

Globalización y alimentos: tendencias y contratendencias

Magda Fritscher Mundt*

Este trabajo busca explicar las razones por las cuales el sector agroalimentario presenta un comportamiento atípico frente a la globalización, particularmente en lo que atañe a aspectos básicos de su dinámica, como la movilidad, la flexibilidad y la descentralización productiva. Así, por ejemplo, las determinaciones físico-espaciales y los constreñimientos naturales, presentes en los procesos agrícolas, imprimen a la actividad rasgos de inflexibilidad que la hacen incompatible con el paradigma global. La industria alimentaria, a su vez, también presenta una conducta discordante, en gran medida por la naturaleza de sus vínculos con el sector primario. Finalmente, factores de orden político y cultural, como las políticas agrícolas proteccionistas y las pautas de consumo que privilegian métodos locales y orgánicos de producción, contribuyen de igual modo a frenar la acción global sobre el sector alimentario.

Introducción

Este trabajo busca reflexionar en torno a las formas en que la globalización actúa sobre la agricultura y su entorno agroindustrial. ¿Trátase de una dinámica cercana a la que se observa en el sector industrial y de servicios? ¿Logra la acción global desvanecer el carácter específico del alimento, en tanto producto que obedece en primera instancia a parámetros biológicos y naturales? ¿Tiene capacidad la in-

* Departamento de Sociología, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México, D. F.
mfm_2002@yahoo.com

dustria procesadora para borrar las fronteras de lo natural y convertir el alimento en un producto homogéneo e inespecífico, propio del mundo industrial? ¿Se trata de un bien “global” o, por el contrario, mantiene el sello de sus orígenes? ¿En qué medida, constreñida por el origen natural de sus insumos agrícolas, logra la industria afrontar los parámetros de movilidad, flexibilidad y descentralización propios del modelo y hechos suyos por otras ramas? Y, finalmente: ¿Cómo se comportan los consumidores frente a la nueva oferta alimentaria de la era global? ¿Qué significan y cuáles son las perspectivas de los movimientos sociales encauzados hacia la presente cruzada ambientalista, fuertemente contestataria de la acción transnacional en el campo de los alimentos?

La globalización: tendencias principales

La globalización ha sido definida como un sistema económico novedoso que se caracteriza en primera instancia por la libre circulación de los capitales. El concepto no se refiere así a los distintos procesos de internacionalización económica ocurridos anteriormente, como los que atañen al comercio internacional de bienes y servicios o a la circulación restringida del capital. Es sólo a partir del momento en que los factores de producción se vuelven móviles y transferibles cuando nos encontramos frente al fenómeno global.¹ Gracias a numerosos procesos de cambio en el universo de las finanzas internacionales, hoy se dispone de un escenario de total fluidez, en donde los capitales se mueven sin cesar de una plaza a otra en búsqueda de la mejor tasa. Por otra parte, la revolución en los servicios de las comunicaciones y la informática ha sido parte sustantiva de este proceso, a la vez que ha abierto el camino a las nuevas estrategias empresariales en términos de reorganización productiva. Así es como la esfera productiva, en particular la que se refiere a la industria y los servicios, alentada por los cambios apenas mencionados, ha cambiado notablemente su dinámica.

A diferencia del pasado, cuando el fenómeno de la transnacionalización reproducía en distintas esferas nacionales procesos productivos similares a los que realizaba la empresa matriz, ahora, por el contrario, éstos se descentralizan y adquieren formas

¹ George Soros. *La crisis del capitalismo global: la sociedad abierta en peligro*: México, Plaza y Janés, 1999, p. 137.

supranacionales. Ello significa que se extienden horizontalmente y se realizan en diferentes plazas, mismas que se eligen teniendo en cuenta el objetivo de reducir costos, crear economías de escala y acercarse a los mercados. Desde esta perspectiva, los costos de los factores productivos y de transacción, la disponibilidad de recursos naturales y de insumos, el acceso a los mercados e infraestructuras de calidad, los regímenes fiscales, las políticas comerciales y, en general, un “entorno institucional amigable” a la presencia transnacional favorecen la instalación de las empresas en un lugar determinado.² Los países que han aplicado en forma exitosa las reformas neoliberales son, así, los candidatos más adecuados para la implantación del nuevo modelo. Varias regiones del mundo en desarrollo (en especial los países asiáticos) han sido elegidas por las nuevas empresas por cumplir con los requisitos señalados, entre los cuales destaca el factor del bajo costo de la mano de obra.

En el pasado, la internacionalización productiva se procesaba básicamente por la expansión comercial o por la implantación de plantas subsidiarias en determinados países, mismas que, según Porter, constituían “una suma de industrias domésticas sin vinculación entre sí”.³ Se trataba por lo tanto de empresas “multidomésticas”, que repetían en el ámbito externo la dinámica de las plantas matrices. Por otra parte, también buscaban en lo fundamental su inserción en los mercados de los países en donde se instalaban. Con la globalización, sin embargo, esta condición cambia, en la medida en que la producción se realiza a escala mundial con base en redes productivas descentralizadas formadas por una o más corporaciones en alianzas estratégicas. Este nuevo movimiento requiere la más amplia apertura comercial, dado que supone un intenso intercambio de productos, insumos, equipo, tecnología y servicios entre las distintas ramas de una misma empresa o entre empresas diferentes que participan en las redes empresariales. Puesto que éstas se encuentran localizadas en distintos países o regiones, la libertad de intercambios es uno de sus requisitos fundamentales. Se estima que hoy día una parte sustantiva del comercio internacional, alrededor de 25% de las transacciones, se debe al intercambio de productos y servicios entre las mismas empresas.⁴

En forma análoga al factor de movilidad, la flexibilidad aparece como otro com-

² François Chesnais. *A mundialização do capital*: São Paulo, Xama Editora, 1996, p. 86.

³ M. E. Porter. *Competition in global industries*: Boston, Harvard Business School Press, 1986, p. 114.

