambios tecnológicos que han facilitado la aparición del nuevo complejo alimentario son, sobre todo, la formación de cadenas globales de frío y la transferencia de tecnología.

Tendencias sociales

La nueva estructura de las economías capitalistas ha llevado a algunos analistas sociales a calificar a éstas de “posmodernas”. Prevista ya en los años cincuenta por analistas tan perspicaces como Daniel Bell (1953), la decadencia de la clase obrera industrial presagió la aparición de una nueva clase de trabajadores que no encajaban en el concepto marxiano clásico de proletariado. Muy preparada, con un buen nivel educativo y bien remunerada, la denominada por los marxistas “nueva clase trabajadora” (Gorz, 1967; Mallet, 1975a, 1975b) no consiguió a largo plazo vivir a la altura de su condición proletaria como no propietarios de los medios de producción. Otros comentaristas sociales (Ehrenreich, 1979) etiquetaron a la nueva clase como “profesional-directiva”. Y aun otros comentaristas, centrando la atención en características culturales y de estilo de vida, introdujeron el término “yuppie” (Jóvenes profesionales en ascenso), aun cuando se utilizaron asimismo docenas de otros términos, unos favorables y otros peyorativos (p. ej., DINK [doble renta, sin hijos]).

Cualquiera que sea la terminología, con estas conceptualizaciones se trata de describir un fenómeno nuevo y significativo. Mientras que el número de profesionales técnicamente cualificados había sido relativamente pequeño en términos porcentuales —así como en número absolutos— en el total de la mano de obra de los países capitalistas occidentales, la transformación posterior a la década de 1950 de la estructura del empleo exigió un gran número de personas técnicamente cualificadas. Los niveles de educación necesariamente superiores se consiguieron mediante la expansión universal, aunque desigual, de los sistemas de enseñanza superior en las sociedades capitalistas avanzadas occidentales.

Con estos fenómenos llegaron cambios materiales —mayores salarios/sueldos, mayores beneficios materiales y expansión de la renta disponible—, así como cambios del estilo de vida, que ampliaron el horizonte de experiencias de este estrato.

Al viajar, la gente ensanchó sus horizontes. Se puso en contacto con nuevos alimentos que la indujeron a experimentar con pautas dietéticas. La presencia de un número creciente de inmigrantes con hábitos dietéticos *diferentes* contribuyó asimismo a que aparecieran alimentos previamente desconocidos para las personas pertenecientes a ese estrato. Alimentos como el llantén y la jicama, utilizados por jamaicanos y mexicanos de baja renta, aparecieron en el mercado de consumo. Las explicaciones de los medios de comunicación —por no hablar de la publicidad explicando el uso de alimentos esotéricos—, más la nueva disposición a experimentar, abrieron nuevos mercados que los distribuidores se apresuraron a capitalizar.

La expansión del sistema de frutas y hortalizas frescas tiene que ver también con el envejecimiento de la población. En el Occidente capitalista avanzado, disminuyeron las tasas de natalidad y aumentó el segmento de población con más de 45 años de edad. La edad ya no es por sí sola un factor significativo de la sabiduría, pero las poblaciones de edad avanzada acumulan información durante períodos más prolongados; disponen de tiempo para el ocio, especialmente después de la jubilación, que les permite informarse acerca de asuntos que les incumben (p. ej., la salud y la longevidad); con frecuencia disponen de recursos para viajar y ampliar sus horizontes culturales, y dedican una mayor proporción de su renta a la alimentación (no a la vivienda). En Estados Unidos, por ejemplo, los norteamericanos de entre 55 y 64 años de edad consumen un 39 por 100 más de hortalizas frescas que la media nacional (Cook, 1990: 67-8). Además, en el año 2000 “las personas pertenecientes a la generación del baby boom compondrán el grupo de edad de 45 a 64 años, que es el segmento mayor (23 por 100) de la población...” (Cook, 1990: 68). Esta situación se repite en todos los países del Occidente capitalista avanzado.

Ambas categorías de población —los profesionales y técnicos relativamente privilegiados y las personas de edad avanzada— sienten una preocupación especial por la salud y por la lon-

gevidad. En un mundo cada día más peligroso a causa de la contaminación química y de los carcinógenos, se dispone de más información acerca de esos riesgos y es mayor el acceso a la información sobre el cuidado de la salud. Así se aprende que el consumo de algunos alimentos —carnes rojas, productos lácteos, alimentos rápidos excesivamente tratados— es nocivo para la salud, mientras que otros —en particular, las frutas y hortalizas frescas— son más sanos.

Los productos frescos se han beneficiado de la preocupación creciente por la salud. El consumo de hortalizas frescas per cápita (en Estados Unidos) en 1988 fue de 100,3 libras, frente a las 76,5 de 1978; además, 1988 fue el primer año en que el consumo de hortalizas frescas se igualó con el de hortalizas transformadas. Ese aumento se produjo en parte a costa de las hortalizas envasadas, cuyo consumo descendió de 87 a 82,8 libras. El consumo per cápita de fruta fresca en 1988 fue de 96,9 libras, en comparación con 83,7 libras en 1978, para un consumo total de frutas de 211,3 libras (Cooke, 1990: 69).

Tendencias económicas

Uno de los principales factores que han contribuido a la evolución del sistema global de frutas y hortalizas frescas ha sido la creciente movilidad del capital. Esta se ha producido generalmente en industrias como la del automóvil, acero, electrónica y ordenadores; en las frutas y hortalizas frescas es un fenómeno más reciente.

Los productores de frutas y hortalizas para el mercado de productos frescos se orientaban hasta hace relativamente poco a los mercados locales o regionales. La “salida al extranjero” en busca de nuevos lugares de producción se inició con varios experimentos durante los años sesenta, cuando algunos productores californianos iniciaron contactos empresariales con sus colegas de la costa occidental de México. Aun cuando inicialmente la intención era ampliar el mercado norteamericano, el éxito de los

experimentos en México movió a un empresario belga a desarrollar una sociedad conjunta con la empresa norteamericana de hortalizas Bud Antle, para producir hortalizas en Senegal para el mercado de invierno de Europa (Mackintosh, 1989). Israel, que marginalmente forma parte de Europa, intensificó también la producción agraria con destino al mercado europeo. Los israelíes siguieron los pasos de los sudafricanos, que anteriormente habían aprovechado el hecho de estar situados en el hemisferio sur para experimentar con la producción fuera de temporada con destino a Europa, y en particular al Reino Unido. El boicot a Sudáfrica abrió oportunidades a Israel y a otras zonas fuera de temporada.

A pesar del fracaso del experimento de Bud Antle en Senegal, otros empresarios de numerosos países trataron de explorar métodos similares. Los chilenos llevaban mucho tiempo enviando pequeñas cantidades de uva de mesa al hemisferio norte para el comercio de lujo. Durante los últimos años de la década de 1970, desarrollaron servicios frigoríficos marítimos para el transporte del producto. El éxito de estas ventas alentó al capital del Norte a invertir en el desarrollo de la producción chilena de uvas y frutas blandas (Goldfrank, 1990). Hoy, de los cuatro mayores distribuidores de frutas, sólo una empresa sigue siendo chilena, ya que las otras tres son de propiedad norteamericana, italiana y árabe (*eurofruit*, enero de 1991: 34).

