

FROM THE EDITOR

The forum of the present issue of the *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* is devoted to the relationship between sociology and economics in the study of development. This theme has assumed increasing importance in recent years for a variety of reasons. First, problems of development have become increasingly complex. This situation has motivated interdisciplinary research involving both sociologists and economists. Second, debates internal to economics and sociology have pointed out limits in both disciplines. Attempts to overcome these limits have often indicated solutions which involve extra-disciplinary options. Third, economics and sociology have taken diverging epistemological directions. Economics has grown to be more formalized. Sociology has opted, to a large extent, for less formalized and more flexible epistemological postures.

The overall outcome of changes in the relationship between sociology and economics is a contradictory one. In a situation in which more dialogue is necessary, the two disciplines are evolving in opposite directions. In a situation in which interdisciplinary research seems to be a fundamental step toward the effective study of current issues, disciplinary rigidity is dominant. This situation assumes particular importance in a context in which the difficulty of overcoming the intellectual division of labor between the two disciplines is made more relevant by the crisis of models assuming unity of science. Indeed, both Positivism and, more recently, Marxism have been the subjects of various attacks and/or dismissals.

In his article Professor Vernon Ruttan explores

possible patterns of cooperation between sociology and economics at the metatheoretical level. This endeavor, however, is not conducive to satisfactory results, the author argues, as metatheory in sociology has little to offer to economics. It is stressed, instead, that «middle range» approaches provide more attractive opportunities for cooperation between the two disciplines.

A more pessimistic view of the relationship between sociology and economics is provided by Enzo Mingione. Responding to Ruttan's article, Mingione underscores the connection between the intellectual division of labor and the internal evolutions of sociology and economics. In his view, a possible common ground between the two disciplines is impossible. The increased formalization of economics has enabled students to develop increasingly homogenous theoretical assumptions and a common body of knowledge. Conversely, sociology has been characterized by the development of competing paradigms which have fragmented the discipline. This situation, however, has made sociology more suitable for explaining existing complex social relations. Ultimately, these diverging paths are impossible to reconcile.

A different direction is taken by Lawrence Busch in his piece "Metatheories and Better Theories." Busch underscores the metatheoretical differences and similarities between sociology and economics. At the same time, he argues the undesirability of a division of the social sciences. He proposes, instead, the creation of a science which would encompass all of society's complexities.

The "articles" section contains contributions which touch upon aspects of the internalization of the process of agricultural and food production. Through the use of specific national cases, the impact of the evolution of international relations on specific societies is assessed.

In the first paper, Bye, Fonte and Frey employ input-output analysis to illustrate the relationship between trade and the internal structures of agro-food systems. Utilizing the case of Chile, they argue that indiscriminate export-oriented liberalization policies lead to homogenization of techniques, specialization in agriculture and an extraverted economy. Paradoxically, this situation runs counter to the enhancement of global exchange in agriculture. Alternatively, selected protectionist policies may result in the diversification of production and the enhancement of international trade.

The following paper by Giacitúa Marió and Bello addresses the relevance of disarticulation in regard to Third World development. The concept of disarticulation refers to the absence of a significant association between production growth and changes in consumption patterns within one country. It is maintained that higher levels of disarticulation are related to decreasing levels of food consumption in the Third World. This situation is ultimately detrimental to the well-being of the populations of underdeveloped countries.

The article by Marie-Christine Renard entitled "World Market and Regional Economy" addresses the evolution of the coffee sector in the Soconusco region of Mexico. She argues that the emergence of a global economy has altered the previously established relationships between coffee production and the evolutions of international market and capital. This situation has generated a reduction of state intervention in support of the price of coffee and an intensification of the processes of exploitation of local labor and of the environment.

Luis Llambi's "Open Economies and Closed Markets" provides an analysis of the changes in agricultural trade relations in Latin America. It is maintained that the "unilateral" opening of Latin American to free market oriented policies is not conducive to socio-economic development of that

region. Solutions for sustainable balanced socio-economic growth ought to be sought, Llambi continues, through strategies emphasizing food security and a new development of the agricultural and food sector.

The case of a specific Latin American country, Venezuela, is examined by Professors Morales and Montilla in their article entitled «Effects of Measures of Economic Adjustment in the Agricultural Sector in Venezuela.» In this work it is maintained that the economic measures adopted by the Venezuelan government respond both to strategies imposed by the International Monetary Fund and to the overall principles of economic liberalism. It is concluded that the action of the government in agricultural matters is ultimately consistent with the global division of labor in agriculture and with the interests of food exporting countries.

The following article by Lourdes Gouveia shifts the focus of analysis to the United States. Employing the case of the meatpacking industry in Nebraska, she illustrates the relationship between the internationalization of the agro-food sector and local actors and social relations. Findings indicate that growth of the meatpacking industry in that region has been fueled by the use of migrant workers from Central and Latin America and has resulted in the degradation and restructuring of local communities.

The last article of this section abandons the theme of the socio-economic implications of the international reorganization of the agricultural and food sector to address theoretical issues in the study of agricultural and rural topics. In "Theory, Epistemology and Critical in Rural Sociology," Bonanno and Swanson provide an epistemological alternative to both Weberian scholarship and Structural Marxism. Their objective is to illustrate the tenets of critical sociology and its possible applications to the study of the agricultural and food sector.

The "Proposed Research" section concludes this issue of the IJOSAF. It contains the research proposal "The Globalization of the Agricultural and Food Sector and the State". Written by a group of researchers associated with the Research Committee on Sociology of Agriculture and Food, the proposal describes a plan

to research the relationship between the State and current processes of globalization of the agricultural and food sector. Focusing on the gap between the transnationalization of the economy and the still national dimension of the polity, research is planned on the manners in which the State responds to changes occurring in the socio-economic sphere.

The publication of this issue of the International Journal of Sociology of Agriculture and Food marks the end of the second year of activity of the journal. Thanks to the work of the editorial consultants, the staff at CENDES and at the University of Missouri, and certainly of the authors, quality articles have been published and conditions for the furthering of the North-South dialogue have been reinforced. An increase in the diffusion of the journal and the publication of outstanding articles addressing other relevant topics in the area of agriculture and food are among the primary tasks for the future. It is in these directions that we encourage additional cooperation from our readership and the interested international scientific community.



EDITORIAL

El Foro de este número de la Revista Internacional de Sociología sobre Agricultura y Alimentos, está referido a la relación entre Sociología y Economía en los estudios sobre el desarrollo. Esta temática ha adquirido una gran importancia en años recientes debido a un conjunto de razones. Primero, los problemas del desarrollo se han vuelto cada vez más complejos. Esta situación ha estimulado tanto a sociólogos como a economistas a realizar investigaciones interdisciplinarias. Segundo, el debate interno que se ha suscitado dentro de la Economía y la Sociología han puesto en evidencia las limitaciones de ambas disciplinas. Los intentos realizados para superar estas limitaciones han generado muchas veces soluciones que han implicado opciones extra-disciplinarias. Tercero, la Economía y la Sociología han tomado direcciones epistemológicamente divergentes. La economía ha registrado una tendencia a una mayor formalización. La sociología ha optado por posturas epistemológicas mucho menos formalizadas y más flexibles.

La mayoría de los cambios resultantes de esta relación entre Sociología y Economía han sido contradictorios. En una situación donde el diálogo ha sido más necesario, las dos disciplinas se mueven en direcciones opuestas. En una situación, donde la investigación interdisciplinaria aparece como un paso fundamental para el logro de un estudio efectivo sobre tópicos en desarrollo, impera la rigidez de cada disciplina. Esta situación adquiere particular importancia en un contexto en el cual la dificultad para superar la división intelectual del trabajo entre las dos

disciplinas se hace más relevante por la crisis de aquellos modelos que asumen la unidad de la ciencia. En efecto, el positivismo y, más recientemente, el marxismo han sido objeto de ataques y/o deserciones.

En su artículo el Profesor Vernon Ruttan explora posibles formas de cooperación entre la Sociología y la Economía a nivel metateórico. Este esfuerzo, sostiene el autor, no ha producido resultados satisfactorios. Como metateoría la Sociología tiene poco que ofrecer a la Economía. Se señala, en lugar de ello, que aproximaciones de "medio alcance" ofrecen oportunidades más atractivas de colaboración entre las dos disciplinas.

Enzo Migione tiene una visión mucho más pesimista acerca de la relación entre Economía y Sociología. En respuesta al artículo de Ruttan, subraya la conexión entre la división intelectual del trabajo y la evolución interna de la Sociología y la Economía. En su perspectiva, un posible terreno común entre ambas es imposible. El creciente formalismo en la Economía ha permitido a los estudiosos desarrollar cada vez más opciones teóricas homogéneas y un cuerpo común de conocimientos. Por el contrario, la Sociología se ha caracterizado por el desarrollo de paradigmas opuestos que han fragmentado la disciplina. Esta situación, sin embargo, ha hecho a la Sociología más apta para explicar relaciones sociales complejas. En último caso, estos caminos divergentes son imposibles de reconciliar.

Lawrence Busch, por su parte, toma una dirección diferente en su trabajo "Metateorías y Mejores Teorías". Este autor subraya las diferencias

metateóricas y las similitudes entre Sociología y Economía. Al mismo tiempo, señala la inconveniencia de las ciencias sociales. Propone, en su lugar, la creación de una ciencia que pueda englobar todas las complejidades sociales.

La sección de "Artículos" contiene contribuciones que tocan aspectos de la internalización del proceso de producción agrícola y alimentaria. Aunque se evalúan casos nacionales específicos y el impacto de la evolución de las relaciones internacionales en sociedades determinadas.

En el primer trabajo, Bye, Fonte y Frey emplean un análisis "Input-output" para ilustrar la relación entre el comercio y las estructuras internas de los sistemas agroalimentarios. A partir del caso de Chile, sostiene que las políticas indiscriminadas de liberalización orientadas a la exportación, conducen a la homogenización de las técnicas, a la especialización de la agricultura y a la extraversion de la economía. Paradójicamente, esta situación obra en contra del mejoramiento del intercambio global en la agricultura. Por el contrario, políticas proteccionistas selectivas puede dar como resultado la diversificación de la producción y el crecimiento del comercio internacional.

El artículo de Giacitúa Marió y Bello aborda la importancia del proceso de desarticulación en el desarrollo del Tercer Mundo. El concepto de desarticulación alude a la ausencia de una asociación significativa entre el crecimiento de la producción y los cambios en los patrones de consumo dentro de un mismo país. Se afirma que altos niveles de desarticulación se hallan asociados a niveles decrecientes de consumo de alimentos en el Tercer Mundo. Situación ésta que iría en detrimento del bienestar de la población de los países subdesarrollados.

El artículo de Marie-Christine Renard, "Mercado Mundial y Economía Regional", se refiere a la evolución del sector cafetalero en la región mexicana de Soconusco. Afirma que la emergencia de una economía global ha alterado las relaciones entre la producción cafetalera, la evolución del mercado internacional y el capital. Esta situación ha generado una reducción de la intervención del Estado en apoyar el precio del café y una intensificación del proceso de

explotación de la fuerza de trabajo local y el deterioro del ambiente.

El trabajo de Luis LLambí, "Economías Abiertas y Mercados Cerrados" es un análisis de los cambios en las relaciones comerciales de la agricultura en América Latina. Sostiene que la apertura "unilateral" de América Latina a las políticas de libre mercado no conduce al desarrollo socioeconómico de la región. Las soluciones para el logro de un crecimiento socioeconómico sostenido deben ser pensadas, según el autor, en función de estrategias que enfatizan la seguridad alimentaria y un nuevo desarrollo del sector agrícola y de producción de alimentos.

El caso específico de un país latinoamericano, Venezuela, es examinado por los profesores Morales y Montilla en su artículo "Los Efectos de las Medidas de Ajuste Económico en el Sector Agrícola en Venezuela". Se señala en este trabajo que las medidas económicas adoptadas por el gobierno venezolano, responden a las estrategias impuestas por el Fondo Monetario Internacional, y a los principios del liberalismo económico. Se concluye que la acción del gobierno en el sector agrícola es consecuencia de la división global del trabajo en la agricultura y expresión de los intereses de los países exportadores de alimentos.


El siguiente artículo, escrito por Lourdes Gouveia, centra la atención en Estados Unidos. Con el estudio de la industria de enlatado de carnes de Nebraska, ilustra la relación existente entre la internacionalización del sector agroalimentario, los actores locales y las relaciones sociales. Los resultados indican que el crecimiento de la industria de enlatado de carnes en la región se ha sostenido con el empleo de trabajadores inmigrantes provenientes de América Central y Latinoamérica en general; lo que ha provocado la degradación de las condiciones de vida y la reestructuración de las comunidades locales.

El último artículo de esta sección se aleja del tema de las implicaciones socioeconómicas de la reorganización internacional del sector agrícola y alimentario, para abordar la dimensión teórica en el estudio de tópicos agrícolas y rurales. En "Teoría, Epistemología, Crítica y Sociología Rural", Bonanno y Swanson aportan una alternativa epistemológica

tanto a la escuela Weberiana como al estructuralismo marxista. Su objetivo es ilustrar los principios de la Sociología Crítica y sus posibles aplicaciones al estudio de sector agrícola y alimentario.

La sección "Propuestas de Investigación" concluye este volumen. Contiene un proyecto de investigación sobre "La Globalización del Sector Agroalimentario y el Estado". El mismo ha sido escrito por un grupo de investigadores asociados con el Comité de Investigación sobre Sociología de la Agricultura y de Alimentos. Describe un proyecto para determinar la relación entre el Estado y los procesos de globalización del sector agroalimentario, actualmente en curso. Al centrarse en el abismo existente entre la transnacionalización de la economía y la dimensión nacional de la política, la investigación planea abordar las maneras como el Estado responde a los cambios que ocurren en la esfera socioeconómica.

Este número de La Revista Internacional sobre Agricultura y Alimentos ha arribado a su segundo año de publicación. Gracias al trabajo de los consultores editoriales, al staff del CENDES y de la Universidad de Missouri, y ciertamente de los autores, se han publicado artículos de calidad y se ha reforzado las condiciones para la promoción del diálogo Norte-Sur. Una creciente difusión de la revista, así como la publicación de artículos significativos, que aborden otros tópicos relevantes del área de agricultura y alimentos, está dentro de nuestras tareas prioritarias en el futuro. En este sentido, esperamos un mayor apoyo de nuestros lectores y de la comunidad científica internacional.



The Sociology of Development and Under Development: Are There Lessons for Economics?

Vernon W. Ruttan

Economists have seldom drawn knowledge from sociology in their analysis of the development process. In this paper I attempt to evaluate the contributions of sociologists who have worked within the traditions of modernization theory and of dependency and world systems theory in terms of their potential contributions to research by development economists. I conclude that metatheory in sociology has little to offer economists at this stage and that I should extend my review to cover a number of "middle range" theories that are more directly related to applied research by development economists.