⁴ Aldo Ferrer. *Hechos y ficciones de la globalización argentina y el Mercosur en el sistema internacional*: Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1999, p. 16.

ponente importante del nuevo modelo. Se trata de organizar la producción para que pueda responder adecuada y oportunamente a situaciones que afecten la rentabilidad motivadas por cambios en los mercados o en los lugares en donde se realiza la producción. Así, las empresas deben estar preparadas para sustituir con rapidez sus productos en caso de que el mercado así lo requiera. Para ello es importante que su equipo sea compatible con estas necesidades y también que las empresas no carguen con el peso de inventarios voluminosos, pudiendo efectuar cambios con el menor costo posible. Desde esta perspectiva, también se privilegian los circuitos productivos cortos y la cercanía con los distribuidores.⁵ Así también, deben estar preparadas para cambios más bruscos, como su salida de un país cuando su estancia implique pérdidas o riesgos. Por ello las empresas tienden a instalarse en países en donde la legislación no comprende contratos de trabajo demasiado rígidos, que obstaculicen su libertad de movimiento. De este modo, movilidad y flexibilidad son componentes centrales de la nueva estrategia global.

Esta reorganización económica del mundo trae consigo la necesidad de crear una normatividad diferente, en la que las acciones obedezcan a motivaciones de orden global, dejando atrás los parámetros nacionales que anteriormente regulaban la acción económica. Con esto, las empresas pierden el incentivo del mercado local y buscan colocarse de manera competitiva en plazas indistintas. Si bien su desconcentración responde en gran medida a la búsqueda de ampliación del mercado, conquistando los espacios de las localidades o países en donde se instalan, también es cierto que en gran parte de los casos la localización no coincide con el lugar en donde se vende el producto. En muchos casos, los países se convierten en simples plataformas productivas de las nuevas “fábricas globales”.

Todo ello ocasiona un conflictivo proceso de reorganización en los cimientos estructurales, sociales y culturales de los distintos países, transformando hábitos de gran arraigo entre la población. Los cambios trastocan por completo las motivaciones anteriores para producir, a la vez que afectan dramáticamente los mercados de trabajo. Por último, pactos sociales logrados con mucho esfuerzo, así como intereses políticos fincados en las estructuras anteriores, se ven anulados en forma intempestiva, provocando una especie de anomia entre la población de los países afectados.

⁵ Jean-Paul Laurencin. “A empresa face globalização da economia”, en *Ensaio FEE*, vol. 19, núm. 1, Porto Alegre, 1998, p. 63.

“Especificidades nacionales” y contratendencias en la agricultura y la alimentación

Los rasgos del fenómeno de la globalización apenas expuestos describen procesos relacionados sobre todo con la industria y los servicios;⁶ cabe preguntarse, por lo tanto, si son aplicables a la agricultura y a la industria alimentaria. Al respecto, algunos autores, como Laurencin y Henderson, reconocen que no todos los sectores económicos son plenamente compatibles con la nueva dinámica. Según Laurencin,⁷ hay varias ramas que son irreductibles a la globalización, en gran medida debido al hecho de que contienen una fuerte presencia de “especificidades nacionales”. Entre éstas, destaca el caso de los alimentos, en donde se observa una fuerte predisposición de la población al consumo de productos específicos y locales, vinculados con su cultura e identidad. También aquellas ramas vinculadas con la transformación de recursos no transferibles, como los naturales, o con actividades estratégicas que se realizan bajo contrato con el Estado, como las obras de infraestructura, el transporte, las telecomunicaciones y la industria de armamentos, entre otras, son un ejemplo importante de esta tendencia. En otros casos, sin embargo, las barreras a la globalización no provienen de la demanda, sino de políticas diseñadas para proteger a los productores nacionales de la competencia externa. Ejemplo de ello son las arraigadas barreras al comercio de alimentos presentes en los países industrializados.

Desde otra perspectiva, Henderson⁸ destaca que la globalización es sobre todo un fenómeno del intelecto humano, en la medida en que se basa en factores como la organización eficiente de las redes productivas, los procesos de innovación tecnológica y las estrategias adecuadas de distribución. La agricultura, en cambio, se fundamenta en primera instancia en fenómenos naturales y aleatorios, resultado en gran medida de “accidentes históricos y de cómo están distribuidos entre las naciones”, ajenos en todo momento a la capacidad humana para transformar esta condición predeterminada.

⁶ Albert Chominot *et al.* “Globalization des économies agricoles et alimentaires”, en *Economie Rurale* 234-235, 1996, p. 3.

⁷ Jean-Paul Laurencin, *op. cit.*, p. 44.

⁸ Dennis Henderson. “Between the farm gate and the dinner plate: motivations for industrial change in the processed food sector”, *The future of food*: París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), París, 1998, p. 115.

Los sistemas alimentarios (la agricultura y la producción de alimentos), aunque no sean ajenos en sus distintas etapas históricas a procesos de intensa internacionalización, se insertan en las situaciones de excepción señaladas por los autores.

La agricultura: factores de rigidez e intransferibilidad

La agricultura, en tanto actividad vinculada con la naturaleza y, más que cualquier otra rama primaria, dependiente de las vicisitudes del clima, del medio ambiente y de su componente biológico-estacional, es una actividad intransferible. Sus productos poseen inevitablemente un sello regional, local y topográfico difícilmente alterable. Ello lleva a que la oferta agrícola, en su etapa primaria, se limite a zonas específicas, volviendo inviable la tendencia “relocalizadora” propia de la era “global”. Ello no significa que los productos agrícolas no lleguen a otras latitudes y que el capital global, bajo la forma de las grandes empresas comercializadoras, no concurra al agro, transfiriendo los productos a los consumidores de todo el mundo. Esta acción de transferencia, sin embargo, se realiza por la vía del comercio y no según la dinámica propia de las tendencias globales antes descritas. Por ello, autores como Henderson sostienen que la agricultura pertenece más al terreno de las ventajas comparativas que al de la globalización, en la medida en que sus recursos son fijos y erráticos, a la vez que provienen de la naturaleza y no de la inteligencia humana.