La inyección de capital no nativo, con frecuencia en sociedades conjuntas con empresarios nativos, ha favorecido una expansión de los lugares de producción inconcebible hace una década. El mangetout (guisantes de nieve) keniata, las judías verdes de Zimbabwe y Jordania, la carambola (fruta estrella) de Malasia, los ajos egipcios, los plátanos manzana colombianos, el maíz enano de Zambia, las papayas brasileñas: todos estos productos hubieran sido inaccesibles excepto, quizás, en tiendas de lujo muy selectas. En cambio, todos ellos podían encontrarse en los supermercados de Londres en agosto de 1990. Y esto por no

hablar de frutas y hortalizas más “normales” del Reino Unido, Estados Unidos, Francia, Italia, Holanda, etc.

Tendencias tecnológicas

Para la apertura de nuevos lugares de producción, han de cumplirse dos requisitos tecnológicos: el establecimiento de cadenas globales de frío y la transferencia de tecnologías de producción.

La condición necesaria para el desarrollo del nuevo sistema de frutas y hortalizas frescas son las cadenas de frío, que integran la producción en el consumo. Una cadena de frío es un sistema integrado de refrigeración que refrigerara un producto pocas horas después de su cosecha y mantiene esa temperatura, a menudo diferente según los productos, hasta el suministro a los consumidores, los cuales a su vez pueden almacenar el producto en condiciones de refrigeración (Carter y Turner, 1988). Sin esas cadenas integradas, sería imposible el sistema actual de frutas y hortalizas frescas.

La operación es bastante compleja y exige no sólo la creación de la cadena, sino también la integración de las técnicas de producción en una previsión de las necesidades del mercado con algunos años de anticipación.

El prototipo de estos sistemas puede encontrarse en la industria californiana de la lechuga (Friedland y cols., 1981). Varias docenas de empresas realizan la planificación e integración de la producción anual. Una vez previstas las necesidades del mercado con un año de antelación, estas empresas utilizan diferentes variedades de semillas según los lugares, para adaptarse a las condiciones geofísicas. La producción se planifica de modo que encajen el calendario de la cosecha, la refrigeración del producto y el transporte a miles de kilómetros hasta los supermercados, mercados terminales, intermediarios, mayoristas y minoristas, que a su vez llevan el producto hasta los consumidores.

Como las lechugas, las uvas de mesa, las zanahorias, los tomates, etc., tienen distintas temperaturas óptimas de almacenamiento, el análisis del transporte de cada uno de estos productos en las condiciones más adecuadas se ha convertido en un tema importante de investigación. Algunos productos pueden refrigerarse óptimamente con aire, otros con agua y otros al vacío. Para garantizar el mantenimiento efectivo del control de la temperatura, se ha creado una pequeña industria de registradores de temperatura (que se insertan en los envíos y recogen las variaciones de temperatura durante el transporte).

Las cadenas de frío —que requieren enormes inversiones en buques, trenes y camiones con capacidad de refrigeración; instalaciones y equipos de carga y descarga; capacidad de almacenamiento adecuada, etc.— son una condición necesaria, pero no suficiente, para el establecimiento de un sistema global. En cada lugar de producción han de valorarse, reunirse, transformarse y adaptarse las circunstancias geofísicas y biológicas locales; no es posible tomar semillas de lechuga repollo apropiadas para el Valle de Salinas y plantarlas simplemente en España o Marruecos; las semillas de melón apropiadas para el Valle de San Joaquín en California pueden desarrollar nuevas enfermedades si se plantan en Costa Rica.

Para establecer con éxito instalaciones de producción en distintas circunstancias geofísicas y biológicas, hace falta una actividad de investigación y desarrollo que se ocupen de las enfermedades, los insectos, las condiciones del suelo y muchas otras circunstancias particulares que caracterizan la producción agraria.

En países capitalistas avanzados, como Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Italia, Holanda, Alemania, etc., se ha desarrollado una infraestructura de investigación y desarrollo mediante la inversión pública durante décadas. El sistema norteamericano de subvenciones agrarias a centros universitarios de agricultura, estaciones experimentales y servicios de extensión puede servir de prototipo de la formación de esa infraes-

tructura. Sea en el Reino Unido, donde ese aspecto se lleva a efecto a través del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, sea en Francia, a través del Institut National de la Recherche Agronomique, la mayoría de las naciones capitalistas avanzadas han creado complejas redes científicas para abordar los problemas de investigación y desarrollo de la agricultura.

No sucede lo mismo en los países en desarrollo o subdesarrollados, donde la infraestructura es escasa o inexistente. En tales casos, los inversores privados —sean nativos o extranjeros— son los que realizan las principales actividades de investigación y desarrollo. Aun cuando quizá llegue la ayuda estatal, sea a través de los institutos internacionales de investigación agraria, sea a través de organismos gubernamentales como USAID u otros análogos, es esencial la transferencia de conocimientos tecnológicos a los nuevos lugares para adaptar las variedades de semillas a las nuevas condiciones y a los diferentes retos biológicos que habrán de afrontar.

Todo esto exige capital, ya que la utilización de esa capacidad técnica en circunstancias “exóticas” (es decir, extranjeras) es cara. Por tanto, las inversiones necesarias están reservadas para empresas con grandes recursos de capital; no es un negocio para el pequeño inversor o empresario.

La espinosa cuestión de la seguridad alimentaria

Las preocupaciones por la salud, tal como se ha señalado, son un motor importante del crecimiento del consumo de frutas y hortalizas frescas. El creciente acervo de información sobre los efectos nocivos para la salud y para la longevidad del consumo excesivo de carnes, grasas y aceites ricos en colesterol y los perniciosos efectos de los azúcares y de muchos alimentos rápidos han alertado a los consumidores para frenar el consumo de esos alimentos e inclinarse por las frutas y hortalizas. La preocupa-

ción por la presencia de hormonas de origen animal en las carnes, así como por los efectos residuales o a largo plazo, aún desconocidos, que tiene sobre la leche la inyección de BHT a las vacas, también han contribuido a suscitar preocupación por la seguridad alimentaria. De hecho, todo el tejido de la seguridad alimentaria plantea dilemas importantes a los consumidores, asediados por noticias acerca de Alar en las manzanas, de cianuro en las uvas, de listeria y salmonella, por no hablar de otro tipo de problemas alimentarios.

Las industrias de fruta y hortalizas frescas se enfrentan con problemas análogos, a causa de los sistemas de agricultura química que predominan en la producción mundial. Bien sea en las empresas de producción masiva de California, bien sea en los pequeños invernaderos industriales de cultivo intensivo de Holanda¹⁰, la agricultura actual se basa en el empleo de productos químicos. En Holanda se recurre al uso de un medio de crecimiento como el rockwool, producto semejante a la fibra de vidrio, en el que se suministran a las plantas los nutrientes químicos apropiados mediante sistemas de riego por goteo. En California, México Occidental o España, la agroindustria extensiva utiliza avan-

¹⁰ Una medida de la intensidad de la producción en Holanda, en comparación con el carácter extensivo en California, puede encontrarse en los rendimientos de los tomates. En Holanda, la producción media de tomates en los invernaderos era de 39,8 kilos por metro cuadrado (Verwegen, 1991: 2), equivalente a 177,5 toneladas por acre. La producción californiana de tomates para transformación en 1990 ascendía a 30,02 toneladas por acre, siendo el rendimiento más alto de Estados Unidos (*California Tomato Grower*, marzo de 1991: 18). La distinción entre tomates para el mercado de productos frescos (Holanda) y para su transformación (California) es profunda; pero mucho más profunda es la enorme diferencia entre el sistema californiano, con uso intensivo de capital, y el sistema holandés, con uso intensivo de mano de obra. Los rendimientos holandeses no son anormales. La producción hidropónica en invernadero en Columbia Británica alcanza rendimientos de 140-180 libras por planta, alcanzando las plantas una altura de 10 metros (*Produce Business*, junio de 1991: 17), frente a los 8 metros citados en una entrevista con un productor holandés de invernadero.

zadas técnicas de pulverización para el control de los insectos y las malas hierbas.