Vernon W. Ruttan is Regents Professor in the Department of Agricultural and Applied Economics and in the Department of Economics and Adjunct Professor in the Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs, University of Minnesota.

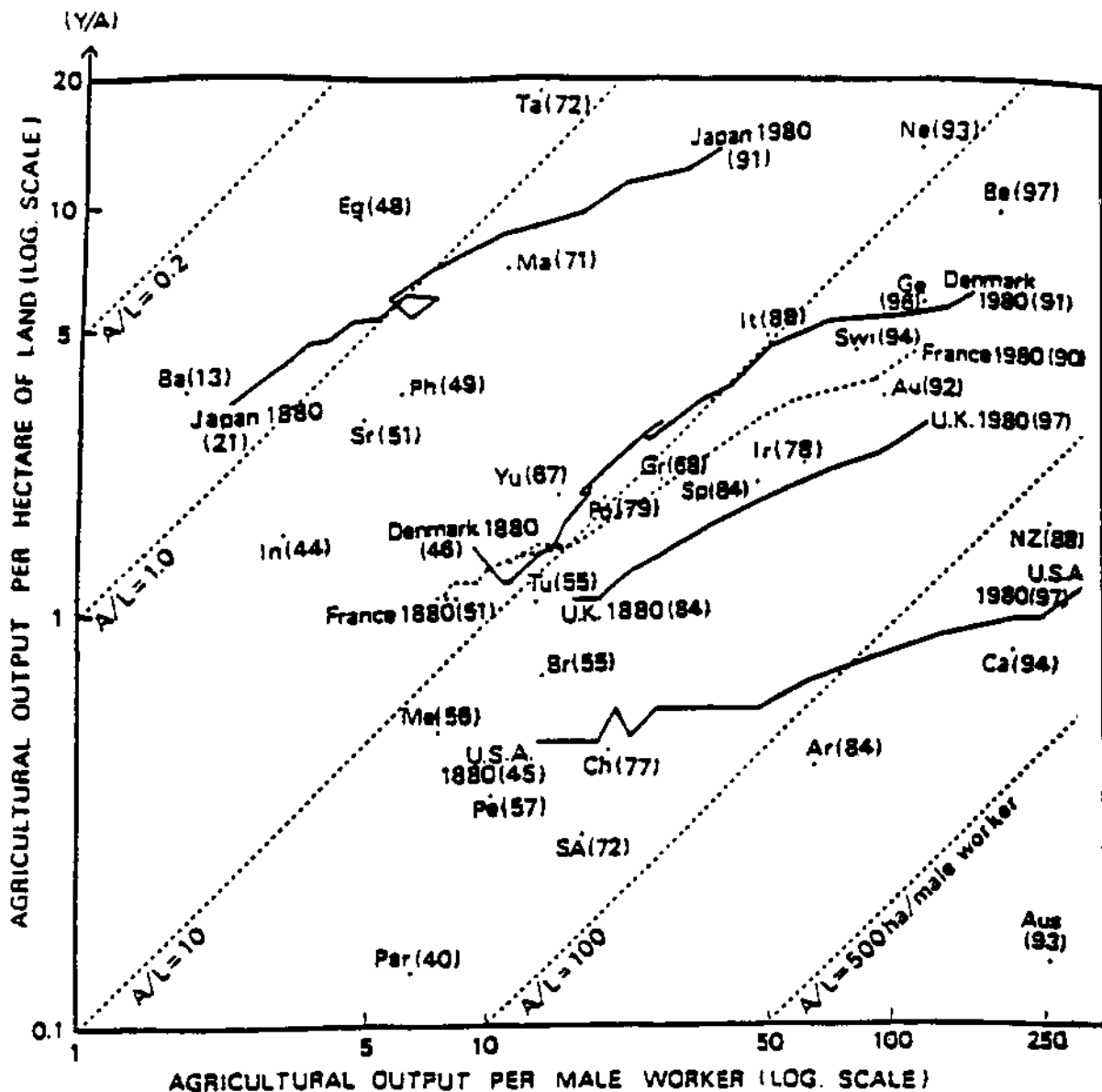
Introduction

In research conducted over the last two decades, Yujiro Hayami and I have outlined a model of economic development in which both technical and institutional change were treated as largely endogenous to the economic system (Hayami and Ruttan, 1985). Technical change is treated as induced by changes in factor supplies and product demand and by institutional change. Institutional change is treated as induced by changes in factor supplies and product demand and by technical change. Advances in natural science knowledge reduce the cost of technical change and advances in social science knowledge reduce the cost of institutional change.

The implications of the induced technical change process for agricultural productivity growth is illustrated in Figure 1. Those parts of the world where land has been scarce relative to labor have followed a biological technology path. The rate of growth in output per hectare has generally been more rapid than the rate of growth of output per worker. Those parts of the world where land has been abundant relative to labor have followed a mechanical technology path. The rate of growth in output per worker has exceeded the rate of growth in output per hectare. Countries, or regions, with more balanced land-labor ratios have followed a more balanced productivity growth path. Rigorous tests of the induced innovation model are presented for the period 1880-1980 in the Hayami and Ruttan book on Agricultural Development.

Symbol key for

Argentina	Ar	Norway	No
Australia	Aus	Pakistan	Pak
Austria	Au	Paraguay	Par
Bangladesh	Ba	Peru	Pe
Belgium (& Luxemburg)	Be	Philippines	Ph
Brazil	Br	Portugal	Po
Canada	Ca	South Africa	SA
Chile	Ch	Spain	Sp
Colombia	Co	Sri Lanka	Sr
Denmark	De	Surinam	Su
Egypt	Eg	Sweden	Swe
Finland	Fi	Switzerland	Swi
France	Fr	Syria	Sy
Germany, F. R.	Ge	Taiwan	Ta
Greece	Gr	Turkey	Tu
India	In	U.K.	UK
Ireland	Ir	U.S.A.	USA
Israel	Is	Venezuela	Ve
Italy	It	Yugoslavia	Yu
Japan	Ja		
Libya	Li		
Mauritius	Ma		
Mexico	Me		
Netherlands	Ne		
New Zealand	NZ		



Historical growth paths of agricultural productivity of Denmark, France, Japan, the United Kingdom, and the United States for 1880-1980 compared with intercountry cross-section observations of selected countries in 1980.

Source: Yujiro Hayami and Vernon W. Ruttan, Agricultural Development: An International Perspective, rev. ed. (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1985), Chapter 5.

A Pattern Model

We have also made some preliminary suggestions concerning the relationships between cultural endowments and technical and institutional change¹. The pattern model that we used to map the general equilibrium relationships between resource endowments, cultural endowments, technology and institutions is reproduced here as Figure 2. The model suggests the importance of going beyond the conventional general equilibrium model in which resource endowments, technologies, institutions and culture are treated as given. In the study of long-term social and economic change the formal microeconomic models used in the Hayami-Ruttan work and in the work of others to analyze the supply and demand for technical and institutional change can be thought of as "nested" within the general equilibrium framework of Figure 2.

One advantage of the "pattern model" outlined in Figure 2 is that it helps to identify areas of ignorance. Our capacity to model and test the relationships between resource endowments and technical change is relatively strong. Our capacity to model and test the relationships between cultural endowments and either technical or institutional change is relatively weak. A second advantage of the model is that it is useful in identifying the components that enter into other attempts to account for secular economic and social change. Failure to analyze historical change in a general equilibrium context tends to result in a unidimensional perspective on the relationships' bearing on technical and institutional change.

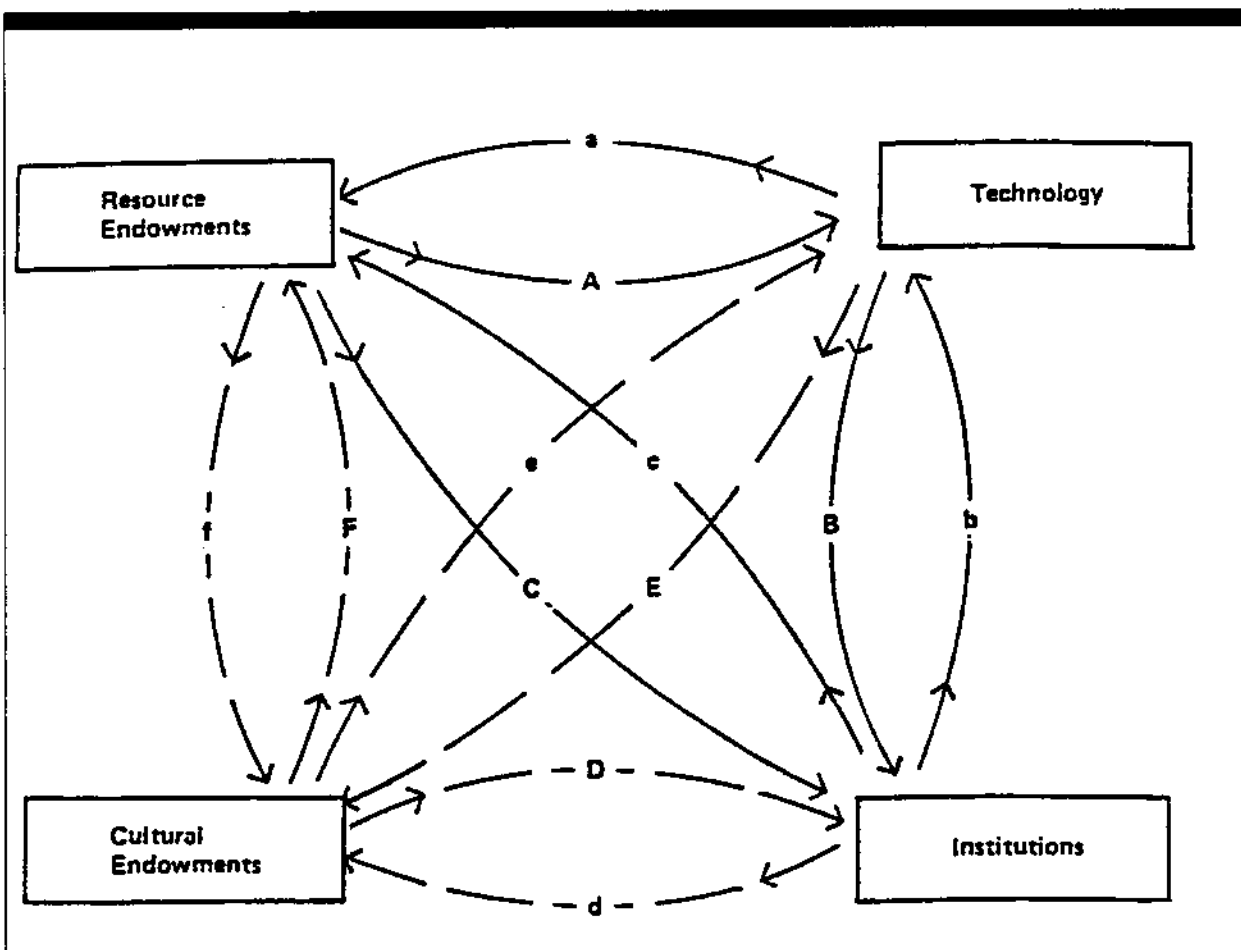
For example, historians working within the Marxist tradition often tend to view technical change as dominating both institutional and cultural change. In his book *Oriental Despotism*, Karl Wittfogel views the irrigation technology used in wet rice cultivation in East Asia as determining political organization (Wittfogel, 1957). As it applies to Figure 1, his primary emphasis was on the impact of resources and technology on institutions as in (B) and (C).

A serious misunderstanding can be observed in contemporary neo-Marxian critiques of the green

revolution. These criticisms have focused attention almost entirely on the impact of technical change on labor and land tenure relations. Both the radical and populist critics have emphasized relation (B), but they have tended to ignore relationships (A) and (C). This bias has led to repeated failure to identify effectively the separate effects of population growth and technical change on the growth and distribution of income. The analytical power of the more complete induced innovation model is illustrated in the Laguna Village (Philippines) study by Yujiro Hayami and Maso Kikuchi (Hayami et al. and Kikuchi, 1981, 1989). In Laguna, increases in population pressure (C) and technical change in rice production (B) resulted in a substantial change in both land tenure and labor market relationships.

Armen Alchian and Harold Demsetz identify a primary function of property rights as providing incentives to achieve greater internalization of externalities (Alchian and Demsetz, 1973:16-27). They consider that the clear specification of property rights reduces transaction costs in the face of growing competition for the use of scarce resources as a result of population growth and/or growth in product demand. Douglass North and Robert P. Thomas, building on the Alchian-Demsetz paradigm, attempted to explain the economic growth of western Europe between 900 and 1700 primarily in terms of changes in property institutions (North and Thomas, 1970:1-17, 1973; Field, 1981:74-98). During the eleventh and thirteenth centuries, the pressure of population against increasingly scarce land resources induced innovations in property rights that in turn created profitable opportunities for the generation and adoption of labor-intensive technical changes in agriculture. The population decline in the fourteenth and fifteenth centuries was viewed as a primary factor leading to the demise of feudalism and the rise of the national state (line C). These institutional changes in turn opened up new possibilities for economies of scale in nonagricultural production and in trade (line b).

In a more recent work, Mancur Olson has emphasized the proliferation of institutions as a source of economic decline (Olson, 1982: 163-164). He also regards broad-



Interrelationships among changes in resource endowments, cultural endowments, technology and institutions.

Source: Yujiro Hayami and Vernon W. Ruttan, Agricultural Development: An International Perspective, rev. ed. (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1985), p. 111.

based encompassing organizations as having incentives to generate growth and redistribute incomes to their members with little excess burden. For example, a broadly based coalition that encompasses the majority of agricultural producers is more likely to exert political pressure for growth-oriented policies that will enable its members to obtain a larger share of a larger national product than a smaller organization that represents the interests of the producers of a single commodity. Small organizations representing narrow interest groups are more likely to pursue the interests of their members at the expense of the welfare of other producers and the general public. In contrast, an even more broadly based farmer-labor coalition would be more concerned with promoting economic growth than would an organization representing a single sector. But large groups are, in Olson's view, inherently unstable because rational individuals will tend not to incur the costs of contributing to the realization of the large group program — they have strong incentives to act as free riders. As a result, organizational "space" in a stable society will be increasingly occupied by special interest "distributional coalitions." These distributional coalitions make political life divisive. They slow down the adoption of new technologies (line b) and limit the capacity to reallocate resources (line c). The effect is to slow down economic growth or in some cases initiate a period of economic decline.