Si bien la tecnología propia de la “revolución verde” (mecanización, semillas híbridas e insumos agroquímicos) propició un enorme crecimiento en la oferta agropecuaria mundial a partir de la posguerra y por consiguiente en la distribución de los productos en todo el orbe, no logró transformar el estatuto inflexible de la rama agrícola. Este intenso movimiento para incrementar la oferta también consideró el reemplazo de algunos productos por otros, buscando crear sustitutos para ciertos tipos de alimentos, en términos de la producción de bienes similares. Así, en Europa se desarrolló el cultivo del betabel, con el fin de sustituir el azúcar de caña proveniente sobre todo de zonas tropicales de los países del sur. En los Estados Unidos, por otro lado, la soya, con sus derivados, empezó a sustituir masivamente el aceite extraído del algodón y de otras plantas sureñas. Procesos similares ocurrieron cuando la industria química europea logró producir la margarina, producto que, a partir de aceites vegetales, reemplazaba la mantequilla y con ello la leche como insumo

básico. Por otro lado, también se han intentado sustituciones en productos como el café y el cacao.⁹ Estos métodos de diversificación de la oferta, sin embargo, no pudieron alterar el dilema básico presente en la inflexibilidad de la producción agrícola: su geografía, su carácter estacional y su vulnerabilidad frente al clima. Los nuevos productos, si bien ahora se transferían al norte, causando crisis en los países oferentes originarios, seguían ineluctablemente vinculados a territorios específicos.

En años más recientes, sin embargo, con el advenimiento de la biotecnología, este estado de cosas empezó a cambiar. La manipulación genética presente en la nueva tecnología permite, a partir de distintos procedimientos, generar alimentos ahí donde no se dan naturalmente. Así, se pueden elaborar semillas que dan a las plantas capacidad para resistir la sequía y otras inclemencias de la naturaleza, lo cual permite cambiar la ubicación geográfica de un cultivo. En términos más extremos, se pueden crear alimentos a partir de procesos del todo desvinculados de la agricultura, a través de métodos como el cultivo *in vitro* o la proteína unicelular, transformando la producción de alimentos en una actividad de tipo específicamente industrial. Si bien en teoría se puede recurrir a esta última opción, es poco probable que se generalice, dada la falta de condiciones infraestructurales para ello. Sin embargo, la producción agrícola con base en métodos transgénicos ha avanzado con rapidez en los últimos años, sobre todo en países como los Estados Unidos y Canadá, si bien su proporción es aún insignificante frente a la oferta de alimentos no producidos con esta técnica. No obstante, el gran problema a que se enfrenta la nueva tecnología es que su utilización ha generado una intensa polémica, lo que ha frenado su expansión. Tal como veremos, en una parte del mundo desarrollado, esta opción ha sido rechazada por los consumidores, que se inclinan por preservar la naturaleza original de los productos. Así, cuando finalmente la ciencia empezó a lograr que la producción de alimentos se independizara de sus constreñimientos físico-territoriales, se comenzó a cuestionar sus principios, dado que parte de la humanidad desea que el alimento se conserve vinculado con el territorio y la geografía, así como con sus atributos naturales.

La agricultura, por otra parte, es cada vez menos independiente y se subordina en forma creciente a la agroindustria. Por lo general, sus procesos productivos se ven alterados por su necesaria integración al mundo industrial, ya que debe adquirir complejos paquetes tecnológicos para poder sobrevivir. Salvo excepciones, la agricultura

⁹ John Wilkinson. *O futuro do sistema alimentar*: São Paulo, Hucitec, 1998, p. 55.

por contrato o bajo el régimen de integración vertical se ha generalizado en gran parte de los países. Así también, el sector primario pierde en forma acelerada importancia en cuanto a la generación de valor dentro de la cadena alimentaria, lo que nos habla del gran aporte de valor agregado por parte de la industria procesadora y de las empresas distribuidoras.

La industria alimentaria: ¿industria “global”?

La industria alimentaria, a diferencia de la agricultura, parece eludir el fenómeno de inflexibilidad presente en ésta. Con cada vez más facilidades para instalarse en ambientes distintos del agrícola, ha adquirido un perfil netamente internacional. Gracias a tecnologías que permiten al producto primario una mayor durabilidad y conservación, así como a la modernización de la infraestructura del transporte y la fluidez en las comunicaciones —que hacen más seguro y breve su traslado hacia sus plantas— se observa que las industrias alimentarias más relevantes tienden a ubicarse de preferencia en torno a los grandes mercados alimentarios. No obstante, tal como se verá, esta disociación geográfica entre la actividad agrícola y la que la transforma no parece ser tan radical, dado que, tal como se afirmó, tiende a prevalecer cada vez más una fuerte subordinación de la primera a la segunda. En efecto, son pocos los sectores agrícolas que hoy escapan a este proceso de integración con la industria.

Por lo general, no hay duda entre los estudiosos de este problema de que la industria alimentaria es una actividad que se globaliza, a semejanza de las demás ramas industriales. No obstante, posee especificidades que la alejan de la empresa red que simboliza la etapa global. A continuación se verán sus características principales.

En primera instancia, se trata de una rama profundamente concentrada. Si bien en todos los países se observa un número preponderante de pequeñas empresas transformadoras, la mayor parte del valor producido se condensa en un número reducido de grandes empresas: la tercera parte de la producción mundial total está en manos de tan sólo 200 empresas, radicadas en su mayor parte en los países industrializados, sobre todo en los Estados Unidos, Inglaterra y Japón. De hecho, según Henderson,¹⁰ sólo 5.5% de estas grandes empresas se localiza en el exterior del bloque de países desarrollados.

¹⁰ Dennis Henderson, *op. cit.*, p. 126.

Si bien la expansión internacional del sector agroalimentario es un hecho ampliamente documentado, no se realiza tanto por la vía de la exportación de sus productos, sino más bien por la inserción directa de sus plantas en las principales plazas mundiales. Así, las ventas de las filiales en los países en donde radican superan en mucho el valor exportado por las empresas matrices en los principales países industrializados. Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (1998), las ventas de las transnacionales alimentarias estadounidenses en el exterior alcanzaron en 1995 más de 100 000 millones de dólares, frente a exportaciones equivalentes a 25 000 millones; es decir, cuadruplicaron el valor exportado por las empresas radicadas en este país.