A pesar de que los organismos gubernamentales insisten en la pureza —y en la ausencia de residuos químicos— de las frutas y hortalizas frescas, hay una desconfianza básica del público respecto a tales declaraciones. Sea porque César Chávez no para de hablar de la presencia de residuos de plaguicidas en los cultivos californianos, sea porque el público recuerda las garantías científicas que se aportaron en relación con nematicidas como el DBCP, que posteriormente se demostró que produce esterilidad en los hombres y que además es cancerígeno (Murray, 1983: cap. 4), existe un escepticismo general acerca de la integridad científica del sistema agrario. La preocupación por la seguridad alimentaria es un fenómeno constante de nuestro tiempo.

Los acontecimientos de la primavera de 1989 pueden servir de ejemplo de estas tendencias¹¹. Tres importantes sucesos medioambientales, dos relativos a los alimentos frescos, alcanzaron su punto crítico en el mes de marzo en Estados Unidos: el miedo al Alar, las uvas chilenas infectadas de cianuro y el desastre del Exxon Valdez. Aun cuando no estaban relacionados entre sí, captaron la atención de los medios de comunicación durante la mayor parte del mes, y causaron un gran cambio en la actitud de los consumidores favorable a los productos biológicos. En Estados Unidos, *The Packer* (25 de marzo de 1989), semanario comercial de la industria, presentaba el asunto con estos titulares: “A debate la seguridad alimentaria. Producción biológica: fuerte demanda, escasa oferta”. El director de operaciones de un supermercado de Seattle declaraba: “Hemos pasado de vender 600-700 libras semanales (de productos biológicos) a vender 6.500 libras”. Y en Santa Cruz, California, la oficina de California Certified Organic Farmers informó que su teléfono recibía continuas llamadas de los productores solicitando información acerca de la

¹¹ Presento un análisis más detallado de los sucesos de la primavera de 1989 en Friedland, 1991.

conversión a la producción biológica. En Holanda, como otro signo del cambio de los tiempos, la superficie dedicada a la producción biológica pasó de 500 a 35.000 hectáreas entre 1984 y 1989 (*eurofruit*, mayo de 1990: 26).

El carácter desigual e inconstante de las presiones en favor de la producción biológica lo destacó posteriormente *The Packer* (2 de septiembre de 1989) con los siguientes titulares: "Producción orgánica: la fuerza se desvanece en las tiendas; la culpa es de los precios".

La industria minorista no confía todavía en la producción biológica a causa de la inseguridad de la demanda y de la oferta. Han sido muchas las incertidumbres y complicaciones legales al respecto. Muchos Estados norteamericanos aún no cuentan con una definición legal —jurídicamente vinculante— de la producción biológica. Por ello, los consumidores responden a una crisis como la de la primavera de 1989 con un giro significativo —pero transitorio— favorable a esa producción, que después se abandona parcialmente cuando pasa la crisis y se comparan los precios y el aspecto con los de los productos convencionales.

En la tabla 6 se presenta la tendencia a largo plazo a la producción biológica.

Tabla 6: Ventas de productos de la agricultura biológica en Estados Unidos, 1980-1990 (en millones de dólares)

Ejercicio	Valor
1980	175
1985	435
1988	893
1989	1.250
1990	1.500

Fuente: *The Packer*, 23 de marzo de 1991: 1A

En Estados Unidos, las ventas de productos biológicos pasaron de 175 millones de dólares en 1980 a 1.500 millones en 1990. Algo semejante ha sucedido en Europa Occidental. Con todo, la producción biológica sigue representando un porcentaje minúsculo de las ventas de productos. Los consumidores desean frutas y hortalizas seguras, pero no están seguros de que la industria pueda ofrecerlas.

Por su parte, la industria no se aclara en cuanto al tratamiento que merece la cuestión de la seguridad alimentaria. Durante bastante tiempo, la primera respuesta de las industrias alimentarias —productores, organizaciones agrarias, instituciones científicas asociadas con la agricultura y minoristas— ha consistido en rechazar las críticas y afirmar que había pocos motivos o ninguno para preocuparse. Sin embargo, con el tiempo ha comenzado a desintegrarse la que en otro tiempo fue una coalición sólida.

En este aspecto, es ilustrativo el ejemplo del Alar. El uso del Alar en las manzanas fue defendido inicialmente por su fabricante, Uniroyal, y por segmentos importantes de los productores. Al aumentar las críticas, muchos productores dejaron de usarlo voluntariamente; algunos minoristas exigieron que sus proveedores de manzanas certificaran que éstas no contenían Alar. Con ocasión de la crisis de la primavera de 1989, los productores, enfrentados con un desastre en forma de boicot espontáneo a las manzanas, pidieron a Uniroyal que dejara de fabricar el Alar. Bajo esta presión, Uniroyal aceptó interrumpir su venta en Estados Unidos. Esta respuesta no se consideró satisfactoria, ya que la empresa declaró su intención de continuar vendiéndolo en el exterior. Con ello existía la posibilidad de que los residuos de Alar fuesen reimportados en Estados Unidos con los zumos concentrados, la compota de manzana y otros derivados. Las presiones de los productores sobre Uniroyal se intensificaron hasta tal punto que la empresa aceptó interrumpir totalmente la fabricación de Alar.

Una situación parecida a la de la producción biológica se ha dado con el crecimiento vertiginoso de varias formas de comer-

cialización directa que puentean la larga cadena entre productor y consumidor¹² mediante la compra directa a los productores. Adoptando diversas formas —“tómelo usted mismo”, mercados de agricultores, puestos de venta junto a las carreteras, grupos agrarios con apoyo comunitario—, estas formas de comercialización, aunque todavía representan un porcentaje despreciable de las ventas, están creciendo sustancialmente.

La cuestión de la seguridad alimentaria es un elemento importante del comercio de frutas y hortalizas frescas; por ello, los sectores que intervienen en este comercio no deben ignorarla. Al mismo tiempo, se trata de un sector heterogéneo y amplio, y su clientela tiene diversos niveles de interés, por lo que no se han desarrollado métodos coherentes o sistemáticos. Con unos consumidores preocupados por el medio ambiente en Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, por un lado, y otros menos preocupados en Italia y España, por otro, y con varios grados de preocupación entre estos dos polos, esta área sigue ofreciendo oportunidades, aun siendo vulnerable, al sector de los productos frescos.