In our book on agricultural development we concluded that substantial insight into the processes of institutional innovation and diffusion can be obtained by treating institutional change as an economic response to changes in resource endowments and technical change. But we were less than completely satisfied with the conclusion. We insisted on the importance of cultural endowments that economists have typically concealed under the rubric of tastes². But our capacity to develop rigorous empirical tests capable of identifying the significance of the relationships between cultural endowments and other elements in the model remains unsatisfactory. Until our colleagues in the other social sciences provide us with more helpful analytical tools, we are forced to adhere to a strategy that focuses primarily on the interactions between resource

endowments, technical change and institutional change. This strategy does have the clear advantage of allowing us to explore how far a strategy based on the straight forward extension of standard microeconomic theory will take us in the analysis of both technical and institutional change³.

Since completing *Agricultural Development* I have been engaged in an effort to explore more systematically the potential contributions of other social sciences to an understanding of the development process (Ruttan, 1988:247-272; 1991:265-292). This paper represents a preliminary effort to examine the sociological literature on development in an attempt to provide greater insight into what economists working in the field of development should learn from the large literature on the sociological aspects of development.

Why Sociology?

Why should development economists or economists concerned with the economic development of poor countries be interested in the contributions to development theory and knowledge by sociologists? One possible reason is that a synthesis of economic and social development theory into a more general theory of socio-economic development would provide greater depth to attempt to understand the development process. This interest might be strongest among economists who approach the development process from a "positivist" or "scientific" perspective. A second potential source of interest is of economists who are interested in development policy or development planning with the objective of achieving more rapid economic growth in developing economies. Knowledge of the interplay between social structure and the response to policy initiatives, and the capacity to utilize such knowledge in policy and plan formation and implementation, could improve the effectiveness of policy and program design. A third reason why economists might be interested is because of a concern about the social impacts of economic growth. A broader concern with utility or social welfare implies a concern that the material benefits of economic development might be so destructive to the non-material components

of consumption that it generates such a strong political backlash as to disrupt the capacity to pursue policies leading to sustained development. Ever since economists began to concern themselves with issues of economic development, the mutual interaction between economic development and change in social structure has been recognized. Bert Hoselitz noted that "in spite of the many criticisms that have been levied against the Marxian theories, Marx's interpretation of capitalism as a socio-economic system and of its changes as alterations in the relations between social classes and in the forms and organizations of production has been quite generally accepted even by his most ardent critics" (Hoselitz, 1960:53).

Knowledge from sociology has seldom, however, been formally introduced into the analysis of the development process or of developing countries by economists (Swedberg, 1990a). Cultural and social constraints on the effectiveness of economic policies intended to generate economic growth have been treated as intuitively obvious. Kindleberger's 1952 comment on World Bank country analysis reports remains apt:

... (T)hese are essays in comparative statics. The missions bring to the underdeveloped country a notion of what a developed country is like. They observe the underdeveloped country. They subtract the former from the latter. The difference is a program. Most of the members of the missions come from developed countries with highly articulated institutions for achieving social, economic and political ends. Ethnocentricity leads inevitably to the conclusion that the way to achieve comparable levels of capital formation, productivity, and consumption is to duplicate these institutions. . .

(Kindleberger, 1952:391-392)

One of the more ambitious attempts by an economist to draw on sociology to interpret the process of

economic development was by Bert Hoselitz in the early 1950s. Hoselitz, founder of Economic Development and Cultural Change, drew particularly on the set of "pattern variables" in the structuralist-functional model outlined by Talcott Parsons. The five pattern alternatives outlined by Parsons follow: (a) achievement versus ascription in the determination of status; (b) universalism versus particularism in value orientations; (c) specificity versus diffusion in individual economic roles; (d) affectivity versus affective neutrality in personal or group relationships; and (e) self-orientation versus collectivity orientation in political and economic roles (Hoselitz, 1960:23-84).

Hoselitz singled out the first three pairs as particularly significant in accounting for differences in economic development. He hypothesized that an "advanced" economy could be expected to:

exhibit predominantly universalistic norms in determining the selection process for the attainment of economically relevant roles; the roles themselves are functionally highly specific; that the predominant norms by which the selection process for those roles is regulated are based on the principle of achievement, and that the holders of positions in the power elite, and even in other elites, are expected to maintain collectivity oriented relations to social objects of economic significance. In an underdeveloped society, on the contrary, particularism, function diffusion, and the principle of ascription predominate as regulators of social-structural relations . . . and the orientation of actors in economically or politically influenced roles is determined predominantly by considerations of their ego.

(Hoselitz, 1960:41-42)

Hoselitz attempted to apply the pattern model to interpret the literature on the role of elites, particularly the entrepreneur and entrepreneurship, as deviant personalities who play a critical role as actors in the transition of a society from a traditional to a modern structure. In retrospect, the effort carried little conviction (Frank, 1969).

My interest in exploring the sociological literature arises in large part out of concern over the limited success of development economists in specifying the sources of supply of institutional innovation - in specifying the sources of the actions needed to set in motion the process of institutional innovation. The closest we came to dealing with this issue was to argue that advances in social science knowledge had the effect of shifting the supply curve for institutional innovation to the right - of reducing the cost of institutional change (Bingswanger and Ruttan, 1978; Hayami and Kikuchi, 1981; Ruttan and Hayami, 1984:203-223; Ruttan, 1984:203-223; Anderson and Hayami, 1986). My personal answer to the question of "why sociology?" has been articulated very clearly by James S. Coleman:

A major question that a theory of institutions should answer is how and under what conditions a formal institutional structure comes into being, buttressed by formal laws or rules rather than by an informal structure supported by norms. This is part of a broader agenda for sociology, that of developing theory for the constructed social organization that is coming to replace the primordial or spontaneous social organization that was the foundation of societies of the past. The institutional structuring that Parsons had in mind were these whose control was based on norms, not formal rules or laws. The social organization upon which these structures developed was spontaneous, not formal. Yet societies are undergoing a major change from the form of organization that generates norms and customs which

institutional structures grow around to a form of organization more fully based on purpose or design. Rules and laws are established for particular purposes, and resources necessary for enforcement are provided.

(Coleman, 1990:337)⁴

An effective response to the research agenda outlined by Coleman is precisely what development economists would find most useful from sociology.

What Happened to Modernization Theory?

When economists began after World War II to extend the analyses of economic growth and development in the Third World, they carried with them the social (or economic) accounting system that had been developed in the 1920s and 1930s by pioneers such as Simon Kuznets and Richard Stone. By 1939 the new metric had been extended by Colin Clark's massive effort to include a large number of developed and developing countries and colonial territories (Clark, 1940).

When sociologists ventured into the same territory they did not bring with them either a clear conception or metric of social development. The founders of the discipline of sociology - Marx, Weber, Durkheim and others - had been concerned with development, particularly the transition from feudalism to capitalism. But by the 1950s the earlier historicist and evolutionary approaches to social progress or development had largely been discredited or abandoned (Blumer, 1966:3-11). Instead, sociologists brought with them to the study of development a set of empirical generalizations from classical 19th century sociology that characterized the distinctions between "traditional" and "modern" societies.

"Traditional society was depicted as static, with little differentiation or specialization, a mechanical division of labor, a low level of urbanization and literacy, and a strong agrarian basis as its main focus of population"

(Eisenstadt, 1973:10). Modern societies were everything that traditional societies were not. They possessed "a high level of differentiation, a high degree of organic division of labor, specialization, urbanization, literacy, and exposure to mass media, and imbued with a continuous drive toward progress. . . . Above all, traditional society was conceived as bound by the cultural horizons set by its tradition, and modern society was considered culturally dynamic and oriented to change and innovation" (Eisenstadt, 1973:10)⁵.

They also brought with them a "structural-functional" or "systems" theory of social organization and action that had been elaborated by Talcott Parsons during the 1930s. In the structural-functionalist perspective:

societies are more or less self-sufficient, adaptive social systems, characterized by varying degrees of differentiation, and with roles and institutions . . . as their principle units. The balance or equilibrium, of the various parts of the whole is maintained for as long as certain functional prerequisites are satisfied and, generally speaking, an institution is 'explained' once the functions it fulfills are satisfied. Finally, the entire system, or any part of it is kept together through the operation of a central value system broadly embodying social consensus.

(Harrison, 1988:6)⁶

Societies were viewed as having interrelated sets of structures and functions reinforced by social norms and oriented toward achievement of systemic goals⁷.

The reconceptualization of "modernization" theory, incorporating the structural-functionalist framework was summarized by Bernstein as follows: "(1) Modernization is a total social process associated with (or subsuming) economic development in terms of the preconditions, concomitants, and consequences; (2) this process constitutes a 'universal pattern' . . ." (Bernstein, 1971:141). Those sociologists closest to the Parsonian tradition

stressed the transformation of structure—the modernization of social systems. Those who were more strongly influenced by psychology stressed personal transformation—the modernizations of the individual. It was also possible to distinguish two schools—those who were mainly concerned with those aspects of modernization most closely related to economic development and those whose focus was primarily in those aspects most closely related to political development. Modernization theory was rapidly adopted by political scientists working in the area of political development and became a central conceptual framework for the program of research carried out under the auspices of Social Science Research Council Committee on Comparative Politics (Ruttan, 1990:265-292). Economists, as usual, resisted any transfer of knowledge from sociology and avoided, by and large, even use of the term "modernization."

One of the earliest, and most influential studies of modernization, drawing both on the classical traditional-modern dichotomy and the Parsonian structural-functionalist theory, was carried out by Daniel Lerner in the mid-1950s. "In *The Passing of Traditional Society*" (1958), he examined the process of modernization in a number of Middle East countries. The perspective that emerged from Lerner's studies:

is of a world in which modernization is a global process. . . . Traditional society is on the wane, and Islam is 'defenseless' against the 'rationalist and positivist' spirit. In particular, the role of the mass media is crucial, and is associated with a cluster of other indices of development: urbanization, accompanied by an increase in literacy, leads to an increase in exposure to the mass media. At the same time, the increasingly literate and urbanized population participates in a wider economic system. Modernity comes about through changes in institutions but also in persons.

(Harrison, 1988:16)

For Lerner a crucial aspect of modernization is the development of personality characterized by rationality and empathy which "enables newly mobile persons to operate efficiently in a changing world" (Lerner, 1958:49-50).

By the mid-1960s the wealth of empirical detail generated by modernization research in sociology and in political science was leading to a critical reassessment of the empirical generalizations and to a reformulation of the structural-functionalist model. The criticisms of the empirical generalizations have been summarized by Eisenstadt.

First, "even if traditional societies were topologically different from modern ones, they might vary greatly with regard to the degree to which their traditions impacted or facilitated the transition to modernity" (Eisenstadt, 1973:101).

Second, a distinction was made between tradition and traditionalism—with traditionalism defined as "the more extremist, negative reaction to forces of modernity, and . . . tradition as the general reservoir of behavior and symbols of a society" (Eisenstadt, 1973:101).

Third, was the recognition of "persistence in modern or modernizing societies of strong traditions and binding ways of behavior rooted in the past" (Eisenstadt, 1973:102) rather than the positive contributions of many such traditions to the integrity of social processes.

Fourth, was the documentation "of how traditional forces or groups, be they castes or tribal units tended to reorganize themselves in new, modern settings in very effective ways" (Eisenstadt, 1973:102).

Fifth, was a growing recognition that in many "new states" whose independence movements had been shaped by modern Western models "older, traditional modes or models of politics tended to assert themselves" (Eisenstadt, 1973:102).

These criticisms of the traditional-modern generalizations lead to the recognition of what Eisenstadt regards as two critical aspects of institutional development associated with modernization. "First, was the recognition of the possibility that partial 'modernization' . . . might reinforce traditional systems

by infusion of new forms of organization. . . . Second, was the growing recognition of . . . the systemic viability of . . . transitional systems. . . by emphasizing that these societies may develop in directions that do not necessarily lead to any given "end stage" as envisaged in the initial model of modernization these analyses have undermined some of the basic assumptions of theories of convergence" (Eisenstadt, 1973:102).

Eisenstadt argues that these criticisms of the validity of the "traditional-modern dichotomy combined with the increased dissatisfaction with the social systems assumption of the structural-functionalist approach weakened the commitment by sociologists to what appeared to be the excessively deterministic implications of modernization theory.

But Eisenstadt is not clear on where these criticisms leave modernization theory. In an earlier paper he had treated the transitional society as an intermediate evolution from a traditional to a modern society. In the transitional stage "the main social functions or the major institutional spheres of society became disassociated from one another, allocated to specialized collectives and roles, and organized in relatively specific and autonomous symbolic and organizational framework within the confines of the same institutionalized system" (Eisenstadt, 1973:102). If society is to avoid disintegration or "regression", a continuous process of reintegration of the social system must occur—and may give rise to new types of social, political, or cultural structure, each of which has different potentialities for further change, for breakdown or for development" (Eisenstadt, 1969:376). In *Tradition, Change, and Modernity*, Eisenstadt appears to promise a more modern definition of modernity that is less subject to the criticisms listed above. It is possible that he has done so. But if so, it has been so hidden in the obscure verbiage with which Eisenstadt tends to conceal his contributions that I have missed it.

Parsons' response to the deepening of knowledge about the social systems of new societies was to introduce an evolutionary orientation into the structural-functionalist model (Parsons, 1964:339-

357)⁹. In this model the simplest social system includes four evolutionary universals—culture, in the form of religion; communication through language; social organization based on kinship; and technology. Cultural patterns regulate the social, psychological, and organic levels of the system; linguistic communication mediates social relations among personalities; kinship represents the initial stage in the social relationship between the individual and the species; technology is the primary means by which the individual and society establish adaptive relations to the physical environment. Societies that break out of the “primitive” stage of social evolution are characterized by evolution along four sets of additional evolutionary universals. These include (a) social stratification and cultural legitimization; (b) bureaucratic organization and money and the market complex; (c) generalized universalistic norms; and (d) democratic association.

Stratification provides a form of status differentiation that permits hierarchical differentiation that is independent of kinship. In the initial stages of development, it opens new opportunities other than ascription, for the assumption of specialized responsibility. But as a society evolves toward full modernity, “stratification often becomes a predominantly conservative force” (Parsons, 1964:345). Legitimization is closely related to stratification. It is necessary that societies provide a rationale for differentiated roles such as the separation of political and religious leadership. “As evolutionary universals, stratification and legitimization are associated with the developmental problems of breaking through the ascriptive nexus of kinship, on the one hand, and of “traditionalized” culture, on the other. In turn they provide the basis for differentiation of a system that has previously, in the relevant respects, been undifferentiated” (Parsons, 1964:346).

The second pair of evolutionary universals are administrative bureaucracy and money and markets. The crucial feature of bureaucracy is the institutionalization of the authority of the office—“the differentiation of the role of incumbent from a person’s other role-involvements, above all from his

kinship roles” (Parsons, 1964:347). Money and market exchange releases the mobilization of resources from excessive reliance in the two alternative systems available to society: (a) the direct or forcible requisitioning of resources and (b) the activation of nonpolitical solidarities and commitments (such as those of community, cast, or ethnic identity). Money and markets permit the “emancipation of resources from ascriptive bonds” (Parsons, 1964:349-350).