El hecho apenas mencionado respecto de la concentración de las transnacionales alimentarias en los países desarrollados lleva a una primera diferencia respecto de la “empresa global modelo” que, tal como se vio, busca instalar parte de sus actividades en países en que los costos de producción, en especial los laborales, son reducidos. Tal como se observó, ello lleva a una descentralización productiva y a una dispersión geográfica del proceso productivo. En el caso analizado, por el contrario, además de la decisión de ubicarse preferentemente en el mundo desarrollado y con ello asumir los elevados costos de la mano de obra, también se verifican otras tendencias disímiles.

Perfil organizativo y localización

En primera instancia, se puede mencionar el hecho de que las estrategias de las grandes empresas agroalimentarias en el mundo difieren de las demás ramas. Así, frente a la tendencia desterritorializada del modelo global, éstas prefieren, por el contrario, una estrategia de acción unitaria y centralizada, que enlace los distintos sectores que componen la cadena productiva. En este contexto, son comunes los “conglomerados” en que las distintas subramas procesadoras y de servicios (que van desde los productores hasta los distribuidores) se relacionan de manera interdependiente, en términos de subcontratos o integración vertical. Ello explica la preferencia por una necesaria concentración geográfica, lo que, a diferencia de las empresas globales “modelo”, implica que las distintas multinacionales despliegan su acción en el ámbito nacional, donde sea que se ubiquen. Ahí es donde construyen sus redes, que van

desde el abastecimiento hasta el consumo. En palabras de Buttel,¹¹ las filiales de las grandes multinacionales de la alimentación “operan en forma considerablemente independiente de las empresas matrices, con estrategias de carácter multidoméstico más que nada”. Ello les otorga un perfil diferente del de la típica “forma descentralizada y desterritorializada de producción flexible comprometida con procesos inter e intra firmas”, situación que es propia de las “fábricas globales”.

El contraste señalado se explica en gran medida por las características específicas de la producción alimentaria, en la medida en que ésta depende de materias primas perecederas, como las agrícolas, mismas que deben enlazarse en forma inmediata con las industrias que procesan en primera instancia la materia prima. Si bien no todos los productos son igualmente vulnerables, lo cierto es que una gran cantidad de ellos sí presenta esta característica: basta pensar en los productos cárnicos y sus derivados, en particular la leche, para llegar a esta conclusión. De ahí que la industrialización de alimentos tienda a realizarse sobre todo en un lugar en que haya control sobre las fuentes agrícolas.

Por otra parte, también hay que reconocer las dificultades que impone el comercio agrícola para que los intercambios internacionales puedan tener la fluidez requerida por la transformación industrial. De hecho, éste se encuentra bloqueado en gran medida por normas que buscan proteger a los productores nacionales de la competencia externa. Ello dificulta sobremanera los enlaces entre la producción primaria y la secundaria, en caso de que ambas estuvieran separadas en el espacio. Así, es interesante observar que, en los Estados Unidos, la industria alimentaria utiliza 82% de materias primas agrícolas nacionales, e incorpora tan sólo el porcentaje sobrante de bienes importados.¹² Las industrias estadounidenses establecidas en Europa o aun las originarias de esta región también utilizan preferentemente los bienes locales en sus procesos productivos. De hecho, encuentran en este continente una agricultura pujante, con amplia diversidad de bienes agrícolas, además de que su oferta incluye sobre todo los bienes básicos propios de la agricultura de clima templado, como son los granos, los cárnicos y derivados. Al respecto, es interesante recordar el proceso, ya mencionado, según el cual muchas transnacionales buscaron sustituir productos pri-

¹¹ Frederick Buttel. “Theoretical issues in global agri-food restructuring”, en D. Burch *et al.*, *Agri-Food restructuring*: Londres, Avebury, 1996, p. 25.

¹² A. Gallo. “The food marketing system in 1996”, *Agriculture Information Bulletin*, núm. 743, Washington Department of Agriculture-Economic Research Service, 1998, p. 5.

marios de carácter tropical, originarios del sur, por bienes alternativos localizados en los países industrializados principalmente para ejercer un mayor control sobre sus fuentes.

No obstante, cabe destacar que también hay países, como Japón, en los que opera la tendencia opuesta, de disociación entre la agricultura y su proceso de transformación. No obstante contar con una industria alimentaria muy potente, este país debe importar gran parte de sus insumos agrícolas, dada la escasez de tierras de calidad para la producción. Ante estas circunstancias, Japón depende de los granos forrajeros norteamericanos para producir parte de su azúcar, así como para procesar los alimentos que deben nutrir sus hatos ganaderos.¹³ Sin embargo, dadas las dificultades que entraña este procedimiento, el país eligió una nueva estrategia: trasladar sus plantas alimentarias a regiones del sudeste asiático, de fuerte vocación agrícola. Países como Tailandia, Malasia, Filipinas, Indonesia, China y otros, donde los recursos agrícolas son abundantes, se transformaron en fuentes de abastecimiento para las empresas niponas, cuyo producto finalmente regresa ya procesado al mercado japonés. Ello significa que Japón ha depositado gran parte de sus expectativas alimentarias en las zonas externas, cuya seguridad, sin embargo, queda garantizada, pues se trata de países sobre los cuales ejerce un fuerte control geopolítico. Según Suzuki,¹⁴ las inversiones de la industria alimentaria japonesa en el exterior sumaban la elevada cifra de 60 000 millones de dólares en 1993. Tal como observamos, gana fuerza la estrategia nipona de globalización por vía de la construcción de “conglomerados” en países cercanos, frente al procedimiento de obtención de materias primas a través del comercio internacional, ya sea para fines de consumo directo o de procesamiento industrial.

La elección de la estrategia de los “conglomerados” y, derivado de ello, su concentración en un escenario geográfico único, si bien otorga a las transnacionales alimentarias un sello identitario propio frente a las empresas globales de otras ramas, no le quita para nada el signo profundamente internacional. De hecho, el capital emigra y se establece en un contexto diferente, en el que por lo general utiliza la infraestructura de cadenas ya existente mediante la compra o la asociación con em-

¹³ John Wilkinson, *op. cit.*, p. 67.