Conclusión

El sistema global de producción de alimentos frescos se halla todavía en gran parte en proceso de desarrollo. Debido a una mala distribución global de los recursos, cada vez empuja a más naciones y regiones del Tercer Mundo a la producción de productos nuevos y no tradicionales, así como al envío de mercancías exóticas de esas áreas al Occidente capitalista avanzado, es decir, a zonas privilegiadas de consumo.

¹² Agradezco esta sugerencia a Terry Marsden.

Las consecuencias de la entrada de nuevos sectores del Tercer Mundo en la producción serán variadas. En primer lugar, como han demostrado Barkin y DeWalt (1988), cuando zonas como México inician una producción destinada a un mercado del Primer Mundo —en este caso, Estados Unidos—, sufre el suministro interior de alimentos¹³. El desarrollo de una gran producción compleja de frutas y hortalizas en México con destino a Estados Unidos ha contribuido a la escasez de alimentos básicos como el maíz y las judías, que ahora se importan de Estados Unidos. Cuando entran en la producción para la exportación nuevas zonas de América Central y del Sur, puede darse la misma situación, distorsionándose los sistemas de producción local de alimentos.

Otra consecuencia puede ser el agravamiento de los problemas medioambientales al acceder nuevas superficies a la moderna producción para la exportación. Esta producción normalmente exige un fuerte uso de fertilizantes químicos. Además, las condiciones exóticas en que se producen dichos productos requieren a menudo la utilización extensiva de plaguicidas, herbicidas, nematicidas y otros agentes químicos necesarios para obtener productos en volumen adecuado y de calidad satisfactoria para el mercado global. Muchos países del Tercer Mundo han comenzado a experimentar graves problemas medioambientales, así como efectos en la mano de obra local empleada en la agricultura (Wright, 1990).

El hecho de que los “alimentos sanos” —alimentos con bajo contenido de colesterol, grasas saturadas y otras sustancias nocivas para la salud— hayan de proceder cada vez más del Tercer Mundo representa otra forma de tensión Norte-Sur. Aun dejando

¹³ Puede que, como sí ocurre en el caso de México, no sufra la producción alimentaria básica en beneficio de las exportaciones agrarias; pero, como han demostrado Barkin y DeWalt (1988), los recursos limitados del Gobierno se asignan para apoyar la agricultura de exportación a expensas de la producción para uso interno.

de lado los efectos de los productos químicos de uso agrícola en los trabajadores agrícolas, en las poblaciones y en el medio ambiente, la reorientación de los sistemas interiores de suministro de alimentos hacia la exportación, por la necesidad de obtener las muy necesarias divisas, tendrá efectos significativos en la economía, la política y la población del Tercer Mundo. En otras palabras, el nuevo sistema alimentario global agravará los factores explotadores ya existentes en la división Norte-Sur.

No es de esperar que los consumidores del Occidente capitalista avanzado restrinjan voluntariamente su demanda de una selección creciente de alimentos disponibles durante todo el año. En estas circunstancias, es de esperar que el sistema global de producción de alimentos frescos se expanda y, quizás, acelere su desarrollo. Las consecuencias sociales, políticas, económicas y medioambientales de esa expansión están por ver. Lo que sucede en la próxima década quizás permita una mejor comprensión de las consecuencias del nuevo sistema.

Bibliografía

- Barkin, David, y Billie DeWalt (1988) "Sorghum and the Mexican Food Crisis." *Latin American Research Review*, 20, 3: 30-59, otoño.
- Bell, Daniel (1953) "The Next American Labor Movement." *Fortune*, abril: 120-123, 201-206.
- Carter, David, y David Turner (1988) *Cool Chain Developments*. Watford (Inglaterra): Institute of Grocery Distribution/National Farmers Union.
- CBT; sin fecha *Rich Harvest: Fruit and Vegetables From Holland*. La Haya, Países Bajos: CBT.
- Cook, Roberta L. (1990) "Challenges and Opportunities in the U.S. Fresh Produce Industry." *Journal of Food Distribution Research*, febrero.

- Drum, David (1990) "Wave Goodbye to Contra-Seasonal Dol-drums." *Produce Business*, 6, 1: 29-30, 32, 34-36, enero.
- Ehrenreich, Barbara y John (1979) "The Professional-Managerial Class," en Pat Walker (ed.), *Between Labor and Capital*. Boston: South End Press.
- Friedland, William H. (1991) "Global Awareness and Social Action for the Sustainability Movement." presentado en la conferencia "Varieties of Sustainability: Reflecting on Ethics, Environment, and Economic Equity," Asilomar Conference Center, Pacific Grove, California, 10-12 mayo 1991.
- Friedland, William H.; Amy E. Barton, y Robert J. Thomas (1981) *Manufacturing Green Gold: Capital, Labor, and Technology in the Lettuce Industry*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Friedmann, Harriet (1978a) "Simple Commodity Production and Wage Labour in the American Plains." *Journal of Peasant Studies*, 6, 1: 71-100.
- Friedmann, Harriet (1978b) "World Market, State, and Family Farm: Social Bases of Household Production in an Era of Wage Labour." *Comparative Studies in Society and History*, 20, 4: 545-586.
- Friedmann, Harriet (1987) "The Family Farm and the International Food Regimes," en Teodor Shanin (ed.), *Peasants and Peasant Societies*. Oxford: Basil Blackwell.
- Geest; sin fecha *The Fresh Produce Report* 2. Londres: Geest and the Fresh Fruit and Vegetable Information Bureau.
- Goldfrank, Walter L. (1990) "State, Market, and Agriculture in Pincohet's Chile," págs. 69-77 en W. Martin, *Semi-Peripheral States in the World Economy*. Westport, Connecticut: Greenwood.
- Gotz, Andre (1967) *Strategy for Labor*. Boston: Beacon.
- Hofsommer, Don L. (1986) *The Southern Pacific, 1901-1985*. College Station, Texas: Texas A & M University Press.
- Islam, Nurul (1990) *Horticultural Exports of Developing Countries: Past Performances Future Prospects and Policy Issues*.

- Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute. Research Report 80.
- Kuhn, Arthur J. (1986) *GM Passes Ford, 1918-1938: Designing the General Motors Performance-Control System*. University Park, Pennsylvania: The State University Press.
- Levenstein, Harvey A. (1988) *Revolution at the Table: The Transformation of the American Diet*. Nueva York: Oxford University Press.
- Mackintosh, Maureen (1989) *Gender, Class, and Rural Transition: Agribusiness and the Food Crisis in Senegal*. Londres: Zed Books.
- Mallet, Serge (1975a) *The New working Class*. Nottingham: Spokesman Books.
- Mallet, Serge (1975b) *Essays on the New Working Class*. St. Louis: Telos Press.
- Mintz, Sidney W. (1986) *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*. Nueva York: Viking.
- Morgan, Dan (1980) *Merchants of Grain*. Nueva York: Penguin.
- Murray, Douglas L. (1983) *The Politics of Pesticides: Corporate Power and Popular Struggle Over the Regulatory Process*. Santa Cruz: Sociology Department, University of California, Santa Cruz. Tesis doctoral.
- PGF (Produktschap voor Groenten en Fruit), Departamento de Estudios de Mercado (1990) *Trends in Import of Fresh Fruit and Vegetables in the Netherlands*. La Haya, Países Bajos: PGF.
- United States Bureau of the Census (1990) *Statistical Abstract of the U.S. 1990*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office. 110.^a edición.
- Verwegen, Hans (1991) Development Dutch Alimentary Horticulture." Dutch Golden Tomato Club 8/3/91.
- Wright, Angus (1990) *The Death of Ramon Gonzalez: the Modern Agricultural Dilemma*. Austin: University of Texas Press.