The last two evolutionary universals are generalized universalistic norms and democratic association. A general legal system is one example. It is “applicable to the society as a whole rather than to a few functional or segmented sectors, highly generalized in terms of principles and standards, and relatively independent of both the religious agencies that legitimize the normative order of the society and vested interest groups in the operative sector, particularly in government (Parsons, 1964:351)⁹. The basic argument for considering democratic association a universal “is that the larger and more complex a society becomes the more important is effective political organization, not only in its administrative capacity, but also, and not least, in its support of a universalistic legal order. Political effectiveness includes both the scale and operative flexibility of the organization of power”. Nevertheless, power “as a generalized societal medium, depends overwhelmingly on a consensual element” (Parsons, 1964:355)¹⁰.

The addition of an evolutionary dynamic to the pattern variables of the Parsonian structural-functional model was clearly a major advance. The older traditional-modern dichotomy was a “black-box” comparative static model in which diffusion of technology, institutions and culture provided the mechanisms to force the transition from traditional to modern. The specification of the evolutionary pattern variables—social stratification, cultural legitimization, bureaucratic organization, money and the market universalistic norms, and democratic association represent a separate but closely related set of variables along which it is possible to trace social development. The social systems perspective occupied a role somewhat similar to that of equilibrium in economics.

Disequilibrium—or lack of articulation—among the several evolutionary universals could provide the analyst a guide to development that would lead in the direction of equilibrium and closer articulation (Moore, 1964b:888).¹¹

From the perspective of the early 1990s it appears that by the mid-1960s a theoretical base had been established for the pursuit of a highly productive social development research agenda. By the end of the 1960s, however, both the theme of modernization and the evolutionary version of the structural-functionalist model had largely been abandoned as guides to research by sociologists concerned with Third World development. In the next sections I attempt to examine why development sociology turned away from what appeared to be such a promising research agenda. Before doing so, however, it is possible to make a few preliminary conjectures.

The evolutionary version of the structural-functionalist model was exceedingly abstract. It seems likely that further advances would have required a level of formalization in analysis comparable to the general equilibrium approach in economics. Sociology, as a discipline, was not prepared to move in the direction of the greater abstraction and formalization implied by such an agenda. A second factor limiting commitment to the evolutionary structural-functionalist model is that development sociologists seemed more committed to advancing their understanding of the social aspects of political and economic development than to advancing the concept of social development. Another way of stating the same point is that there is in sociology a strong commitment to social problem solving and an eclectic approach to theory and method. A third reason is that the systems or equilibrium implications of such a model had become increasingly unacceptable to many development sociologists by the mid-1960s (Coleman, 1986:1310-1311).

Even in the 1950s, the modernization perspective had, as noted above, been criticized for drawing on the characteristics of Western urban-industrial society for its definition of the modern. By the late 1960s this criticism had intensified as sociologists became both

more fully aware of the technical and institutional constraints on the process of modernization and increasingly skeptical of the benefits of modernization in societies undergoing rapid economic development. Applied research in sociology became fragmented among subdisciplines and social theory became dominated by a plethora of antipositivist, subjectivist, interpretive and constructionist perspectives.

Dependency, World Systems and Underdevelopment

The critics who rejected the ethnocentrism of the Parsonian model are, as Harrison suggests, faced with a difficult problem. If they believe that development is in any way “progressive”, but reject the evolutionary perspective, what do they put in its place (Harrison, 1988:40)?

The search for an alternative was the product of profound disillusionment among many social scientists with the impact of Western economic cultural and military penetration into non-Western societies. In the United States this disillusionment was associated with United States efforts to resist radical revolution and reform in Latin America and Southeast Asia (Horowitz, 1982:79). Students of modernization who had viewed their research as a contribution to United States development assistance efforts were discredited. Consensus theory was viewed as providing an ideological cover for support of conservative or authoritarian regimes. Irving Louis Horowitz asserted: “consensus involves a general acceptance of the authority of the group, common traditions, and rules for inducting and indoctrinating new members” (Horowitz, 1972:487). He went on to insist that “the most important task for sociology today is to fashion methods adequate for studying social order in a world of conflicting interests, standards, and values” (Horowitz, 1972:490)¹².

The response to these concerns was the embracement of a new radical macro-sociology that owed more to economists and historians working within a neo-Marxist paradigm than to the work of

sociologists themselves. The speed with which the new perspective, labeled "underdevelopment: theory or "world systems" theory, was embraced by many sociologists was surprising, even to many radical critics of modernization theory (Horowitz, 1972:509)¹³. To an economist, it is surprising how a school of economics, radical political economy, largely ignored or viewed as "bad economics" by mainstream economics, so rapidly established a bridgehead and then set an agenda for theory and policy research in sociology (and in political science). In his book on *The Sociology of Modernization and Development*, David Harrison devotes more pages to underdevelopment and world systems theory than to modernization theory—and relatively few of the references are to works by sociologists.

The underdevelopment world systems approach to the sociology of development represents a synthesis of three separate traditions. One is the Latin American Structuralist school, represented by the work of the Argentine economist Raul Prebisch and other colleagues associated with the U.N. Economic Commission for Latin America (Hayami and Ruttan, 1985). The structuralist school employed the conventional tools of economics, particularly supply, demand, and trade elasticities to argue that during the early post-war period the gains of productivity growth in commodity production in Latin America were being transferred to the developed countries of North America and Europe in the form of lower prices while the productivity gains in manufacturing in the developed countries were, as a result of monopoly organization, retained and shared among workers and owners, rather than being passed on to customers in Latin America. Their policy prescription was import substitution.

The second tradition was a variant of the Marxist theory of imperialism advanced by the Stanford University economist Paul Baran in the mid-1950s (Baran, 1973). In his work on imperialism, Lenin had stressed that imperialism was the instrument by which capitalism would be transmitted to the Third World—and would ultimately weaken the domination of the advanced capitalist nations (Harrison, 1988:68). Baran

stood Lenin on his head. Baran saw it as both in the interests and within the power of monopoly capitalism to permanently extract surpluses from the raw material supplying countries of the Third World. "For Baran the only way Third World countries could escape from the economic impasse was to withdraw from the world capitalist system completely and introduce socialist economic planning" (Harrison, 1988:71).

The third tradition was the world systems perspective advanced by the social historians Immanuel Wallerstein, Samir Amin, and Arghiri Emmanuel. The world systems perspective, particularly in the work of Wallerstein, insisted that the developing world had been intimately linked to the world capitalist system since at least the 16th century (Wallerstein, 1979; Emmanuel, 1972; Amin, 1976).

But it was the vigorous attack by Andre Gunder Frank, drawing his intellectual inspiration from Baran and his empirical evidence from the work of the ECLA economists, on the received work by sociologists and economists on modernization and development that was most influential in the popularizing the underdevelopment world systems perspective among a younger generation of development sociologists (Booth, 1975:68). The central theme of Frank's work was that it was world capitalism which created and maintained the conditions of underdevelopment in the Third World—the same historical process of expansion and development of capitalism throughout the world has simultaneously generated and continues to generate both economic development in the center and underdevelopment on the periphery (Frank, 1967, 1969, 1971).

Why did Frank's work, particularly the two books published in the late 1960s, generate so much attention from sociologists? It was not his original contribution that carried his work across disciplinary boundaries. Baran's earlier work had been largely neglected. Rather it was his role as "the great popularizer: it was his voice-strident, passionate, dogmatic, contemptuous and insistent—to which students of the late 1960s and 1970s responded" (Harrison, 1988:81). But this cannot be a complete answer. The insistence on the negative

effects of technical and cultural diffusion and that class relations extended across national boundaries was particularly appealing to an already radicalized younger generation of American and European scholars (Benton, 1978:217-236; Collins, 1986:133-155). They were prepared to believe that the developed countries not only enjoyed an "unequal exchange" but that capitalist development in the First World was responsible for the "undevelopment" of the Third World. The fact that underdevelopment and world systems theory was based to a more significant degree than modernization theory on the work of Third World scholars also added to its appeal.

By the mid-1980s commitment to the "development of underdevelopment" perspective had largely eroded. Modernization re-emerged as an important—or at least continuing—research agenda (Eisenstadt, 1987). This was in part due to a particularly vigorous criticism of scholars committed to classical Marxism. Marxist scholars were particularly critical of the implication that the capitalist world system had existed well before the industrial revolution and the neglect of Third World class structure conflict as a source of change¹⁴.

More important, however, was the widening discrepancy between some of the more extravagant implications of the theory and the record of economic and political development in the 1970s and 1980s, particularly in Latin America, which had earlier served as the incubator for underdevelopment theory. The assertion that increased external linkage resulted in retrogression on the periphery could not be sustained. Industrialization occurred most rapidly in those Third World nations with relatively strong and open linkages to the world economy. In addition, the posture of the United States toward military regimes in Latin America and elsewhere has shifted from support to restraint.

But the underdevelopment-world systems perspective has resulted in a permanent enlargement of the research agenda for the sociology of development (Evans and Stephens, 1988:739-773; Horowitz, 1982:89-111). For the modernization theory of the

1950s and 1960s, linkage between developed and developing countries was primarily a one-way street. Modernization was a consequence of the diffusion of technology institutions and culture from the developed to the developing world. By the 1970s it was clear that this model no longer held. Underdevelopment theory itself was an intellectual import into the developed world from the undeveloped. And, remarkably, it retained intellectual currency in the developed world after it had lost much of its intellectual appeal in its centers of origin. There is no longer any serious disagreement that development sociologists must take a much broader range of international influences into account in their analysis of domestic economic development whether they are working in the more developed or less developed countries of the world.

The broader agenda must go well beyond the impact of the penetration of international capital to include the effects of such influences as international migration of refugees, workers and intellectuals; the rising protests against modernization such as the revival of fundamentalist orientations in the world's major religions; the shifting emphasis in the struggle among major nations between emphasis on commercial and ideological advantage; the continuing force of apartheid—of racial and ethnic discrimination—in post-modern as well as in modernizing societies; the transnational transfer of social pathologies such as the drug trade and AIDS.

What Do Sociologists Do?

My perspective, to this point, is that development economists have little to gain from attempting to incorporate the social meta-theory reviewed to this point into development economics. The structural-functionalist research agenda was largely abandoned, wrongly in my judgment, by sociologists themselves. The dependency model, which proved so attractive to a number of younger sociologists in the 1960s and 1970s, was borrowed uncritically from economists and historians. And we still do not

have available to us an adequately articulated behavioral theory of social development.

Metatheory

The dominant trend in social research, since the 1950s has, however, not been a search for new meta-theory. Social research became increasingly policy oriented. It was designed to provide public and private policy makers and managers with the insight into social behavior that would be useful for program design and management in areas such as poverty alleviation, transfer of technology, organization of economic activity, consumer behavior, rural and urban development and others. New tools, particularly survey methods and statistical analyses have been widely adopted. These developments have been characterized by James S. Coleman as follows:

The mainstream of social research has shifted from explaining the functioning of social systems to accounting for individual behavior. Properties of social systems have largely been regulated to the status of factors affecting individual behavior and are seldom the focus of investigation... Simultaneously with this shift in focus from the social system to the individual, the dominant mode of explanation in social research shifted away from one in which proposed action of individuals taken in combination and subject to various constraints, explained the functioning of social systems. This was replaced by a form of behaviorism, in which various factors external to the individuals consciousness are introduced to account for variations in individual behavior.

(Coleman, 1986:1319)

Coleman is clearly unsympathetic to these developments. In his view statistical association

between variables has largely replaced purposive explanations of the meaningful connections between events and action as the basic tool of description and analyses.

During the 1980s two alternative approaches have been proposed by social theorists for relating individual action to change in the performance or structure of social systems. Coleman has suggested an approach that attempts to reform sociology by building directly on the rational or purposive choice theory of action employed in economics (Coleman, 1986:1327-1332; Coleman, 1990). Amitai Etzioni has suggested an approach that attempts to reform economics by replacing the neoclassical assumption that the individual is the decision-making unit with the assumption that social groups are the prime decision-making unit (Etzioni, 1988).

This dichotomy, which Coleman characterized as representative of much American and European applied sociology, also applies to the subfield of development sociology. Mainstream sociologists, working outside of the dependency or world systems paradigm, have largely ceased to concern themselves with the more meta theoretical aspects of the sociology of development. It would be more appropriate to characterize their research as problem or issue oriented social research in developing societies. While sociological research in developing countries has often differed in terms of choice of problem from research by mainstream sociologists working in developed countries, it has differed little in terms of concept and method.

By the end of the 1980s, a number of sociologists were becoming increasingly concerned about the micro-macro problem or what economists refer to as the problem of aggregation. In sociology the issue can be cast in terms of understanding how one set of structures has been, or can be, transformed by the purposeful behavior of individual actors into another set of structures. It is precisely the answer to this question as noted earlier that development economists would like to be able to obtain from their colleagues in the field of sociology. But this relation of individuals

to the social order has remained "the central intractable problem for sociology" (Stinchcombe, 1975:27)¹⁵.

Where does this conclusion leave me in the search for what development economists can, or should, learn from sociology? My response at this stage is to abandon the search for assistance from meta-theory in sociology. The next step in my agenda will be to review work in several areas of what Merton referred to as "middle range" theoretical and empirical research agendas that seem most relevant to issues in the field of development economics (Coser and Nisbet, 1975:10). These will include (a) the sociology of science and technology, (b) the sociology of production, and (c) the sociology of project design and implementation. All three are fields in which rural sociologists have made important contributions¹⁶. In this final section I briefly indicate why I have selected these three subfields for further revisions.

One is the sociological aspects of science and technology. Advances in science and technology are, to both sociologists and economists, a fundamental source of economic development. Research on the diffusion and adoption of technical innovations has been an important research tradition in sociology, anthropology, geography and economics (Brown, 1981; Rogers, 1983; Feder, Just and Zilberman, 1985:255-298). Beginning in the 1950s sociological research on diffusion and adoption of technology was regarded as a major contribution by sociologists, particularly rural sociologists, to advancing the modernization agenda.

During the 1970s, however, the diffusion-adoption research agenda came under increasing criticism on several grounds (Buttel, Larson and Gillespie, 1990:46-63; Busch, 1978:459-473). One was that it focused too narrowly on the social-psychological aspects of the diffusion process to the neglect of the political and economic contexts of adoption or rejection. A second was that the diffusion-adoption research agenda had adopted a promotional posture toward technical change and had avoided examining its socio-economic consequences.

By the late 1970s a new critical approach to the

sociology of agricultural science and technology was rapidly displacing the diffusion research agenda among rural sociologists. This new agenda has focused on the political-economic sources and the social impact of technical change. A second body of research has focused on the process of social construction of knowledge in science and technology. It has given particular attention to external forces such as (a) scientific disciplines and disciplinary organizations; (b) the organizational context within which research workers are employed; and (c) the effects of pressures from external funding sources on bias in research (Busch and Lacy, 1983). One effect of this shift in the research agenda is that the policy focus has shifted from supporting the transfer of science and technology during the process of modernization to the protection of individuals and communities from the social disorganization resulting from technical change.