¹⁴ Fukumatsu Suzuki. “Le système alimentaire au Japon et la globalization de l'économie agro-alimentaire”, *Économie Rurale*, núms. 234-235, 1996, p. 108.

presas ya establecidas en la región. Con ello logra asegurar mercados preexistentes, por lo que en muchos casos debe respetar los patrones de consumo locales. De hecho, a ello se remiten los autores ya mencionados cuando se refieren a las “estrategias multidomésticas”, señalándolo como signo distintivo de esta rama.

En fechas recientes se han verificado cada vez más fusiones en el interior de esta rama industrial, en gran medida mediante adquisiciones, a la vez que se observa el fenómeno de su asociación con las grandes empresas del sector químico-farmacéutico. Dentro de sus opciones de ubicación, si bien está presente en todo el mundo, tal como afirmamos antes, es clara su preferencia por los países desarrollados, en donde dispone de mercados de gran envergadura, gracias al elevado grado de solvencia de sus consumidores. Los países de Europa occidental, con sus 300 millones de consumidores de altos ingresos, se han convertido en un asidero de gran importancia para las ramas alimentarias transnacionales, así procedan del exterior o del propio continente. No obstante, las empresas estadounidenses son preponderantes frente a las europeas: de las 50 mayores empresas procesadoras de alimentos en el mundo en 1990, 22 eran de los Estados Unidos, 12 de Inglaterra y 7 de Japón.¹⁵ Pese a la gran fuerza de las multinacionales de origen europeo, como Nestlé y Unilever, así como a la importante intervención de las empresas inglesas, los demás países de Europa occidental participaban con muy pocas firmas dentro de este grupo.

La orientación de los mercados

De lo apenas dicho, también se desprende otra característica que le da especificidad a la empresa alimentaria en nuestros días: más que producir para mercados indistintos o internacionales, sus mercados son en primera instancia nacionales, o sea, los productos finales se dirigen a los consumidores de la región donde se elaboran. Esto se observa con particular fuerza en el caso de los procesados a partir de los bienes de clima templado, donde destaca la preocupación por atender a los mercados nacionales. Esta ruta atípica es particularmente significativa en el caso europeo, en el que se observa un proceso de “renacionalización” de los cereales, expresiva de una mayor intensificación en su uso interno.¹⁶ Por otra parte, de los 300 millones de toneladas

¹⁵ John Wilkinson, *op. cit.*, p. 29.

¹⁶ Benoît Daviron. “Quelques faits marquants de la dynamique récente des échanges de produits alimentaires”, en *Économie Rurale*, núms. 234-235, 1996, p. 11.

de granos cosechadas en los Estados Unidos, dos terceras partes se consumen en el mercado interno, así se trate del mayor país exportador de este tipo de cultivos.

La ruta contraria, que tiende a privilegiar los mercados externos, se hace notar en el caso de ciertos productos cultivados en los países del sur, por lo general bajo la forma de contrato o integración con empresas transnacionales. Se trata de cultivos de contraestación, en especial frutas y verduras, que abastecen los mercados de los países industrializados en momentos en que éstos, por razones estacionales, no disponen de la capacidad para producirlos. Además, son productos específicos de otros climas y latitudes, de mucha demanda entre los consumidores en momentos en que las dietas tienden a privilegiar este tipo de alimentación. En este caso, estamos hablando de cultivos más permeables a las tendencias globales, aunque no pasen por ningún tipo de procesamiento. El gran dinamismo que han registrado en su desempeño comercial en los últimos años refuerza este planteamiento.¹⁷

La reconstrucción industrial del alimento

La industria alimentaria se aleja de la rama agrícola en la medida en que ofrece productos muy distintos de los primarios: su tecnología se encamina a borrar del producto el sello espacial-geográfico y con ello la identidad local en que fue producido inicialmente. En su proceso productivo, compuesto por varias etapas transformadoras, suele descomponer los alimentos en distintas sustancias, creando productos intermedios, que a su vez pueden ser aplicados a una serie adicional de productos. Lo que resulta de esta “recombinación” de elementos son bienes alterados en forma considerable, que pueden o no evocar su estatuto original.

Además, se le añaden un sinnúmero de sustancias químicas que ayudan a conservar el producto, a la vez que le agregan sabor, color, textura y otros atributos requeridos para volverlo más atractivo. En este proceso, las empresas logran construir un vastísimo arsenal de productos terminados, resultado de los procesos de recomposición señalados, lo que incrementa enormemente las opciones de consumo. En este contexto, en 1995 se lanzaron al mercado 16 863 nuevos productos alimentarios en los Estados Unidos.¹⁸ De igual forma, la industria alimentaria encuentra uso para los

¹⁷ *Ibid.*, p. 16.

¹⁸ Alan Gordon. “Changes in food and drink conception and the implications for food marketing”, en *The future of food*: París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 1998, p. 94.

distintos subproductos de cada bien agrícola transformado, mismos que a su vez dan origen a múltiples nuevas cadenas derivadas, aunque no siempre vinculadas con la alimentación. Así, por ejemplo, el maíz amarillo produce varios derivados que sustituyen productos tradicionales, como la alta fructosa (HFC), que en forma creciente reemplaza el azúcar proveniente de la caña; además, compite con los derivados del petróleo, pues del grano se puede obtener etanol, en sustitución de los combustibles. La fructosa y el etanol son así coproductos que pueden ser usados alternativamente dependiendo de la demanda y de los precios relativos. Por otra parte, el almidón derivado del maíz, una vez fermentado, se transforma en insumo para medicinas, pegamentos, colorantes, detergentes y otros renglones de la industria química. Sin embargo, el uso principal del maíz amarillo ha sido, históricamente, junto con la soya, como alimento para el ganado, que nutre no sólo los hatos de Norteamérica, sino los de los demás continentes.