**PUBLICACIONES DEL MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION,
AGRUPADAS EN SERIES**

SERIE ESTUDIOS

1. *La innovación tecnológica y su difusión en la agricultura.* Manuel García Ferrando. 1976.
2. *La explotación agraria familiar.* Varios autores. 1977.
3. *Propiedad, herencia y división de la explotación agraria. La sucesión en el Derecho Agrario.* José Luis de los Mozos. 1977.
4. *El latifundio. Propiedad y explotación. Siglos XVIII-XX.* Miguel Artola y otros. 1978.
5. *La formación de la agroindustria en España (1960-1970).* Rafael Juan i Fenollar. 1978.
6. *Antropología de la ferocidad cotidiana: supervivencia y trabajo en una comunidad cántabra.* Javier López Linage. 1978.
7. *La conflictividad campesina en la provincia de Córdoba (1931-1935).* Manuel Pérez Yruela. 1978.
8. *El sector oleícola y el olivar: oligopolio y coste de recolección.* Agustín López Ontiveros. 1978.
9. *Propietarios muy pobres. Sobre la subordinación política del pequeño campesino (la Confederación Nacional Católica Agraria. 1917-1924).* Juan José Castillo. 1979.
10. *La evolución del campesinado: la agricultura en el desarrollo capitalista.* Miren Etxezarreta. 1979.
11. *La agricultura española a mediados del siglo XIX (1850-1870). Resultados de una encuesta agraria de la época.* Joaquín del Moral Ruiz. 1979.
12. *Crisis económica y empleo en Andalucía.* Titos Moreno y José Javier Rodríguez Alcaide. 1979.
13. *Aprovechamientos en común de pastos y leñas.* Manuel Cuadradó Iglesias. 1980.
14. *Prensa Agraria en la España de la Ilustración. El semanario de Agricultura y Artes dirigido a los párrocos (1797-1808).* Fernando Díez-Rodríguez. 1980.
15. *Agricultura a tiempo parcial en el País Valenciano. Naturaleza y efectos del fenómeno en el regadío litoral.* Eladio Arnalte Alegre. 1980.
16. *Las agriculturas andaluzas.* Grupo ERA (Estudios Rurales Andaluces). 1980.
17. *El problema agrario en Cataluña. La cuestión Rabassaire (1890-1936).* Albert Balcells. 1980.

18. *Expansión vinícola y atraso agrario (1870-1900)*. Teresa Carnero i Arbat. 1980.
19. *Propiedad y uso de la tierra en la Baja Andalucía. Carmona, siglos XVIII y XX*. Josefina Cruz Villalón. 1980.
20. *Tierra y parentesco en el campo sevillano: la revolución agrícola del siglo XIX*. François Herán. 1980.
21. *Investigación agraria y organización social. Estudio sociológico del INIA*. Manuel García Ferrando y Pedro González Blasco. 1981.
22. *Energía y producción de alimentos*. Gerald Leach. 1981.
23. *El régimen comunal agrario de los Concejos de Castilla*. José Manuel Mangas Navas. 1981.
24. *La política de aceites comestibles en la España del siglo XX*. Carlos Tió. 1982.
25. *Campos y campesinos de la Andalucía mediterránea*. Christian Mignon. 1982.
26. *Agricultura y capitalismo. Análisis de la pequeña producción campesina*. Emilio Pérez Touriño. 1983.
27. *La venta de tierras baldías. El comunitarismo agrario y la Corona de Castilla durante el siglo XVI*. David E. Vassberg. 1983.
28. *Propiedad agraria y sociedad rural en la España mediterránea. Los casos valenciano y castellano en los siglos XIX y XX*. Juan Romero González. 1983.
29. *Estructura de la producción porcina en Aragón*. Javier Gros. 1984.
30. *El boicot de la derecha y las reformas de la Segunda República*. Alejandro López. 1984.
31. *Corporatismo y agricultura. Asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura española*. Eduardo Moyano Estrada. 1984.
32. *Riqueza y propiedad en la Castilla del Antiguo Régimen (la provincia de Toledo en el siglo XVIII)*. Javier María Donézar. 1984.
33. *La propiedad de la tierra en España. Los patrimonios públicos*. José Manuel Mangas Navas. 1984.
34. *Sobre agricultores y campesinos. Estudios de Sociología Rural de España*. Eduardo Sevilla-Guzmán (coordinador). 1984.
35. *La integración de la agricultura gallega en el capitalismo. El horizonte de la CEE*. José Colino Sueiras. 1984.
36. *Economía y energía en la dehesa extremeña*. Pablo Campos Palacín. 1984.
37. *La agricultura valenciana de exportación y su formación histórica*. Juan Piqueras. 1985.
38. *La inserción de España en el complejo soja-mundial*. Lourdes Viladamiú Canelá. 1985.

39. *El consumo y la industria alimentaria en España*. María Luisa Peinado Gracia. 1985.
40. *Lecturas sobre agricultura familiar*. Manuel Rodríguez Zúñiga y Rosa Soria Gutiérrez (coordinadores). 1985.
41. *La agricultura insuficiente*. Miren Etxezarreta Zubizarreta. 1985.
42. *La lucha por la tierra en la Corona de Castilla*. Margarita Ortega. 1986.
43. *El mercado del café*. Enrique Palazuelos Manso y Germán Granada. 1986.
44. *Contribución a la historia de la Trashumancia en España*. Pedro García Martín y José María Sánchez Benito. 1986.
45. *Crisis y modernización del olivar*. Juan Francisco Zambrana Piñeda. 1987.
46. *Pequeña y gran propiedad agraria en la depresión del Guadalquivir* (2 tomos). Rafael Mata Olmo. 1987.
47. *Estructuras y régimen de tenencia de la tierra en España (II Colloquio de Geografía Agraria)*. 1987.
48. *Eficacia y rentabilidad de la agricultura española*. Carlos San Juan Mesonada. 1987.
49. *Desarrollo agrícola y teoría de sistemas*. José María Martínez Sánchez. 1987.
50. *Desarrollo rural integrado*. Miren Etxezarreta Zubizarreta. 1988.
51. *La ganadería mestiza en la España borbónica (1700-1836)*. Pedro García Martín. 1988.
52. *Sindicalismo y política agraria en Europa. Las organizaciones profesionales agrarias en Francia, Italia y Portugal*. E. Moyano Estrada. 1988.
53. *Las políticas agrarias*. C. Servolín. 1988.
54. *La modernización de la agricultura española (1956-1986)*. Carlos San Juan (compilador). 1989.
55. *El mayorazgo en la historia económica de la región murciana, expansión, crisis y abolición (Ss. XVII-XIX)*. María Teresa Pérez Picazo. 1990.
56. *Cambio rural en Europa*. Arkleton Research. 1990.
57. *La agrociudad mediterránea*. Francisco López-Casero Olmedo (compilador). 1990.
58. *El mercado y los precios de la tierra: funcionamiento y mecanismos de intervención*. Consuelo Varela Ortega (coordinadora). 1988.
59. *Análisis institucional de políticas agrarias (recopilación de lecturas)*. José M.ª García Alvarez-Coque. 1990.
60. *Significado espacial y socioeconómico de la concentración parcelaria en Castilla y León*. Milagros Alario Trigueros. 1991.