A second area is the "new economic sociology" that has emerged as a direct challenge to the economic understanding of production and market processes. The pioneering modern works in this tradition include the studies by Harrison White on labor mobility with organizations, the studies by Mark Granovetter of how people in labor markets obtain information, and the research by William H. Friedland and his associates on the organization of agricultural production (White, 1970; White and Eccles, 1987; Granovetter, 1985:481-510; Friedland, Barton and Thomas, 1981; Swedberg, 1990a:78-114).

The new economic sociology draws its intellectual inspiration both from the older tradition of industrial sociology, particularly in the division of labor within organizations, and from neo-Marxian analysis of labor process, including how differences in the organization of work generates different forms of stratification and consciousness rather than, as traditional Marxists has anticipated, greater working class homogeneity.

The potential significance of the new economic sociology for economic development is related to the rapid transition from a rural to an urban-industrial labor force. In the United States, and in other advanced industrial (or post-industrial) societies distance

agricultural economies and rural communities have largely ceased to exist (Bishop, 1967:999-1008; Friedland, 1982:589-608). Most developing economies are undergoing even more rapid transitions from a predominately rural to an urban-industrial labor force structure than the historical experience of the presently developed economies.

The third area is the sociology of development project design and implementation. During the last decade, it has become commonplace that development project performance has failed to meet expectations with unacceptable frequency - often because they were "sociologically ill-informed and ill-conceived" (Cernea, 1991: 12-15). By the mid-1980s implementation failures had largely discredited the integrated rural development and other poverty oriented program thrusts that had dominated development assistance policy, at least at the rhetorical level, from the early 1970s.

One result has been an increasing, if somewhat reluctant, sensitivity on the part of national and multilateral development assistance agencies to the importance of social organization for both project design and implementation. It has not been easy, however, for either the development assistance agencies or sociologists to design ways to effectively incorporate sociological research and design capacity to bear, within the project analysis, design, and implementation procedures employed by the assistance agencies to translate development assistance policy into action programs.

In part this difficulty also rests with the style of research that has been traditional within the discipline of sociology. In the past, much of sociological research on development projects has been conducted more in the spirit of social criticism than with the objective of contributing to design or implementation (Selznik, 1949). In part, this is because sociologists have been, and continue to be brought into the process only at the end of the project cycle process - at the evaluation stage. More recently, however, as sociologists have begun to colonize national and international development assistance bureaucracies at least some

sociologists have learned how to complement their critical capacities with constructive approaches to design and implementation. The result has been the emergence of a small body of literature on the practice of sociology within development assistance organizations (Cernea, 1985; 1990).

As I complete the work in these three areas I will probably also find it useful to extend the review to cover some of the recent research on popular protest and social movements. At that time, it may also be useful to return to metatheory, particularly some of the more historically grounded research that has emerged during the late 1980's and early 1990's.

Notes:

1. In the Hayami and Ruttan work the term cultural endowments, is used to capture those dimensions of that have been transmitted from the past. Contemporary changes in resource endowments, technology and institutions can be expected to result in changes in the cultural endowments available to future generations (Hayami and Ruttan, 1985:110-114).

2. Stiger and Becker (1977) note that the traditional view in economics is that tastes represent the unchallengeable axioms of man's behavior and that economic analysis "is abandoned at this point to whoever studies and explains tastes (psychologists?)"

3. Our reluctant "economic imperialism" differs in spirit from the more aggressive economic imperialism of Gary Becker (1976). The term economic imperialism is used to describe the effort by economists to break down the traditional separation between economics and the other social sciences by applying the neoclassical approach to problems that have been the traditional concern of other social sciences (Swedberg, 1990b:141-154). See also the initial reactions to Becker's book by Duncan MacRae, Jr. (1977:1244-1258) and Darwin O. Sawyer, (1977:1259-1269).

4. Coleman's version of the function of sociology has been criticized as too narrow. William H. Sewell, Jr. argues that "sociological explanations of structural change must always be explanations of how one set of structures has been transformed by human action into another set of structures." (Sewell, 1987:170).

5. The "classical" source of modernization theory is the work of Max Weber. "Weber's basic Problemstellung was how to explain the specificity and uniqueness of European modernity. Why it was that only in the West—and not in other civilizations—the specific 'radical' tendency to a rationalization of the world developed and the major manifestations...could be found in all spheres of social life—in the emergence of capitalist civilization; then the bureaucratization of different forms of social life; the secularization of the world view; in the development of modern science and of the so-called scientific world view." (Eisenstadt, 1987:2).

6. Harrison notes that Parsons' views on social structure were strongly influenced by the writings of Bronislaw Malinowski based on his field research among the Trobriand Islands during World War I. Malinowski related the "basic needs of individual to the derived needs that have to be met for the continued survival of entire cultures and societies...Initially, there are the individual needs for food, drink, sleep, and sex. These are related to the needs of all members of society for safety, bodily comfort, and health. At a cultural level, there are derived needs for reproduction through kinship and health through the practice of hygiene" (Harrison, 1988:6). Smelser notes that the classic sources of functionalism, by Spencer and Durkheim, were drawn on to provide the dynamic of the differentiation-interaction component of the structural-functionalist model. (Smelser, 1963)

7. The structural-functionalism advanced by Parsons posited a link between the normative system and an environment of relatively stable and consistent constraints. "The normative system is presented as functional in a way that it solves the problems arising from (change in the) situation (or environment). Two problems result from this position. First, one is tempted to exaggerate the congruence between the structure (situation) and the 'function' or functional solution. Second, one is tempted to present the first as virtually the imprint of the second which reduces the congruence between the two to a tautology...Parsons gave up the term structural-functionalism...after 1960." (Boudon and Bourricaud, 1989:182-183) Because the normative

system serves to maintain the structure, functionalism has been criticized as a conservative ideology. In my judgment the appropriate response to the two criticisms should have been the development and testing of formal sociometric models. The problems referred to by Boudon and Bourricaud is referred to as the "identification problem" in economics. It has also been a central concern in the construction and estimation of econometric models.

8. Some students take the position that Parsons had abandoned the structural functionalist paradigm by the early 1960s (Boudon and Bourricaud, 1989:183) I prefer, at this stage, to view the "evolutionary universals" as an attempt to make the structural functionalist model dynamic.

9. Parsons is even more explicit: "English common law, with its adoption and further development in the overseas English-speaking world, not only constituted the most advanced case of universalistic normative order, but was probably decisive for the modern world...I think it legitimate to regard the English type of legal system as a fundamental prerequisite of the first occurrence of the Industrial Revolution." (Parsons, 1964:353).

10. Etzioni expresses this point more aptly: "Ultimately, there is no way for a societal structure to discover the members' needs and adapt to them without the participation of the members in shaping and reshaping the structure." (Etzioni, 1968:626)

11. The point has been emphasized by Wilbert E. Moore: "Much of modern sociology has been built upon the conception of society as a system characterized by functional interdependency of major elements and relationships, and characterized by an orderly and persistent balance, a kind of equilibrium...Dysfunctional consequences of particular patterns of action were recognized and identified as potential sites of change" (Moore, 1964:888).

12. Horowitz, never one to avoid a rhetorical coup, is surprisingly critical of his colleagues in sociology for their reactions to modernization: "The disruption caused to societies around the world by technical and economic change has often called forth

Luddite responses from sociologists" (Horowitz, 1972:445). Wilbert E. Moore makes the same point with less rhetorical flourish: "...sociologists have tended toward cultural conservatism based on the supposed integrity of time honored values and customs." (Moore, 1964a:331-338).

13. "On the American scene, sociology and socialism have...long seen each other as enemies....Sociologists have so taken for granted the language of structure and function, stability, and pattern maintenance that socialism has come to be viewed as a form of deviance, a conflict-laden ideology devoid of the hard facts of social structure. Socialists, on their side, have for so long held out the need for radical social change that problems of order and structure have indeed come to be viewed as a sort of betrayal of radical principles. The sociologist is as "devian" from the socialists' standpoint as the socialist from the sociologists'. Any suggestion that the development of both socialism and sociology has been one-side, to the detriment of both, has produced bawls of protest from ideologists in both camps" (Horowitz, 1972:509).

14. Bender notes that Frank "has been treated by more sophisticated Marxist theorists like some sort of country bumpkin who has marched into the living room without removing his muddy galoshes" (Bender, 1986:3-33).

15. Stinchcombe notes also that "much of the beauty of economics comes from the easy translation between market equilibria and striving individuals" (Stinchcombe, 1975:27).

16. This may be due in part to the fact that rural sociologists, more than members of other subfields of sociology, have been involved in development research and program implementation. Friedland advances a somewhat more cynical explanation: "...In the 1930's rural sociologists moved away from agriculture and focused more attention on rural community life. As rural communities disappeared, many rural sociologists moved their intellectual interests aboard, becoming experts about rural communities in the Philippines, Bolivia and Pakistan rather than in the rural sections of New York, Wisconsin or California (Friedland, Borton and Thomas, 1981:2).

Reference:

- ALCHIAN, Armen and Harold Demsetz
1973 "The Property Right Paradigm." *Journal of Economic History*, Vol. 33 (March): 16-27.
- AMIN, Samir
1976 *Unequal Development: An Essay on the Social Formation of Peripheral Capitalism*. Hassocks: Horrester.
- ANDERSON, Kym and Yujiro Hayami
1986 *The Political Economy of Agricultural Protection: East Asia in International Perspective*. Sydney: Allen and Unwin.
- BARAN, Paul
1973 *The Political Economy of Growth*. New York: Monthly Review Press.
- BECKER, Gary S.
1976 *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- BENDER, Leonard
1986 "The Natural History of Development Theory." *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 28 (January):3-33.
- BENTON, Ted
1978 "How Many Sociologies?" *The Sociological Review*, Vol. 26 (May):217-36.
- BERNSTEIN, Henry
1971 "Modernization and the Sociological Study of Development." *Journal of Development Studies*, Vol. 7 (January):141.
- BINSWANGER, Hans P. and Vernon W. Ruttan
1978 *Induced Innovation: Technology, Institutions and Development*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- BISHOP, Charles E.
1967 "The Urbanization of Rural America: Implications for Agricultural Economics." *Journal of Farm Economics*, Vol. 49 (December):999-1008

- BLUMER, Herbert
1966 "The Idea of Social Development." *Studies in Comparative International Development*, Vol.2 (1):3-11.
- BOOTH, David
1975 "Andre Gunder Frank: An Introduction and Appreciation" In *Beyond the Sociology of Development: Economy and Society in Latin America and Africa*. pp. 50-85. Edited by Ivan Oxaal, Tony Barnett and David Booth. London: Routledge and Kegan Paul.
- BOUDON, Raymond and Francois Bourricaud
1989 *A Critical Dictionary of Sociology*. Chicago: University of Chicago Press. [in French, 1982, 1986].
- BROWN, Lawrence A.
1981 *Innovation Diffusion: A New Perspective*. New York: Methuen.
- BUSCH, Lawrence and William B. Lacy
1983 *Science, Agriculture and the Politics of Research*. Boulder: Westview Press.
- BUSCH, Lawrence
1978 "On Understanding Understanding: Two Views of Communication," *Rural Sociology*, Vol. 43:450-473.
- BUTTEL, Frederick H.; Olaf F. Larson; and Gilbert W. Gillespie, Jr.
1990 *The Sociology of Agriculture*. New York: Greenwood Press.
- CERNEA, Michael M.
1985 *Putting People First: Sociological Variables in Rural Development*. New York: Oxford University Press.
1990 "From Unused Social Knowledge to Policy Creation: The Case of Population Resettlement." Cambridge: Harvard University Institute for International Development, Development Discussion Paper 342.
1991 "Using Knowledge from Social Science in Development Projects." Washington: World Bank Discussion Paper 114.
- CLARK, Colin
1940 *The Conditions of Economic Progress*. London: Maxmillan.
- COLEMAN, James S.
1986 "Social Theory, Social Research, and a Theory of Action." *American Journal of Sociology*, Vol. 91 (May):1309-1335.
1990 "Commentary: Social Institutions and Social Theory." *American Sociological Review*, Vol. 55:333-338.
1990 *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- COLLINS, Randall
1986 "Is Sociology in the Doldrums?" *American Journal of Sociology*, Vol. 91 (May):133-55.
- COSER, Lewis A. and Robert Nisbet
1975 "Merton and the Contemporary Mind: An Affectionate Dialogue" In *The Idea of Social Structure: Papers in Honor of Robert K. Merton*, pp.3-10. Edited by Lewis A. Coser. New York: Harcourt Brace Javanovich.
- EISENSTADT, Samuel N.
1969 "Social Changes Differentiation and Evolution." *American Sociological Review* Vol. 29 (June):375-386.
1973 *Tradition, Change, and Modernity*. New York: John Wiley.
1987 "Introduction: Historical Traditions, Modernization and Development." In *Patterns of Modernity; Vol I: The West*. Edited by Samuel N. Eisenstadt. New York: New York University Press.
- EMMANUEL, Arghiri
1972 *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. New York: Monthly Review Press.
- ETZIONI, Amitai
1968 *The Active Society: A Theory of Societal and Political Processes*. New York: The Free Press.

GRANOVETTER, Mark

- 1985 "Economic Action and Social Structure: A Theory of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, Vol. 91:481-510.

HARRISON, David

- 1988 **The Sociology of Modernization and Development.** London: Unwin Hyman.

HAYAMI, Yujiro and Masao Kikuchi

- 1981 **Asian Village Economy at the Crossroads: An Economic Approach to Institutional Change.** Tokyo: University of Tokyo Press and reprinted in 1982, Baltimore: Johns Hopkins University Press.

HAYAMI, Yujiro; Masao Kikuchi; Luisa Bambo; and Ester B. Marciano

- 1989 "Transformation of a Laguna Village in the Two Decades of Green Revolution." Los Baños, Laguna, Philippines: International Rice Research Institute, Agricultural Economics Paper 89-117.

HAYAMI, Yujiro and Vernon W. Ruttan

- 1985 **Agricultural Development: An International Perspective.** Baltimore: Johns Hopkins University Press.

HOROWITZ, Irving Louis

- 1972 **Three Worlds of Development: The Theory and Practice of Stratification.** New York: Oxford University Press.

- 1982 **Beyond Empire and Revolution: Militarization and Consolidation in the Third World.** New York: Oxford University Press.

HOSELITZ, Bert F.

- 1960 **Sociological Aspects of Economic Growth.** Glencoe: The Free Press of Glencoe.

KINDLEBERGER, Charles P.

- 1952 "Review of The Economy of Turkey: The Economic Development of Guatemala: Report on Cuba." *Review of Economics and Statistics* Vol. 34 (November):391-392.