Por otra parte, el azúcar, marginado por la irrupción de la fructosa y otros edulcorantes más fuertes y de menos calorías, también ha sido empleado para la producción de etanol. La soya, a su vez, además de su función dentro del complejo forrajero mundial, ha dado lugar a proteínas aisladas, que son utilizadas en productos que pretenden sustituir a la carne. Algunos aceites vegetales derivados de la soya son, a su vez, utilizados como sustitutos o complementos del diesel.¹⁹

En un principio, las tecnologías químicas fueron las responsables de la transformación alimentaria; hoy en día han sido sustituidas por la biotecnología que, a través de varios procesos, como la fermentación, las enzimas, la cultura de tejidos y otros, permiten una sustitución de procesos considerados dañinos (como los químicos) por otros más biológicos que, además de ser más “saludables”, añaden nutrientes a los alimentos. De ahí la creciente fusión de las ramas alimentarias con la industria químico-farmacéutica.

El alimento industrializado se convierte así en un bien profundamente transformado y lejano a sus orígenes. Tal como lo expresa Fonté,²⁰ “el cambio tecnológico libera el alimento de cualquier constreñimiento local o estacional [a la vez que] separa a la agricultura de la naturaleza y al consumidor de su familiaridad con espacios y técnicas productivas”. Esta desterritorialización y liberación de las limitaciones natu-

¹⁹ John Wilkinson, *op. cit.*, p. 63.

²⁰ Maria Fonté. “Food systems, consumption models and risk perception in the late modern society”, ponencia presentada en el X Congreso Internacional de Sociología Rural, Río de Janeiro, 2000, p. 9.

rales son vistas en un primer momento como un gran triunfo del ingenio humano en su lucha por la conquista de la naturaleza. Además, la metamorfosis de un sistema productivo basado en el alimento bruto a otro en que predomina una enorme diversificación produce una fascinación sobre los consumidores, ya que se hace acompañar de la percepción de una “inagotabilidad” del recurso alimentario. Ello estimula también la sensación de seguridad, dada la abundancia de la oferta frente a una hasta entonces inelástica y aleatoria trayectoria productiva, determinada imponderablemente por la estacionalidad productiva y los impredecibles factores climatológicos. Por otra parte, la durabilidad, lograda por el procesamiento industrial, es un factor adicional que estimula esta percepción optimista, en la medida en que permite superar la condición perecedera y vulnerable de los alimentos.

Este conjunto de apreciaciones proclives a legitimar el modelo industrializador tiene también un fundamento empírico: el gran incremento en el consumo promedio de calorías y proteínas en las décadas que siguen a la Segunda Guerra Mundial, sobre todo en los países devastados por el conflicto bélico, resultado del gran incremento en la oferta y de la consecuente baja en los precios alimentarios. Si bien esta visión benigna de los nuevos procesos tuvo más arraigo en unos países que en otros, se puede afirmar que fue aceptada sin mayores cuestionamientos ahí donde se asentó el nuevo régimen alimentario. Aun cuando la mayor aprobación provino de los Estados Unidos, en donde prácticamente fue hegemónico y barrió con todo lo anterior, también se propagó y ganó fuerza en los países europeos. Empero, ello no significó el abandono total de los sistemas alimentarios tradicionales vinculados con hábitos históricos y cocinas regionales. Así pues, en tanto Inglaterra seguía de cerca las pautas estadounidenses de consumo, las tradiciones gastronómicas de los países mediterráneos y de Francia permanecieron arraigadas, coexistiendo sin embargo con el nuevo modelo alimentario desterritorializado proveniente en gran medida de los Estados Unidos.²¹

La rebelión de los consumidores

Décadas más tarde, en los años ochenta y en especial durante la década pasada, empieza a cambiar esta percepción optimista respecto del modelo alimentario

²¹ Alan Gordon, *op. cit.*, p. 93.

transnacional en el seno de varios países. La noción de seguridad anteriormente construida con base en la idea de la cantidad, la diversidad y el abasto permanente pierde fuerza para dar paso a la exigencia de nuevos referentes en cuanto a la calidad, la higiene y la inocuidad de los alimentos. En este contexto, el alimento industrializado empieza a ser visto con desconfianza como portador de riesgo. Su carácter supranacional, fragmentario y desconocido lleva al temor de lo que pueda contener: de hecho, está repleto de sustancias químicas, como aditivos, conservadores y saborizantes, cuyos efectos en la salud humana pueden ser devastadores. Asimismo, no se considera que la biotecnología presente en los procesos alimentarios más recientes sea un sustituto adecuado para la industria química, pues no se pueden rastrear sus métodos ni conocer adecuadamente los componentes utilizados.

De súbito, la población se vuelve consciente del hecho de que su salud puede estar siendo afectada por el tipo de alimentación a que está sujeta. Grandes escándalos en Europa occidental alientan estas aprensiones: aceites adulterados en España, utilización de hormonas en carnes de ternera destinadas a la preparación de alimentos infantiles, listeria en los quesos, salmonella en huevos y pollos, vinos adulterados en Alemania, la dioxina en pollos y cerdos en Bélgica, y finalmente la enfermedad de las “vacas locas”, causada por el uso de harinas animales como alimento para este sector.²² Además, enfermedades degenerativas como el cáncer parecen avanzar en términos cuantitativos. Por otra parte, en los Estados Unidos los sistemas ganaderos usan hormonas y antibióticos para el crecimiento de los animales, situación que es vista con alarma por los consumidores de otras partes del mundo. Coronando esta tendencia, aparecen los cultivos transgénicos en este país, mismos que alteran las condiciones de producción agrícola, al combinar distintos genes en una misma planta, situación que provoca un gran rechazo de la comunidad internacional e impide la generalización de su consumo. Las transnacionales de la alimentación pasan a ser vistas como un factor de riesgo, más que como un beneficio, sobre todo entre los países que componen la Unión Europea. Ello abre espacio a un nuevo modelo que busca rescatar todos aquellos elementos de los sistemas anteriores supuestamente superados por la tecnología industrial. Vuelve a surgir con fuerza la meta de rescatar los alimentos producidos en los ámbitos local y regional, con sistemas de producción orgánicos y con productores a los cuales se puede identificar y reconocer. El consumo

²² *Ibid.*, p. 96.

vuelve así a girar casi 180 grados en un formidable intento por rescatar los elementos endógenos de las culturas alimentarias. Lo externo y desconocido pasa a ser visto como amenazante y, por lo tanto, debe ser descartado.