61. *Valdelaguna y Coatepec (permanencia y funcionalidad del régimen comunal agrario en España y México)*. Carlos Giménez Romero. 1991.
62. *Del Señorío a la República de indios (el caso de Toluca: 1500-1600)*. Margarita Menegus Bornemann. 1991.
63. *El mercado de productos fitosanitarios*. Manuel M.ª Dávila Zurieta y José Buendía Moya. 1991.
64. *Los campesinos navarros ante la guerra napoleónica*. Joseba de la Torre Campo. 1991.
65. *Liberalización, Ajuste y Reestructuración de la Agricultura española*. Luis V. Barceló. 1991.
66. *Del catolicismo agrario al cooperativismo empresarial. Setenta y cinco años de la Federación de Cooperativas navarras, 1910-1985*. Emilio Majuelo Gil y Angel Pascual Bonis. 1991.
67. *Las políticas limitantes de la oferta lechera. Implicaciones para el sector lechero español*. Manuela Castillo Quero. 1992.
68. *Hitos históricos de los Regadíos Españoles*. A. Gil Olcina y A. Morales Gil (coordinadores). 1992.
69. *Economía del Agua*. Federico Aguilera Klink (compilador). 1992.
70. *Propiedad y explotación campesina en la España contemporánea*. Varios. Ramón Garrabou (coordinador). 1992.
71. *Tierra, trabajo y reproducción social en una aldea gallega (siglos XVIII y XX)*. J. M. Cardesín. 1992.
72. *Capacidad tecnológica y división internacional del trabajo en la agricultura*. A. Aldanondo. 1992.
73. *Repercusiones sociodemográficas de la política de colonización durante el siglo XIX y primer tercio del XX*. A. Paniagua. 1992.
74. *La adopción y expansión de la remolacha azucarera en España (de los orígenes al momento actual)*. María Jesús Marrón Gaite. 1992.
75. *Las organizaciones profesionales agrarias en la CEE*. Eduardo Moyano. 1993.
76. *Cambio tecnológico y medio ambiente rural*. P. Lowe, T. Marsden y S. Whatmore.
77. *Segmentación del mercado de trabajo rural y desarrollo. El caso de Andalucía*. Lina Gavira. 1993.
78. *Industria agroalimentaria y desarrollo regional*. A. Sanz Cañada. 1993.
79. *Cultivos de invernadero en la fachada del sudeste peninsular ante el ingreso en la CE*. J. D. Gómez López. 1993.
80. *Acción colectiva y cooperativismo en la agricultura europea*. E. Moyano. 1993.
81. *Del éxodo rural y del éxodo urbano (Ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales en España)*. L. A. Camarero. 1993.

82. *La Industria azucarera y el cultivo remolachero del Duero en el contexto nacional*. Eugenio Baraja. 1994.
83. *Economistas y reformadores españoles: La cuestión agraria (1760-1935)*. Ricardo Rebledo H. 1993.
84. *Condicionamientos internos y externos de la PAC: elección, mantenimiento y abandono de la protección vía precios*. R. Bonete Perales. 1994.
85. *Tecnificación del regadío valenciano*. Alfonso Ramón Morte. 1994.
86. *Yunteros, braceros y colonos: La política agraria en Extremadura (1940-1975)*. José A. Pérez Rubio. 1994.

SERIE CLASICOS

- *Agricultura General*. Gabriel Alonso de Herrera. Edición crítica de Eloy Terrón. 1981.
- *Colectivismo agrario en España*. Joaquín Costa. Edición crítica de Carlos Serrano. 1983.
- *Aldeas, aldeanos y labriegos en la Galicia tradicional*. A. Vicenti, P. Rovira y N. Tenorio. Edición crítica de José Antonio Durán Iglesias. Coedición con la Junta de Galicia. 1984.
- *Organización del cultivo y de la sociedad agraria en Galicia y en la España atlántica*. Valeriano Villanueva. Edición, estudios preliminares y notas de José Antonio Durán Iglesias. 1985.
- *Progreso y miseria*. Henry George. Estudio preliminar de Ana María Martín Uriz. 1985.
- *Las comunidades de España y del Perú*. José María Arguedas. Prólogo de J. V. Murra y J. Contreras. Coedición con el ICI. 1987.
- *De los trabajos del campo*. L. J. M. Columela. Edición y estudio preliminar de A. Holgado. Coedición con SIGLO XXI. 1988.
- *Diccionario de Bibliografía Agronómica*. Braulio Antón Ramírez. Presentación de A. García Sanz. 1988.
- *Correo General de España*. Francisco Mariano Nipho. Estudio introductorio de Fernando Díez R. 1988.
- *Libro de Agricultura*. Abu Zacaríah Yahia. Traducción al castellano de Josef A. Banqueri. Estudio preliminar y notas de J. E. Hernández Bermejo y E. García Sánchez. Coedición con el Ministerio de Asuntos Exteriores. 1988.
- *Agricultura e Ilustración: Antología del Pensamiento Agrario Ilustrado*. Compilador, Lluís Argemí. 1988.
- *Diccionario Histórico de las Artes de Pesca Nacionales*. A. Sáñez Reguart. Introducción de J. C. Arbex. 1988.

- *Campesinos y Pescadores del norte de España*. Frédéric Le Play. Edición, introducción y notas de José Sierra. Postfacio de R. Domínguez. 1990.
- *Canales de Riego de Cataluña y Reino de Valencia*. F. Jaubert de Passá. Edición preparada por J. Romero González y J. Mateu Bellés. 1991.

SERIE TECNICA

- *La técnica y tecnología del riego por aspersión*. Pedro Gómez Pompa.
- *La energía solar, el hombre y la agricultura*. José J. García Badell. 1982.
- *Fruticultura. Fisiología, ecología del árbol frutal y tecnología aplicada*. Jesús Vozmediano. 1982.
- *Bases técnicas y aplicativas de la mejora genética del ganado vacuno lechero*. V. Calcedo Ordóñez. 1983.
- *Manual para la interpretación y aplicación de tarifas eléctricas en el sector agrario*. Rafael Calvo Báguena y Pedro Molezún Rebello. 1985.
- *Patología e higiene animal*. Manuel Rodríguez Rebollo. 1985.
- *Animales y contaminación biótica ambiental*. Laureano Saiz Moreno y Carlos Compairé Fernández. 1985.
- *La agricultura y el ahorro energético*. José Javier García Badell. 1985.
- *El espacio rural en la ordenación del territorio*. Domingo Gómez Orea. 1985.
- *La informática, una herramienta al servicio del agricultor*. Primitivo Gómez Torán. 1985.
- *La ecología del árbol frutal*. Fernando Gil-Albert Velarde. 1986.
- *El chopo y su cultivo*. J. Oresanz. 1987.
- *Bioclimatología animal*. J. Fernández Carmona. 1987.
- *Técnica y aplicaciones agrícolas de la Biometanización*. Muñoz Valero, Ortiz Cañavate y Vázquez Minguela. 1987.
- *Turbo BASIC. Gestión de base de datos*. García Badell, J. L. 1990.
- *D Base IV. Lenguaje del investigador*. García Badell, J. L. 1991.
- *Atlas fitoclimático de España. Taxonomías*. Allué Andrade, J. L. 1990.
- *La planificación rural*. D. Gómez Orea. 1991.