LERNER, Daniel

- 1958 **The Passing of Traditional Society.** New York: Free Press.

MACRAE, Duncan, Jr.

- 1977 "Review Essay: the Sociological Economics of Gary S. Becker." *American Journal of Sociology*, Vol. 83 No. 5, 1977:1244-1258.

MOORE, Wilbert E.

- 1964a "Predicting Discontinuities in Social Change." *American Sociological Review*, Vol. 29 (June):331-338.

- 1964b "Social Aspects of Economic Development." In **Handbook of Modern Sociology**, pp.882-911. Edited by Robert E. L. Faris. Chicago: Rand McNally.

NORTH, Douglas C. and Robert P. Thomas

- 1970 "An Economic Theory of the Growth of the Western World." *Economic History Review*, Vol. 23 (April): 1-17.

- 1973 **The Rise of the Western World.** London: Cambridge University Press.

NORTH, Douglas C.

- 1983 "A Theory of Economic Change." *Science* Vol. 219 (January 14):163-164.

OLSON, Mancur

- 1982 **The Rise and Decline of Nations: Economic Growth Stagflation and Social Rigidities.** New Haven: Yale University Press.

PARSONS Talcott

- 1964 "Evolutionary Universals in Society." *American Sociological Review*, Vol. 29 (June):339-357.

ROGERS, Everett M.

- 1983 **Diffusion of Innovations**, 3rd ed. New York: Free Press-Collier Macmillan.

RUTTAN, Vernon W. and Yujiro Hayami

- 1984 "Toward a Theory of Induced Institutional Innovation." *The Journal of Development Studies*, Vol.20 (July):203-223.

RUTTAN, Vernon W.

- 1984 "Social Science Knowledge and Institutional Change." *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 66 (December):203-223.

- 1988 "Cultural Endowments and Economic

- Development: What Can We Learn From Anthropology?" Economic Development and Cultural Change Vol. 36 (April): 247-272.
- 1991 "What Happened to Political Development?" Economic Development and Cultural Change, Vol. 39 No. 2 (January):265-292.
- SAWYER, Darwin O.
1977 "Review Essay: Social Rules and Economic Firms: The Sociology of Human Capital." American Journal of Sociology, Vol. 83, No. 5:1259-1269.
- SELZNIK, Phillip
1949 TVA and the Grass Roots. Berkeley: University of California Press.
- SEWELL, William H., Jr.
1987 "Theory of Action, Dialectic and History: Comment on Coleman." American Journal of Sociology, Vol. 93 (July):166-177.
- SMELSER, Neil J.
1963 "Mechanisms of Change and Adjustment to Change." In *Industrialization and Society*, pp. 32-54. Edited by Bert F. Hoselitz and Wilbert E. Moore, Paris: United Nations Economic and Social Council.
- STIGLER, George J. and Gary S. Becker
1977 "De Gustibus non est Disputandum." American Economic Review, Vol. 67 (March):76-90.
- STINCHCOMBET, Arthur L.
1975 "Merton's Theory of Social Structure." In *The Idea of Social Structure: Papers in Honor of Robert K. Merton*, pp. 11-33. Edited by Lewis A. Coser. New York: Harcourt Brace Javanovich.
- SWEDBERG, Richard
1990a *Economics and Sociology, Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton: Princeton University Press.
1990b "Socioeconomics and the New "Battle of the Methods": Toward a Paradigm Shift?" *Journal of Behavioral Economics*, Vol.19, No.2:141-154.
- WALLERSTEIN, Immanuel
1979 *The Capitalist World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WHITE, Harrison C.
1970 *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations*. Cambridge: Harvard University Press.
- WHITE, Harrison C. and Robert C. Eccles
1987 "Producers Markets." In *The New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*, pp.984-86 Edited by John Eatwell et al. London: Macmillan.
- WITTFOGEL, Karl A.
1957 *Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power*. New Haven: Yale University Press.

RESUMEN

La Sociología del Desarrollo y del Subdesarrollo: ¿Tiene Lecciones para los Economistas?

Los economistas rara vez toman en cuenta a la sociología en sus análisis del proceso del desarrollo. En este artículo intento evaluar las contribuciones de los sociólogos que han trabajado dentro la tradición de la teoría de la modernización y de la dependencia, así como, de la teoría del sistema mundial, en términos de sus potenciales contribuciones para los economistas que investigan el desarrollo. Concluyo que la metateoría sociológica tiene poco que ofrecer a los economistas en éste nivel, por lo que extendí mi revisión para cubrir un número de teorías de "alcance medio" que están más directamente vinculadas con la investigación aplicada por economistas del desarrollo.

Vernon W. Ruttan es profesor regente en el Departamento de Agricultura y Economía Aplicada, en el Departamento de Economía, y profesor adjunto del Instituto de Asuntos Públicos de la Universidad de Minnesota.

The Incompatibility Between Formalized Approaches in Economics and Flexible Sociological Theories

Enzo Mingione

The following paper is a reply to Vernon Ruttan's article "The Sociology of Development and Underdevelopment: Are There Lessons in Economics?", which is an attempt to point out the potential contributions of sociologists utilizing modernization theory, dependency theory and world systems theory to economics. The argument put forth in this paper is basically a partial agreement of Ruttan's comment that communication between economists and sociologists has become rare. However, the paper explains this barrier by emphasizing three points. First, that sociology has developed into a decreasingly systematic, flexible discipline. Second, it has adopted various and differing theoretical paths which co-exist as accepted epistemological modes. Third, sociology has forcefully rejected the Parsonian project to codify and systematize the discipline within a structural-functional approach. The conclusion made is that inevitably, any socio-cultural explanation of variations in economic change is bound to disrupt the very explanatory framework proposed by economics.

Enzo Mingione is a professor of sociology at the University of Messina, Italy. He is the author of numerous journal articles and books including the recently published *Fragmented Societies* (1990). His work has appeared in English and other languages.

I think that Vernon Ruttan's article "The Sociology of Development and Underdevelopment: Are There Lessons for Economics?" is quite courageous given the difficult and problematic relationships between economists and sociologists. I also agree with Professor Ruttan that the communication patterns between sociology and economics have become particularly rare. In my opinion, this situation is due to a number of factors. Among the latter I would point out the recent development of sociology. This development features three related elements. First, sociology has developed into a decreasingly systematic discipline. Second, it has adopted various and differing theoretical paths which co-exist as accepted epistemological modes. Third, sociology has forcefully rejected the Parsonian project to codify and systematize the discipline within a structural-functional approach.

To be sure, the communication difficulties between the two disciplines do not rest exclusively on the internal development of sociology. They are also due to two tendencies which have characterized the evolution of economics. First, economics has become increasingly characterized by specialized formalization. This situation is embedded in the adoption of econometric models which, in turn, are considered the most desirable strategy for scientific production. Second, economics has featured the development of a theory system which appears decreasingly linked to empirical research. The latter refers to the existence of general macro theoretical constructions which usually do not match empirical analyses at the micro level.

In essence, then, the present communication

problems are due to divergent itineraries of development of the two disciplines. Economics is characterized by an increasing formalization which, however, lessens its ability to adhere to the various and complex issues emerging in society. Sociology is relatively more able to face the present crisis of the social sciences through its critical flexibility. This relative advantage of sociology is achieved at the price of a discipline oriented toward an asystematic and flexible attention to issues, governed by a weak, pluralistic and open grouping of approaches and characterized by chronic difficulties in establishing a commonly accepted scientific body of knowledge and methodology.

In regard to the issue of development, Ruttan is correct in noticing that the structural-functionalist attempt of formalizing the sociological paradigm is very compatible with economics. I believe, however, that many sociologists would argue that this solution creates more problems than the ones it resolves just because it involves the selection of structural-functionalism. The rigidity, the hidden economicism, and the high level of ethnocentrism of the Parsonian intellectual project have made it unacceptable to the large majority of sociologists. In fact, it is this strong formalization which ultimately motivated the abandoning of Parson's sociological formulation on the part of many sociologists world wide.

Raymond Boudon, in a recent critical evaluation of sociological approaches to social change (1986), points out the diversity, plurality and strengths as well as limits of sociology. In this effort, Boudon presents a discourse which establishes a possible pattern of communication with economists. It consists of replacing structuralist approaches with a strict neo-Weberian construction based on the social meanings of individual action. Even in this attempt, however, the less formalized and more pluralistic results of the sociological exploration introduce great difficulties in the interaction with the strongly formalized paradigms employed by economists. A similar observation can be made in regard to the classic contribution of Max Weber as well. The issue can be synthesized in that the introduction of social variables in the analysis of

human economic behavior results in an emphasis on social diversities such as those in the spheres of culture, social traditions and locality which are incompatible with paradigms employed by economists. Indeed, sociological variables clash with economic formulations which are based both on the almost exclusive prevalence of rational orientated action and the assumption of atomistic competition regulated by the market. This remains the case even if sociology and economics are based on the same individualistic and/or universalist methodological approaches used generally by mainstream economics.

It is my contention that it has been quite difficult on the part of economists to accept the fact that economic behavior changes in different social contexts. Furthermore, it has been equally difficult to undertake systematic studies through the interdisciplinary means both for economists and sociologists. In fact, as soon as social variables are introduced in the analysis of economic behavior, assumptions which economists employed to describe the functioning of the market and human actions are challenged. A good example of this situation is the case of farm families. Farms families' behavior greatly vary in terms of both strategies to maximize profit in the operation of the firm and in the prioritization of other objectives. The selection of these behaviors varies accordingly to a number of factors including local traditions and cultures and it is often at odds with assumed rational behaviors.

Contrary to the case of sociology, a critique of the self-regulating capacity of the market is often absent in the work of economists. Undergoing a critique of the self-regulating capacity of the market signifies a strong attack to the division of labor among the different social sciences and, consequently, to the strongholds of the economic approaches. More specifically, a critique of the "market" implies a rejection of the scientific division of labor among the social sciences and a rejection of the assumption that actions can always be explained in terms of rational, economic oriented behavior. On these grounds, Professor Ruttan views the contributions of Dependency Theory as "bad economics." Indeed, Dependency Theorists are bad economists if a critique

of the market and of the scientific division of labor is not undertaken. Analyzed from a different point of view, it is possible to recognize that the very message that Dependency Theorists and other "bad economists" (in this case we should include in the list of bad economists Marx and also Weber) sent to sociology indicates that social behavior cannot be properly understood through a rigid and formalized separation of disciplinary approaches. More specifically, scientific specialization is either radically falsified by the comprehensive meaning of social relations (e.g. see Marx and Polanyi) or as in the case of Weber, it can be allowed through an artificial mapping of points of view, which is, however, too flexible and loose to accommodate the rigid modeling preferred by economists. Accordingly, if an economist is willing to adopt the approach of the Dependency Theorists, s/he will be forced to modify radically the basic interpretative assumptions dominant in economics. Consequently s/he could also become a "bad economist."¹⁷

The work of the anthropologist and historian Karl Polanyi can be employed at this point to discuss some methodological and substantive issues concerning the advantages and limits of an approach based on the critique of the market. The reference to Polanyi, rather than Marx or Weber, derives from the fact that in the work of Polanyi the critique of the concept of self-regulating market is both more explicit and more radical. Consequently, his contribution becomes the basic methodological foundation for the understanding of socio-economic relations. For Polanyi competitiveness in the economic sphere is embedded in a complex mix of social factors deriving from two different "pure" forms of social relations: association and reciprocity. Association indicates the defense of immediate common interests. Reciprocity expresses the priority of small group collective interests. These interests are historically and culturally structured in various ways, but they are commonly characterized by the fact that individual disadvantages are compensated or at least there are reasonable expectations for compensation. The economic roles of family and kinship networks provide the best

examples of the importance of reciprocity. This is the case not only in specific instances where economic roles are particularly visible (such in the case of family farming), but also in more general instances such as those pertaining to the origins of entrepreneurship, investments in the children's education, the circuit of gifts and money lending, et cetera.

Dwelling on this assumption, contemporary social scientists, (i.e. sociologists, anthropologists, political scientists and "bad economists") have followed two complementary directions. The first refers to the attempt to clarify and understand the social impact of associative (mainly political and institutional) regulations of economic relations. The second direction alludes to the attempt to understand the various interconnections between competitive behavior and reciprocity networks. These exercises have generated a rather serious critique of traditional paradigms of development which view the latter as a more or less linear, always positive process of socio-economic growth. It is important to stress that the necessary dimension of economic growth is not only criticized by sociologists (i.e. criticized on social and political grounds) but also by some mainstream economists. This situation is exemplified by the case of World Bank experts defending the strategies of self-building and/or of expanding the informal sector in Third World cities.

The above mentioned concept of association has become rather popular in the last two decades through studies of corporative issues, interest and pressure groups, and institutional regulations of economic activities. However, despite this popularity in this age of triumph of neo-liberalism and privatization, it is relevant to note that the degree of institutional regulation of economic activities has not decreased significantly. This is the case for both the USA and the UK which are countries where strategies for the return to liberalism and increased privatization have been pursued with great perseverance. The self-regulated market is much more mythical now than it had been during Polanyi's time, despite the appeal that it has recently had on the population of former socialist countries. Their transitional experiences have proven

that a poorly regulated privatization can turn into an economic disaster rather than into the expected miracle. As clearly illustrated by Hirschman (1982a, 1982b, 1984), interests of various social groups are politically translated into actions and codified into regulations which determine the status of social relations and power among these groups. Accordingly, productivity, efficiency and economic success are pursued in the context of political conditions and rules which reflect the balance of power among these groups and which are largely independent from individual competitive resources.

Reciprocity is equally important yet less obvious and less evident than association. It has been employed in recent analyses of the Japanese industrial miracle (Dore, 1986, 1987), the system of small and medium industries in Italy (Bagnasco, 1977; Piore and Sabel, 1984) and more in general on studies of ethnic entrepreneurship and informal activities. In these works, reciprocity emerges as a motif in patterns for economic success. Furthermore, it has also been employed in some studies on family farming (e.g. Friedmann, 1980). In the latter, however, the relevance of reciprocity has been somewhat downplayed since it was interpreted as a sign of special and exceptional conditions. In the first group of studies mentioned above, it is argued that economic success has been achieved through actions which are oriented toward medium term qualitative returns and toward the defense of reciprocal social organizations. In fact, these actions avoid strategies aimed at immediate quantitative economic gains such as the maximization of income, profit, productivity, sales, et cetera. Furthermore, the vast majority of these studies stress the possibility that forms of economic organizations highly influenced by reciprocal arrangements can be viable options for economic growth, the enhancement of competitiveness and modernization.