En medio de la globalización y frente a las tendencias tecnológicas de punta que este modelo impulsa, nace y se desarrolla una contratendencia vinculada con lo local y lo nacional, que si bien no constituye una amenaza inmediata a la vigencia del universo transnacional de la alimentación, sí pone en duda sus pilares. Esta nueva tendencia tiene su máxima expresión en Europa, donde el poder de los consumidores se hace sentir con fuerza sobre el mundo comercial. Así, en varios países, empresas como supermercados o restaurantes se niegan a vender productos con componentes transgénicos. Por otra parte, el cuestionamiento también se ha trasladado a la esfera de la política: la fuerza alcanzada por el Partido Verde en el Parlamento europeo a últimas fechas es representativa de esta tendencia. Asimismo, no hay que perder de vista que esta sensibilidad demostrada por los consumidores frente a la cuestión alimentaria ha alcanzado las esferas oficiales, convirtiéndose en una política de Estado. Ante ello, desde 1989 Europa ha prohibido el ingreso de carne estadounidense a su territorio, dado el uso de hormonas y antibióticos en sus procesos productivos. Los productos transgénicos, a su vez, entran con dificultades al continente, debiendo estar etiquetados para su venta. En contraste, se alienta con premios a los productores nativos de cultivos orgánicos, de igual forma que se estimulan sistemas ganaderos extensivos y tradicionales. Igualmente, se apela a los sistemas agrícolas locales, así como a la agroindustria de carácter artesanal.²³

Las regiones rurales, a su vez, se convierten en un espacio altamente valorado tanto por su capacidad productiva como por su paisaje. En algunos países, como Noruega, los productos nacionales llevan un sello que los identifica como superiores en calidad y seguridad.²⁴ Por dondequiera surge una expresión cultural distinta que alienta el consumo de bienes reconocidos como saludables, de lo cual quedan excluidos todos aquellos que incorporan el sello “global”, identificado con el riesgo.

²³ Emil Haney y R. Almás. “Lessons on European integration: watching agricultural policies from the fringe”, en *Sociología Ruralis*, vol. XXI, núm. 2/3, 1991.

²⁴ Berit Nygard y Oddveig Storstad. “De-globalization of food markets? Consumer perceptions of safe food: the case of Norway”, en *Sociología Ruralis*, vol. 38, núm. 1, 1998, p. 48.

El comercio agrícola: viejas barreras en un nuevo escenario

Si la industria alimentaria tuvo la fuerza señalada con anterioridad, fue porque no hubo obstáculos a su instalación en los distintos países en los momentos en que tuvo lugar su proceso expansivo. Paradójicamente, tal fenómeno no se observó en el ámbito del comercio agrícola y de alimentos, donde hasta hoy existen fuertes barreras. El comercio agrícola subsiste como una actividad limitada, dado que la agricultura es aún un sector fuertemente protegido y subsidiado en la mayor parte de los países desarrollados. En plena era global, esta situación sorprende y desconcierta, pues impide que un sector de gran importancia participe a plenitud en la dinámica contemporánea. En efecto, las barreras tarifarias al intercambio de productos agrícolas ascienden hoy al 60% de su valor.²⁵ Por otro lado, cabe recordar que hasta hace poco los países contaban con la posibilidad de utilizar barreras no arancelarias al ingreso de productos agrícolas, con lo cual éste se veía aún más restringido.

Este sistema, que ahora se busca transformar con enormes esfuerzos en las rondas multilaterales del GATT y posteriormente de la OMC, constituye la herencia de una normatividad antigua, nacida en la posguerra y desarrollada en las décadas siguientes. Desde la perspectiva de entonces, era estratégico que cada país produjera sus propios alimentos, dado el riesgo implícito en la posibilidad de desabasto propiciada por los eventos bélicos. Fue cuando se impulsó la modernización y la tecnificación de los sistemas agrícolas, por medio de fuertes incentivos a los productores que tuvieran potencialidades para alcanzar logros en rendimientos y productividad. Subsidios y estímulos productivos, por un lado, y protección en las fronteras, por el otro, eran los principales signos de políticas que buscaban la seguridad alimentaria mediante el autoabasto interno. Por otra parte, el proteccionismo también significaba que se deseaba preservar un orden social equilibrado en los nuevos países, evitando el colapso de los productores en momentos en que súbitas oscilaciones perturbaban los mercados y los precios internacionales, fenómeno bastante frecuente dadas las condiciones aleatorias presentes en la rama agrícola.²⁶

Pese a los obstáculos que esta situación opone al comercio alimentario, no lo

²⁵ USDA. Conferencia de prensa "On the Farm Bill and the implications for world trade", Washington, 22 de mayo, 2002.

²⁶ Magda Fritscher. "Los límites de la agricultura industrial ¿hacia un nuevo paradigma?", en *Polis 00*: México, UAM-Iztapalapa, Departamento de Sociología, 2001, p. 127.

impide, en la medida en que el movimiento a favor de la autosuficiencia no significa que un país pueda producir todo lo necesario para su consumo, dadas las limitaciones ecológicas, topográficas y climatológicas que constriñen esta actividad. Así, el comercio agrícola asume la forma de un intercambio de productos que cada país requiere para completar su oferta: se trata de una dinámica complementaria más que competitiva. Ello significa que, desde la perspectiva de los países excedentarios, se exporta lo sobrante, una vez satisfechas las necesidades nacionales. Por otra parte, los países deficitarios importan lo faltante a sus necesidades. Comandados por esta lógica, hasta hoy los estados nacionales regulan las importaciones y exportaciones de alimentos teniendo en cuenta los requisitos de abasto, pero también de protección a los productores internos.

Si bien desde mediados de los años ochenta se intentó cambiar este paradigma, a través de negociaciones en el GATT y posteriormente en la OMC, los logros han sido precarios. De esta manera, subsiste en nuestros días el sistema de barreras arancelarias elevadas y el de subsidios, aunque algunas reformas (sobre todo las realizadas en la Unión Europea en 1992 y en los Estados Unidos en 1996) lograron limar sus aristas más aberrantes.