SERIE RECOPILACIONES BIBLIOGRAFICAS

- N.1. *Antropología Marítima*. José Pascual Fernández.
- N.2. *Agricultura contractual y coordinación vertical en el sector agrario: áreas de investigación y análisis bibliográfico*. Javier Sanz Cañada (1988).
- N.3. *La propiedad pública de la tierra en España (1950-1988)*. Ester Sáez Pombo/Carlos Manuel Valdés (1989).
- N.4. *Arrendamientos rústicos*. Bernardo Roselló Beltrán (1989).
- N.5. *Espacios y actividades de ocio en el ámbito rural*. Alfonso Mulerro Mendigorri (1990).
- N.6. *Difusión de tecnología, capacitación y extensión agraria en España y en Europa. La cuestión de las nuevas tecnologías y su repercusión en la agricultura*. Joaquín Farinós Dasi (1986).
- N.7. *Usos agrarios en áreas periurbanas*. Celedonio Fernández Blanco (1988)
- N.8. *La vitivinicultura en España (1750-1988)*. Juan Luis Pan-Monjo González (1989).

SERIE CEE

— Principales disposiciones de la CEE:

- *Sector agromonetario*.
- *Sector algodón (2.ª Edición)*.
- *Sector arroz (2.ª Edición)*.
- *Sector azúcar (2.ª Edición)*.
- *Sector carnes de ovino y caprino*.
- *Sector carne porcina (2.ª Edición)*.
- *Sector de la carne de vacuno*.
- *Sector cereales (2.ª Edición)*.
- *Sector forrajes (2.ª Edición)*.
- *Sector frutas y hortalizas frescas (2.ª Edición)*.
- *Sector frutas y hortalizas transformadas (3.ª Edición)*.
- *Sector guisantes, habas y haboncillos (2.ª Edición)*.
- *Sector leche y productos lácteos (2.ª Edición)*.
- *Sector legislación veterinaria (2.ª Edición)*.
- *Sector lino y cáñamo (2.ª Edición)*.
- *Sector lúpulo (2.ª Edición)*.
- *Sector materias grasas (2.ª Edición)*.
- *Sector plantas vivas (2.ª Edición)*.
- *Sector productos agrarios transformados*.
- *Sector tabaco (2.ª Edición)*.
- *Sector vino (2.ª Edición)*.

- *Política de Estructuras* (2.^a Edición).
- *Política vitivinícola en España y en la Comunidad Económica Europea*. L. M. Albisu y P. Arbona. 1986.
- *El sector avícola en España y en la CEE*.
- *El sector del tomate para conserva en España y en la CEE*. 1987.
- *Política agraria común y conservación de la cubierta vegetal*. 1989.
- *Aplicación de la PAC en España (campaña 1991-92)*. 1991.
- *Ganado ovino y caprino en el área de la CEE y en el mundo*. C. Esteban. 1990.
- *Glosario de términos agrarios comunitarios* (2 tomos). J. Encinas González y otros.
- *La reforma de los fondos estructurales en el sector agrario español*. MAPA. 1991.
- *La nueva política agraria común (PAC)*.

COLOQUIOS HISPANO-FRANCESES

- *Supervivencia de la montaña (Madrid, 1980)*. Casa de Velázquez. MAPA. 1981.
- *Espacios litorales (Madrid, noviembre 1981)*. Casa de Velázquez. MAPA. 1982.
- *Espacios rurales (Madrid, abril 1983)* (2 tomos). Casa de Velázquez. MAPA. 1984.
- *Agricultura periurbana (Madrid, septiembre 1988)*. Casa de Velázquez. MAPA. 1988.
- *Supervivencia de los espacios naturales (Madrid, febrero 1988)*. Casa de Velázquez. MAPA. 1989.

OTROS TITULOS

- *Madrid verde*. J. Izco. MAPA. 1984.
- *La problemática de la pesca en el nuevo derecho del mar*. J. R. Cerveya Pery. 1984.
- *Agricultura, pesca y alimentación. Constitución, Estatutos, Traspasos, Jurisprudencia Constitucional, legislación de las Comunidades Autónomas*. MAPA. 1985.
- *Sociedad rural y juventud campesina*. J. J. González y otros. MAPA. 1985.
- *Historia del Merino*. Eduardo Laguna. MAPA. 1986.
- *La Europa azul*. J. J. Cabrera y J. Macau. MAPA. 1986.
- *Desamortización y Hacienda Pública (Jornadas Universidad Internacional Menéndez Pelayo)*. MAPA. 1986.
- *Pesqueros españoles*. J. C. Arbex. MAPA. 1987.

- *Supervivencia en la Sierra Norte de Sevilla. Equipo pluridisciplinar franco-español.* MAPA. 1987.
- *Conservación y desarrollo de las dehesas portuguesa y española.* P. Campos Palacín y M. Martín Bellido. MAPA. 1987.
- *Catálogo denominación especies acuícolas foráneas (1 tomo).* 1987.
- *La sardina, un tesoro de nuestros mares.* MAPA. 1985.
- *Los pescados azules de nuestras costas.* MAPA. 1983.
- *Las raíces del aceite de oliva.* MAPA. 1983.
- *Una imagen de calidad, los productos del Cerdo Ibérico.* MAPA. 1984.
- *Una fuente de proteínas, alubias, garbanzos y lentejas.* MAPA. 1984.
- *Atlas de las frutas y hortalizas.* J. Díaz Robledo. 1981.
- *Historia y Evolución de la Colonización Agraria en España. Políticas y Técnicas en la Ordenación del Espacio Rural.* Volúmenes I, II y III. MAPA. MOPU. MAP. 1987, 1990 y 1991.
- *Extensión de cultivos en España en el siglo XVIII.* Felipa Sánchez Salazar. MAPA. SIGLO XXI. 1988.
- *El Palacio de Fomento.* J. C. Arbex. MAPA. 1988.
- *Acuicultura y Economía.* Coordinadores: G. Ruiz, R. Esteve y A. Ruiz. 1988. MAPA. Universidad de Málaga.
- *Economía y sociología de las comunidades pesqueras.* Varios autores. MAPA. Universidad de Santiago. 1989.
- *Estructuras Agrarias y Reformismo Ilustrado en la España del siglo XVIII.* Varios autores. MAPA. 1989.
- *Los Pastores de Cameros.* L. V. Elías y C. Muntión. Gobierno de La Rioja. MAPA. 1989.
- *Técnicas de análisis de datos multidimensionales.* Lucinio Júdez Asensio. MAPA. 1989.
- *Specilegia Zoológica.* P. S. Pallás. Estudio Preliminar de R. Alvarado. MAPA. 1988.
- *Estructura de las Explotaciones Agrarias en España 1982.* Luis Ruiz Maya y otros (tomos 1, 2, 3 y 4). MAPA. 1989.
- *El buen gusto de España.* Ana de Letamendia, Lourdes Plana y Gonzalo Sol. MAPA. 1991.
- *Consumo Alimentario en España (2 tomos).* MAPA. 1991.
- *La Alimentación en España.* MAPA. 1992.
- *Historia natural y moral de las Aves (1.ª parte).* Edición facsímil. ICONA, 1989.
- *Un viaje a la Antártida.* IEO. MAPA. 1990.
- *España, encrucijada de culturas alimentarias.* E. Terrón. 1991.
- *Diccionario multilingüe de especies marinas.* 1992.