Reciprocity can also be discussed in terms of its relevancy in cases in which economic success in the global market is not an achievable goal and in which the principal objective is to generate minimum living conditions for the local population. This situation could represent a perspective for the study of the urban

informal sector in Third World countries. The development of the informal sector is neither a strategy for promoting conventional economic growth nor a strategy for solving economic problems. Indeed, the existence of the informal sector has been a strategic option which has generated poverty. If we maintain the objective of achieving minimum living standards through the use of local solidarity based resources and the protection of specific cultures, the issue at hand is radically different. Furthermore, the task of economists is radically different. More importantly, it is very difficult for people condemned to precarious existences in developed and developing countries to enter the spheres of existence assumed by traditional economists. Though poor people may be exposed to the ideology of conspicuous consumption and at times flirt with the possibility of partaking in it, their everyday reality is that of a constant identification and implementation of survival strategies. It is in the cases of urban and agricultural subsistence economies that different historical modalities of social and cultural structuration contribute overwhelmingly to the explanation of economic behavior. Simultaneously, the same socio-cultural factors radically alter any explicative model based on variables selected within the framework imposed by traditional economics.

Vernon Ruttan was propelled to his sociological exploration by the desire to find a sociological package to attach to his economic model in order to explain socio-cultural variations. This package may very well exist, perhaps there are several of them available. Nevertheless, I am willing to conclude that none of them would fit Ruttan's economic model. Any socio-cultural explanation of variations in economic change is bound to disrupt, to some extent, the very explanatory framework proposed by economics. These are unfortunately the conditions of multidisciplinary work in the social sciences presently. They are harder to accept for economists equipped with their strong well-defined and formalized paradigms. They are somewhat easier to accept for sociologists or anthropologists who can count on weaker and less rigid paradigms. But these are the rules of the game. Paradoxically, in multidisciplinary work, sociology, which is the less

formalized discipline, is advantaged, while economics, which is by far the more formalized discipline, is penalized.

Notes:

1. A lengthy discussion of this point constitutes a significant portion of the first chapter of my recently published book *Fragmented Societies* (Mingione, 1991).

References:

- BAGNASCO, Arnaldo
1977 *Tre Italie: La Problematica Territoriale Dello Sviluppo Italiano*. Bologna, Il Mulino.
- BOUDON, Raymond
1986 *Theories of Social Change*. Cambridge: Polity Press.
- DORE, Ronald
1986 *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy 1970-80*. London: The Athlone Press.
- 1987 *Taking Japan Seriously: A Confucian Perspective on Leading Economic Issues*. London: The Athlone Press.
- FRIEDMANN, Harriet
1980 "Household Production and the National Economy: Concepts for the Analysis of Agrarian Formation." *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 7 (2):158-84.
- HIRSCHMAN, Albert O.
1982a "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble?," *Journal of Economic Literature*, Vol. 20(4):1463-84.
- 1982b *Shifting Involvements: Private Interests and Public Action*, Oxford: Martin Robertson.
- 1984 *Getting Ahead Collectively: Grassroots Experience in Latin America*. New York: Pergamon Press.
- MINGIONE, Enzo
1990 *Fragmanted Societies*. Oxford: Basil Blackwell.
- PIORE, Michael J. and Charles F. Sabel
1984 *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- POLANYI, Karl
1957 *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.

RESUMEN

La Incompatibilidad entre la Aproximación Formalizada en Economía y la Flexible Teoría Sociológica.

El siguiente comentario es una respuesta al artículo de Vernon Ruttan "La sociología del desarrollo y del subdesarrollo: ¿Lecciones para la economía?", el cual es un intento para puntualizar la potencial contribución de los sociólogos, que utilizan la teoría de la modernización, la teoría de la dependencia y la teoría del sistema mundial, a los economistas. El argumento central de mi ponencia es básicamente un parcial acuerdo con el comentario de Ruttan de que la comunicación entre economistas y sociólogos se ha hecho a medias. No obstante, la ponencia explica estas barreras enfatizando tres puntos. Primero, que la sociología se ha desarrollado como una disciplina flexible y con una decreciente sistematización. Segundo, ésta ha adoptado variados y diferentes propuestas teóricas que coexisten como formas epistemológicas aceptadas. Tercero, la sociología ha tenido un enérgico rechazo del proyecto Parsoniano de codificar y sistematizar la disciplina bajo la aproximación funcional-estructuralista. La conclusión a que llegamos es que inevitablemente la explicación de la variación sociocultural del cambio económico está limitada por la ruptura con la muy explicativa armazón teórica propuestas por los economistas.

Enzo Mingione es profesor de sociología de la Universidad de Messina, Italia. Es autor de numerosos artículos en revistas y libros, incluyendo el recientemente publicado "Fragmanted Societies" (1990). Sus trabajos han sido publicados en varios idiomas.

Metatheories and Better Theories: A Reply to Ruttan

Lawrence Busch

The attempt to carry out interdisciplinary research between economics and sociology has been more than problematic in that the assumptions driving the two disciplines, the methods employed and the conclusions attained can be quite different. Vernon Ruttan, in his paper "The Sociology of Development and Under Development: Are There Lessons for Economics?", attempts to point out the potential contribution of sociologists utilizing modernization theory, dependency theory and world systems theory to economists. The following paper is a response to this endeavor. It examines the article by Ruttan in two ways. It first analyzes the different metatheoretical assumptions that underlie the two approaches. Secondly, it examines issues raised by Ruttan in an effort to magnify the similarities and differences between the two. It is concluded that what is needed is not a distinction between the social sciences but the generation of a social science which encompasses human societies in all their complexities.

Lawrence Busch is professor of sociology at Michigan State University. He is currently working on the problems associated with germplasm conservation in several nations and on the formation and technical restructuring of agricultural commodity subsystems.

Introduction

When responding to a paper such as that written by Professor Ruttan, it is all too easy for a sociologist to resort to economist-bashing, an exceedingly popular indoor sport among members of the discipline. I shall attempt to refrain from this activity and, instead, to take the analysis that Ruttan presents seriously. In so doing, I wish to examine it in two ways: First, I shall examine the different metatheoretical assumptions that underlie the two approaches (of most economists and sociologists). Then, I shall examine the specific issues raised by Ruttan. My purpose here will not be to refute what he says so much as to sharpen the points of agreement and of contention between us.

Development of (Meta)theories

Ruttan speaks of a kind of economic imperialism (which he rejects) which attempts to incorporate all social processes within the framework provided by neoclassical economics. Yet, from the perspective of a sociologist, what is most remarkable about economics is its ahistorical character. Without that ahistoricity, much of what economists have to say is at best problematic.

The problem begins with the very notion of an economy. This is a modern notion, arising with the separation of the workplace and the home several centuries ago (e.g., Polanyi, 1957). Before that, it was virtually impossible to distinguish an economy from

a society. Yet, economists are largely oblivious to this issue. In fairness to Ruttan, he rejects the idea that there is such a thing as a natural market out there waiting to be discovered or allowed to work. Yet, he is unwilling to go as far as (some) sociologists in arguing that all institutions are socially constructed.

This to us peculiar view is implicit in the suggestion that there are lessons for economics in the sociological literature. Sociology, political science, and economics arose in response to a differentiation of Western societies into three distinct domains: society, polity, and economy, respectively. Anthropology arose in order to distinguish between those in "primitive" cultures where the tripartite distinction above did not (yet, according to the conventional wisdom of a century ago) apply. In short, the division of the social sciences along conventional lines is itself an historical phenomenon linked to a particular historical epoch. As this formation begins to crumble, the categories will cease to have meaning (Busch, 1991).

Block (1990) has recently taken a very close look at the assumptions underlying key economic categories such as capital, labor, investment, and markets. He concludes that the data collection process deludes economists into thinking that the world is much the same as it once was. Thus, statistical series on such variables as GNP, capital investment, and unemployment can continue to be generated and analyzed, but have less and less relevance to the actual situation in which people find themselves. And, the weakening of the data collection system under the Reagan administration has exacerbated what was already problematic (Gleckman with Carey, 1991).

Moreover, the same holds with respect to the approach used by economists. Ruttan's paper frequently alludes to the building of better models, of the need for formalization of particular variables, of the abandonment of Parsons's perspective just when it appeared ready to deliver. This presupposes a philosophy of science that is based largely on an acritical acceptance of early twentieth century positivism (or perhaps of Popperian falsificationism). Within this philosophical approach, what is of importance is associating economics with an

(idealized) natural science mode of doing science. Thus, it is assumed (among many other things) that the world is isomorphic to mathematical processes, that the normative and positive realms are distinct, and that true knowledge emerges only from scientific inquiry.

Consider, for example, Hayami and Ruttan's implicit assertion that all or most contemporary technical change arises from the natural or social sciences. Might not non-scientific knowledge also be a source of technical or institutional change? Moreover, the conceptualization of technical change as a linear variable is problematic in that it never asks a key question: technical change for whom? While Ruttan, like most sociologists today, rejects a simplistic modernization theory in which all societies move from traditional to modern, he unwittingly slips it in through the back door by assuming that technical and institutional change are linear. Moreover, by excluding the non-scientific sources of such change from the framework of analysis, the negotiated, persuaded, and even coerced character of change is glossed over.

In contrast, recent work in the philosophy of science has toppled the positivist legacy and its successors. The well-known work of Thomas Kuhn (1970) challenged the notion that knowledge was accumulated in a linear fashion and suggested that multiple worldviews might coexist and yet be "incommensurable." Nevertheless, for Kuhn, the quest for knowledge was largely unsullied by external factors. Science was a peculiar institution that was largely divorced from the larger social world.

Feyerabend (1975) went considerably further in asserting that there was no way to justify the use of any particular method outside of a given context. Scientific knowledge was not to be given any higher status than any other kind. Thus, at the limit, anything might pass for knowledge, and the cumulative growth accepted since at least the time of Descartes is at best a questionable proposition.

More recently, there has been a collapse of the neopositivist consensus that once characterized Anglo-American philosophy of science. Fuller (1988) has argued that consensus in science may be like that in

opinion polls which forms and dissolves quickly. Thus, what appear to be areas of widespread agreement among scientists are merely areas where careful investigation has not occurred. As he notes, this becomes apparent each time that expert testimony is required; as soon as the experts must confront issues of concern to laypersons, consensus disappears.

Rouse (1987) has virtually destroyed the wall between the social and natural sciences—not by showing how to make the social sciences more like the natural sciences, but by demonstrating the impossibility of studying nature in itself. Specifically, he argues that the natural sciences must be considered in terms of the new moral and ethical problems that they pose for the larger society. Furthermore, contrary to Ruttan, who would separate knowledge from its use, Rouse (1987:20) argues that “[T]echnical control, the power to intervene in and manipulate natural events, is not the application of antecedent knowledge but the form scientific knowledge now predominantly takes.”

Finally, Idhe (1991) has opened the black boxes of scientific instruments for analysis. He notes that scientific perception is always mediated by tools which at once amplify and reduce certain of the innumerable features of the world. Thus, the use of particular tools, including those of economic analysis, simultaneously amplifies certain aspects of the world while reducing others.

The sociology of science literature, too, has broken with the positivist past. No longer is the content of scientific knowledge merely a discussion of the way the world is. Instead, scientific knowledge has been shown to be a means for controlling the social world. To paraphrase Latour (1987), science is politics by other means.

Of course, the changes in the sociology of development literature chronicled by Ruttan cannot be explained away by the metatheoretical changes described above. Gouldner's (Gouldner, 1970) critique of Parsonian theory still does that task best. However, taken together, these changes in the history, philosophy and sociology of science make it at best unlikely (1) that many sociologists will participate in the project Ruttan proposes we undertake together or (2) that

such a project would succeed. Having said this, let me now turn to some specifics about development theory.

Theories of Development

There are several points on which Ruttan and I would agree. First, Coleman's questions about how institutions come to be (though perhaps not his answers) show socially constructed character of society. Many sociologists would like to see an answer to these questions, though surprisingly few work on the issue. Second, few would quibble with Ruttan's broader goals—to come to grips with pressing issues of agricultural development in a manner that is just and equitable.

Nevertheless, there are numerous problems that I have with Ruttan's perspective:

1. Ruttan is caught between the Scylla and Charybdis of technological and social determinism. He critiques Marxist historians for the tendency to see “technical change as dominating institutional and cultural change” and cites Wittfogel as an example of the alternative view. I would argue that both views are unsatisfactory. On the one hand, those who introduce a new technology never fully control its effects. Thus, while one may introduce new technology in order to accomplish certain ends, that same technology may be used to accomplish other ends as well. Moreover, those who introduce a new technology do so in order to further certain ends within the context in which they find themselves; that context is largely beyond their control. Hence, technology is neither socially nor technically determined since each is in some degree contingent upon the other. Thus, the proponents of the Green Revolution introduced the new technology in order to prevent red revolutions and without much regard to tenure relations. In so doing, they reinforced certain tenure relations that probably contributed to the very instability they sought to avoid.
2. Where do class, status, power fit into Ruttan's model? Ruttan's variables conceal these kinds

of relationships behind the apparent neutrality of "population pressure;" technical change is defined as either labor- or land- saving. While these are certainly dimensions of technical change, they impoverish the concept. One might contrast this view with that of Melman (1981) or Noble (1977).

Ruttan and other proponents of induced innovation theory, like Parsons, tacitly assume a democratic society that is relatively free of conflict. However, unlike Parsons, they assume that unbiased technical change comes from the efficient aggregation of individual preferences. Yet, in many if not most Third World nations, open debate and discourse hardly exists; even if it did, Ruttan's individualist approach may be challenged as an inadequate rendering of technical change. Recent studies of Korea by Steinberg et al. (1981) and especially Burmeister (1988) note the importance that force and conflict play in technical change. Nor should we view democracy as something that merely comes about. Democracy itself is hardly a universal trend but something that must be fought for and won.

3. Ruttan sees the dependency and world systems approaches to political economy as "bad economics" and wonders how sociologists could embrace it. (His explanation for this phenomenon is curiously sociological in character.) Yet, while it has been abandoned by mainstream American economists, it is still alive and well elsewhere. Moreover, both Marx and Smith saw political economy as at the center of the debate over production. The mainstream of economics has abandoned or redefined political economy only by avoiding the central questions it posed—not by subsuming it into some broader paradigm.
4. Ruttan repeatedly chides sociologists for being too willing to engage in policy debates instead of building the theories their discipline so dearly needs. Meta-theory, in particular, he feels has been abandoned. Two points need to be noted here: First, the founders of both disciplines were

committed to issues of development and policy; their theories were built in response to those issues. Hence, theorists as diverse as Marx, Smith, Malthus, Weber, and Durkheim were both theorists and actively involved in politics. Second, Ruttan's stressing of theory belies his own policy concerns. Theory for Ruttan is, rightly, a way to get to policy.