Esta arraigada tendencia protectora de parte de un gran número de países, sobre todo del mundo desarrollado, obedece en estos momentos, más que al temor respecto de emergencias en cuanto al abasto, a la preocupación por los efectos que una liberalización de los mercados pueda ocasionar. De hecho, sin estos mecanismos, una parte importante de las agriculturas del mundo se verían destruidas, dada su incapacidad para enfrentar la competencia frente a productos de mejor calidad y menor precio. Esto llevaría inevitablemente a una desestructuración de las actividades agrícolas, provocando desempleo y fuertes desajustes sociales, riesgo que las sociedades de los países industrializados no se encuentran dispuestas a enfrentar. Un elemento adicional, que a últimas fechas viene a reforzar este patrón proteccionista, es el reciente movimiento en favor de alimentos orgánicos, saludables, producidos en el ámbito local y en regiones conocidas, particularmente significativo en el caso europeo, fenómeno ya registrado en este trabajo.

Así, frente a las necesidades de libertad de movimiento y de comercio que impone la globalización, nos encontramos ante una tenaz resistencia en acatar estos principios, constituyendo la agricultura y los alimentos procesados un sector a contracorriente de la nueva dinámica.

Tal como afirmamos con anterioridad, esta situación incidió en la determinación de las empresas transnacionales de estructurarse con base en una organización diferente, concentrada vertical y geográficamente, frente a las tendencias de descentralización características de la “fábrica global”. Si bien en el apartado en que analizamos esta problemática apuntábamos a la preferencia de los complejos alimentarios por ubicarse cerca de sus fuentes de abasto agrícolas debido a la condición perecedera de los alimentos, también es cierto que varios de éstos podrían eventualmente trasladarse en su forma natural, sin mayores riesgos. Tal es el caso de los granos, por ejemplo, productos cuya durabilidad permite su traslado a distancias significativas. Es curioso que en la producción de estos bienes donde se observan los mayores índices de protección y distorsión comercial, obstaculizando de esta forma su flujo comercial. Por otra parte, hay alimentos semiprocados o intermedios que podrían eventualmente concurrir al mercado internacional, pero que, debido a los constreñimientos señalados, se ven imposibilitados para hacerlo. En todo caso, se ha observado que es más fácil eludir el proteccionismo en el caso de los alimentos manufacturados, dada la enorme diversidad que asumen en su aspecto final. Así, hoy día, el flujo comercial de alimentos semiprocados y procesados ya ha superado en volumen y valor el de los alimentos en estado natural, como los cereales, las oleaginosas, los productos hortícolas y las frutas.²⁷

Conclusiones

En este trabajo nos propusimos contestar la interrogante respecto a si el concepto de globalización, tal como ha sido definido por sus principales teóricos, es capaz de dar cuenta de los sistemas productivos que hoy imperan en la agricultura y en las ramas industriales procesadoras de alimentos. Nuestro análisis indicó dificultades severas en el primer caso y modalidades distintas de los parámetros generales en el segundo. Así también hizo alusión a los distintos aspectos estructurales, culturales y subjetivos responsables de la condición relativamente atípica del sector frente a las nuevas tendencias.

Desde esta perspectiva, apuntábamos que si bien la agricultura es, desde hace

²⁷ USDA, *op. cit.*, p. 5.

muchas décadas, un sector por demás internacionalizado, dada su antigua participación en el comercio mundial, no por ello puede ser identificada con los movimientos típicos de la era global. Ello se debe en gran medida al peso de los elementos naturales presentes en sus estructuras, que la convierten en una actividad inflexible y rígida, y por lo tanto incompatible con la fluidez requerida por el orden global. Los autores consultados consideran que el agro, por sus características, se encuentra determinado en primera instancia por las ventajas comparativas, cuya dinámica privilegia sobre todo los recursos naturales. La globalización, en cambio, se fundamenta sobre todo en factores propios de la inteligencia humana, como la innovación, la eficiencia y la organización, por lo cual es ajena a todo aquello que constituya un atributo natural inamovible.

Por otra parte, si bien el proceso de internacionalización agrícola se da fundamentalmente por medio del comercio, éste se encuentra hoy obstaculizado por una serie de restricciones y distorsiones que impiden el libre flujo de mercancías. Así, la agricultura enfrenta fuertes resistencias para globalizarse, tanto debido a sus características estructurales como a las políticas que hoy restringen la movilidad de su producción mediante el comercio.

En lo relativo a la industria alimentaria, si bien se acerca más a los parámetros globales dado el intenso movimiento supranacional de sus complejos, observamos, sin embargo, que frente a las demás ramas industriales, tiende a registrar un comportamiento atípico. Así, a diferencia de estas últimas, caracterizadas por la descentralización y desconcentración territorial, así como por su integración en forma de redes, las transnacionales alimentarias se ciñen a un patrón organizativo propio de mediados del siglo xx, según el cual se privilegia la integración vertical, la concentración geográfica y las estrategias “multidomésticas”.

Por otro lado, registramos cómo paradójicamente el gran triunfo que alcanza en épocas recientes su expansión en el mundo se ve empañado por un fuerte movimiento de resistencia por parte de los consumidores frente a sus productos. Habiendo incorporado los últimos adelantos científicos a sus procesos productivos, en particular la biotecnología, la rama enfrenta hoy el rechazo por parte de muchos grupos sociales a alimentos que consideran nocivos para su salud y bienestar. Así, se empieza a observar la preferencia por una alimentación de corte orgánico y natural, desarrollada en forma preferente por productores agrícolas y agroindustriales de tipo artesanal, localizados en regiones próximas y reconocidas. Curiosamente este movimiento

antiindustrial proviene en gran medida del continente europeo, donde las tendencias transnacionales de la rama se han desarrollado más, junto con los Estados Unidos. De nueva cuenta aquí se ponen al descubierto las limitaciones de orden estructural, pero sobre todo las de carácter subjetivo y cultural, para inscribir al sector alimentario en los paradigmas de la globalización.