- *Catálogo de investigadores en Ciencias y Tecnologías marinas*. 1992.
- *Subericultura*. J. Vieira Natividade. 1991. Edición preparada por P. Campos Palacín.
- *Los montes de España en la historia*. E. Bauer. 1991.
- *Flora agrícola*. E. Sánchez Monge. 1991.
- *Ministerio de Fomento*. Sede del MAPA. 1991.
- *Situación socioprofesional de la mujer en la agricultura española (T.I: Recopilación bibliográfica, y T. II: La mujer en las estadísticas oficiales)*. J. Vicente-Mazariegos y F. Porto. 1991.
- *El trabajo rural en España (1876-1936)*. V. Rodríguez Labandera. Coedición con Anthropos.
- *Estadísticas históricas de la producción agraria española, 1859, 1935*. Grupo de Estudios de Historia Rural. 1991.
- *Historia de los regadíos en España (...a.c., 1931)*. AL MUDAYNA. 1991.
- *La obra hidráulica en la cuenca baja del Guadaquivir (siglos XVIII-XX)*. L. del Moral Ituarerte. Coedición con la Universidad de Sevilla y la Junta de Andalucía.
- *La expedición botánica al virreinato del Perú (1777-1788)*. Edición a cargo de: Antonio González Bueno. MAPA (ICONA)-CSIC (Real Jardín Botánico) y Comisión Quinto Centenario, 1988, 2 tomos.
- *Flora Huayaquilensis*. Coordinador: Manuel Fernández Rivilla. MAPA (ICONA)-CSIC (Real Jardín Botánico). Quinto Centenario-Universidad Central Quito (Ecuador), 1989. 2 tomos (1 de ilustraciones).
- *Una historia del tabaco en España*. Javier López Linage y Juan Hernández Andréu. Agencia Nacional del Tabaco/CETERSA-MAPA, 1 990.
- *Moxos (descripciones exactas e historia fiel de los indios, animales y plantas de la provincia de Moxos en el virreinato del Perú)*. Por Lázaro de Ribera (1786-1794). Edición de Mercedes Palau y Blanca Saiz. MAPA (ICONA-INSPV).
- *La Agricultura viajera (Cultivos y manufacturas de plantas industriales y alimentarias en España y en la América Virreinal)*. Edición a cargo de Joaquín Fernández Pérez e Ignacio González Tas-cón. CSIC-MAPA-CETARSA-TABACALERA, S.A., LUNWERG, S.A. Editores, 1990.
- *Intercambio y difusión de plantas de consumo entre el nuevo y el viejo mundo*. Julia García Paris. MAPA (Servicio de Extensión Agraria), 1991.
- *Flora Ilustrada (Láminas botánicas de las expediciones a América y Filipinas en el siglo XVIII)*. MAPA/Real Jardín Botánico, 1991 (2.ª Edición).

- *El Ganado Español, un descubrimiento para América*. Eduardo Laguna Sanz. MAPA (SGT), 1991.
- *De papa a patata (La difusión española de un tubérculo andino)*. Javier López Linage, ed. MAPA-AECI-Quinto Centenario, 1991.
- *La vitivinicultura americana y sus raíces*. Coordinador General: Luis Hidalgo. MAPA.
- *El turismo rural en el desarrollo local* (seminario Laredo 1991).
- *El futuro del mundo rural*. MAPA-IRYDA, 1992.
- *Situación socioprofesional de la mujer en la agricultura*. T-IV, varios autores. MAPA-IRYDA, 1992.
- *Historia de los regadíos en España (...a.c.-1931)*. Al-Mudayus MAPA-IRYDA, 1991.
- *Comercialización agroalimentaria en España (2.ª ed.)*. F. de la Jara Ayala, MAPA, 1989.
- *La evolución de la cuestión agraria bajo el franquismo*. Tomás García (Juan Gómez). 1993.
- *Agricultura y políticas agrarias en el sur de Europa*. MAPA, 1993.
- *El bosque atlántico español*. Riqueiro, Antonio. MAPA-ICONA, 1992.
- *El bosque ilustrado*. Varios autores. MAPA-ICONA, 1991.
- *La naturaleza en Iberoamérica*. Sostoa, Adolfo, y Ferrer, Xavier. MAPA-ICONA, 1992.
- *Cuadernos de la transhumancia número 0, vías pecuarias*. Mangas Navas, José M. MAPA-ICONA, 1992.
- *Cuadernos de la trashumancia número 1, Sierra de Gredos*. Varios autores. MAPA-ICONA, 1992.
- *Cuadernos de la trashumancia número 2, Valle de Alcudia*. Varios autores. MAPA-ICONA, 1992.
- *Cuadernos de la trashumancia número 3, Montaña de León, Gómez Sal, A., y Rodríguez Pascual, M.* MAPA-ICONA, 1992.
- *Desarrollo rural. Ejemplos europeos*. Del Canto Fresno, C. (coordinadora). IRYDA, 1992.



La globalización o transnacionalización de la economía es una de las características más importantes de la nueva división internacional del trabajo. La fase transnacional del desarrollo económico ha afectado, especialmente al sector productivo agroalimentario.

El análisis teórico y aplicado de los efectos de la globalización sobre el sector agroalimentario constituye el contenido de este libro, coordinado por Alessandro Bonanno, Director del Departamento de Sociología Rural de la Universidad de Missouri (Columbia).

El libro se estructura en dos grandes apartados: el primero, de carácter más teórico y generalista incluye las aportaciones del propio Bonanno, Mustafa Koc y Lawrence Busch (Dpto. de Sociología de la Universidad de Michigan). El segundo, más amplio, de carácter aplicado incluye los trabajos de D. H. Constance y W. D. Hefferman (Dpto. de Sociología Rural de la Universidad de Missouri) relacionado con las formas de actuar de las compañías multinacionales; de E. Mingione (Universidad de Messina) y E. Pugliese (Universidad de Nápoles) sobre los efectos de la globalización en la población empleada en la agricultura; de B. Sorj y J. Wilkinson (Universidad de Río de Janeiro) que analiza el impacto de la biotecnología en las sociedades desarrolladas; de T. Marsden, H. Flynn y N. Ward (de distintas universidades inglesas) sobre la transnacionalización en el caso del sector agroalimentario del Reino Unido; de L. Gouveia (Universidad de Nebraska) y de VV. Friedland (Universidad de California) que estudian respectivamente los efectos de la globalización sobre la industria de envasado de carnes de Estados Unidos y sobre la producción vegetal y de frutas frescas.

Se trata de un libro que incluye aportaciones de profesionales altamente cualificados en el análisis del «agrofood system», que sin duda resultará de gran utilidad para los estudios del sector agroalimentario y responsables de la aplicación de las políticas agrarias.

PUBLICACIONES DEL



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

Centro de Publicaciones

Paseo de la Infanta Isabel, 1 - 28071 Madrid