5. Ruttan is certainly correct in stressing the importance of the micro-macro issue. This issue has plagued sociologists and economists for years. Yet, to some degree the issue is an artifact of the theoretical frameworks we have developed. On one level, as Boltanski and Thévenot (1990) have noted, Durkheimian sociology and neoclassical economics presuppose each other. Neoclassical economics assumes that individuals share preferences so as to create demand. In contrast, Durkheimian sociology assumes that its collectivities consist of individuals. On another level, as Rasmussen (1973) and Knorr-Cetina and Cicourel (1981) have argued, the human condition is such that we are between autonomy and sociality, neither fully socialized nor fully individuated. Thus, the micro-macro issue is in many respects more a matter of the way theories treat people (i.e., the simplifications they make) than it is a problem in the nature of the world. This brings me to the last issue.
6. Ruttan laments that questions of metatheory have been replaced by those of policy since the demise of Parsonian theory. Yet, what about the work of Giddens, Bourdieu, Touraine, Habermas, Coleman, and even Alexander? One can hardly call this neglect. What has disappeared is the artificial consensus that reigned in the early years of Parsonian sociology; sociology is clearly better off for that.

(NO) Conclusions

In short, I must agree with Ruttan's assertion that

the sociology of development is in disarray. Its disarray reflects the disarray that the world itself is in today. Yet, I would argue that the solution to theoretical problems we face lies not in the development of bridges to economics. Instead, it lies in the removal of the distinctions among the social sciences—perhaps the human sciences [Geisteswissenschaften] is a better term—so a new philosophically and historically grounded social science might emerge that encompasses human societies in all their complexity. Such a science will surely make some use of mathematical models. It will surely subsume much of the literature of the existing social sciences. But as surely as oxygen is not phlogiston, such a new social science will not be either economics or sociology warmed over.

References:

- BIJKER, Wiebe; Thomas P. Hughes; and Trevor Pinch, eds.
1987 *The Social Construction of Technological Systems: New Directions in the Sociology and History of Technology*. Cambridge, MA: MIT Press.
- BLOCK, FRED L.
1990 *Postindustrial Possibilities: A critique of Economic Discourse*. Berkeley: University of California Press.
- BOLTANSKI, Luc and Laurent Thévenot.
De La Justification: Les Economies de la Grandeur. Paris: Gallimard.
- BURMEISTER, Larry L.
1988 *Research, Realpolitik, and Development in Korea: The State and the Green Revolution*. Boulder, CO: Westview Press.
- BUSCH, Lawrence
1991 "Tentative Titles: The Implosion of Antinomies in Contemporary Society.", Invited paper presented at a special session of the Rural Sociological Society, Columbus, OH. August, 1991
- BUSCH, Lawrence; William B. Lacy; Jeffrey Burkhardt; and Laura R. Lacy.
1991 *Plants, Power, and Profit: Social, Economic, and Ethical Consequences of the New Biotechnologies*. Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- FEYERBEND, Paul
1975 *Atlantic Highlands*. NJ: Humanities Press
- FULLER, Steve
1988 *Social Epistemology*. Bloomington: Indiana University Press.
- GLECKMAN, Howard with John Carey.
1991 "Washington's Misleading Maps of the Economy." *Businessweek* 3216 (3 June):112-113.
- GOULDNER, Alvin.
1970 *The Coming Crisis in Western Society*. New York: Basic Books.
- IDHE, Don.
1991 *Instrumental Realism: The Interface Between Philosophy of Science and Philosophy of Technology*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- KNORR-CETINA, Karin D. and Aaron V. Cicourel.
1981 *Advances in Social Theory and Methodology: Toward an Integration of Micro- and Macro-sociologies*. Boston: Routledge & Kegan Paul.
- KUHN, Thomas.
1970 *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.
- LATOUR, Bruno.
1987 *Science in Action: How to Follow Scientists and Engineers Through Society*. Milton Keynes, England: Open University Press.
- MELMAN, Seymour
1981 "Alternative Criteria for the Design of the Means of Production." *Theory and Society*. Vol. 10 (May): 325-36.
- MERTON, Robert.
1973 *The Sociology of Science*. Chicago: University of Chicago Press.
- NOBLE, David F.
1977 *America by Design : Science,*

Technology, and the Rise of Corporate Capitalism. New York: Knopf.

PINCH, Trevor.

1986 *Confronting Nature: The Sociology of Solar Neutrino Detection*. Dordrecht: D. Reidel.

POLANYI, Karl.

1957 *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.

RASMUSSEN, David M.

1973 "Between Autonomy and Sociality." *Cultural Hermeneutics*, Vol. 1(1): 3-45.

ROUSE, Joseph

1987 *Knowledge and Power*. NT: Cornell University Press

SARASON, Seymour B.

1972 *The Creation of Settings and the Future Societies*. San Francisco: Jossey-Bass.

STEINBERG, D.I.; R.I. Jackson; K.S. Kim; and H. Song

1981 *Korean Agricultural Research: The Integration of Research and Extension*. Washington, DC: Agency for International Development.



RESUMEN

Metateorías y Mejores Teorías. Una replica a Ruttan

El intento interdisciplinario de investigación llevado a cabo entre la Economía y la Sociología ha sido más bien problemático, en la suposición de que las dos disciplinas, el empleo de métodos y las conclusiones logradas pueden llegar a ser bastante diferentes. Vernon Ruttan, en su artículo "La sociología del desarrollo y del subdesarrollo: ¿Tiene lecciones para los economistas?", realiza un intento por puntualizar cuáles son las potenciales contribuciones de los sociólogos que utilizan la teoría de la modernización, la teoría de la dependencia y la teoría del sistema mundial, para los economistas. El siguiente artículo es una respuesta a ese esfuerzo. Se examina el artículo de Ruttan en dos sentidos: en primer lugar se consideran las diferentes metateorías, subrayando los supuestos de los dos tipos de aproximación. En segundo lugar, se examina el punto en disputa levantado por Ruttan como un esfuerzo por magnificar las similitudes y diferencias entre los dos. Se concluye, que esta distinción no es necesaria entre las ciencias sociales para la generación de una ciencia social que abarque a las sociedades humanas en toda su complejidad.

Lawrence Busch es profesor de sociología en la Universidad del Estado de Michigan. Actualmente está trabajando en los problemas asociados con la conservación del plasma germinal en varios países, así como, en la formación y reestructuración técnica del subsistema de mercancías agrícolas.

An Input-Output Approach to the Analysis of Agricultural Policies and Agro-Industry Structure

Pascal Bye, Maria Fonte, and Jean Pierre Frey

The desire to accelerate economic growth and to optimize the allocation of factors of production has led some of the world's largest agro-export nations to strongly support the liberalization of the international agro-food trade. However, protection and regulation are still prevalent in a great number of countries where agriculture accomplishes functions other than the production of commodities for internal consumption or export. The latter concern self-sufficiency, food security, occupational roles, management of the environment and support for industrial development. The aim of this paper is, taking national input-output tables as the starting point, to propose a methodology for the analysis of the relations between international trade and the internal structures of agro-food systems. The hypothesis is that indiscriminate liberalization, especially if "export-oriented", leads to the homogenization of techniques, the specialization of agriculture and filièes, and, finally, to an extraverted economy. All these factors operate against the globalization of exchange in agriculture. Well-oriented protectionism, on the other hand, leads to the diversification of production and international exchange. It also favors the expansion of agro-industrial complexes, the diffusion of technical change and the internalization of the benefits of agricultural growth. The analysis of the Chilean case is very instructive in this respect. Here, an attempt will be made to evaluate the impact of the progressive shift from import-substituting to export-oriented industrialization after 1973 on the national agro-industrial complexes.

Pascal Bye is professor of sociology at the University of Grenoble, France. He has researched among other topics the role of science and technology in agriculture and change in the agricultural sector. His work has been published in French, English and Spanish

Maria Fonte is professor of sociology at the University of Naples, Italy. She has recently researched the symbolic dimension of the food system and biotechnological research in agriculture.

Jean Pierre Frey is a professor of sociology at the University of Grenoble, France. He is the author of numerous publications on change and development in agriculture.

Introduction

The desire of some major world agro-exporters to liberalize world trade in farm and food products in order to accelerate economic growth and optimize production factor use is in opposition to the protectionist and regulatory policies which presently prevail in a large number of countries. In the latter, agriculture is expected to perform functions other than solely producing consumable or exportable goods. These include the achievement of self-sufficiency, food security, employment equilibrium, management of the environment and industrial development.

The priority that has been given to export-led, outward-oriented growth or, on the contrary, to focusing on other domestic constraints and demands, constitutes the very basis of divergences that have emerged in the new international agricultural order. These options diverge profoundly in their knock-on effects and their impact on domestic productive structures. The assumption has been made that the first option (export-led and outward-oriented growth policies) fixes growth around vertical filièes¹ (production routes), whereas the second favors "irradiation" and the constitution of diversified agro-food complexes.

The liberalization of exchange in agro-exports eventually entails a globalization of agricultural markets and industries. The implementation of this strategy requires not only that the local agricultural production process be under control, but also requires a highly developed knowledge of global strategies in terms of international competition. However, the indiscriminate application of neo-liberal, and in particular "export-led"

policies, which involve the use of sophisticated techniques **imported** from outside and the excessive **specialization** of agriculture, in no way meets the new demands of global strategy. The destruction of the local production apparatus and the instability of world agricultural markets are thus likely to lessen the multiplier effects of agro-exports on the local production structure, and eventually lead to the extraversion of the economy and the under-mining of the major macro-economic equilibria. These unforeseen consequences on the new international order are, however, of central importance in the implementation of the new strategic dimension, that of globalization.

The aim of this paper is first, to highlight, on the basis of an analysis of input-output tables, the relations that exist between exchanges, or flows and the organization of productive systems, or structures. It is, secondly, to analyze by processing the data from input-output tables the impact of Chilean economic policy options, and, in particular, of the high priority given to developing foreign trade on the structure of the domestic agro-food complex. Particular attention will be given in demonstrating how the move from the import-substitution policies, that had been implemented until 1973, to the agro-export led growth policies that were adopted thereafter (Gomez and Goldfrank, 1990) led to a profound modification of the agro-food complexes and the emergence of specialized filières.

After having recalled our assumptions and analytical framework, we will proceed by showing how the growing outward-orientation of the Chilean economy has gone hand in hand with a regressive restructuring (Ominami, 1988) of the domestic agro-food complex.

Assumptions and the Analytical Framework

The basic assumption is that the increase in foreign trade is conducive to economic growth and utilizes classical and neo-classical economic theories (the law of comparative advantage and of optimal factor allocation). This assumption is also implicitly referred to in the present largescale negotiations on trade in agro-food products and the liberalization of exchange. This naturally leads to a globalization of exchange based on

the internationalization of the strategies developed by the agro-exporting powers. Any political, administrative or commercial impediment to the free circulation of commodities is seen not only as compromising the intensity of exchange but, above all, as calling into question the economic growth of the countries involved. However, history does show that many of the export-led booms based on mono-exports or specialization, in countries like Chile, Brazil or Venezuela have often been short-lived, and that there is a considerable distance between the increase in trade, measured in terms of the performance of the trade balance, and the development of domestic productive structures. Thus, although "agro-export led" options in Latin America have had undoubted success in developing certain productions, regions or specialties, they have also precipitated opposition between modern and traditional forms of agriculture, destructured the agro-food complexes and upset the technical, cultural and financial support mechanisms for agricultural production. Thus, such options have been severely criticized by the supporters of dependency theory from two points of view. They demonstrated that agricultural specialization does not lead to growth and that there is no direct relation between the development of trade and that of productive structures. Moreover, they demonstrated that specialization is a source of extraversion and dependency². Nonetheless, the theses on self-reliant development that are derived directly from these criticisms, theses which insist on the need to reduce the importance of the foreign sector in the operation of the economy, give no more a clearer lead than the theses they attack as to how trends in trade affect structures or what impact economic policy choices have on the domestic productive structure through international or intersectorial exchange.

In order to deal with this question, we will process data from the input-output tables and relate this to the measures taken concerning agro-food policies. These policies, which are characterized by the amount of importance given to foreign trade, induce substantial disparities as far as inter-industry exchanges are concerned. The most outward-oriented policies lead to the predominance of vertical flows along fragmented and specialized filières. The most inward-oriented

lead, on the other hand, to the predominance of **horizontal flows**³ between filières which are conducive to the "darkening" of the matrices and to "irradiation" within the interconnected economic complexes.

In the case of Chile, we will attempt to measure, in this way, the impact of the change in agro-food policies after 1973 by insisting on two elements. One is the high priority given to "agro-export led growth"⁴. This would appear to have developed only a narrow part of the domestic agro-food complex without benefitting the rest of the economy, which, in another context, would have drawn benefits from the knock-on effects induced by the industrialization of agriculture (Fuche et al., 1987). The second element is the opening of the economy to the world market⁵. This, on the other hand, would seem to have impeded the economic development of all those Chilean agro-food activities that were not working for the export market (Echenique, 1989). If this has been the case, the internal destruction of the Chilean farm and food system, without any compensatory effect in terms of controlling international markets, would situate this country in a position of inferiority as far as international competition is concerned. In other words, Chile would be placed in an inferior position in the globalization process.

The Extraversion of the Chilean Economy

An initial analysis of foreign trade between 1977 and 1986 confirms the growing outward-orientation of the Chilean economy and the importance of exports. The calculation of the rate of exporting effort (RE) (exports/effective output) and the import penetration rate (RP) (imports/resources - exports) shows that between 1977 and 1986, exports of primary products (other than copper) totally replaced exports of industrialized products. Industrial chemicals and basic metals, which had occupied foremost positions (behind copper) in Chilean exports in 1977, were replaced by exports of agricultural and food products. Also, over the same period of time, the figures show that the dependency of the Chilean economy, in terms of imports (penetration rate), increased substantially in almost all the sectors

under consideration, and particularly in mechanical engineering, the manufacturing of transport equipment, the manufacturing of glass and glass products and the manufacturing of industrial chemicals. All these activities contribute to supplying agriculture with industrial products.

Globally, industrial exports have fallen and the knock-on effects of agro-exports on local industry (on glass and the manufacture of chemical products in particular) have been negligible. These trends are consistent with what has been happening to the Chilean production apparatus in general and to the agro-industrial system in particular.

The Restructuring of the Agro-Food System

The restructuring of the agro-food system may be carried out in two ways: **vertically** along the filières or **horizontally** along the segments that provide a link between the filières. There may, therefore, be an observable concentration of all or part of the activities of a filière, or, on the other hand, "irradiation" effects induced by the technical-economic synergies arising from the relations between filières (Quelin, 1988).

We make the assumption that, although the high priority given to certain agricultural or agro-food exports (fruit and vegetables, wine, wood, fishing, etc.) undoubtedly helped to develop these particular productions, there has been little impact on the other agro-food productions and industrial activities. Moreover, by reinforcing the organization into filières, agro-export policies have undermined the development of networks of exchange between the filières. Thus, they have blocked the development transmission mechanisms in particular by limiting the multiplier effect of investment and the diffusion of technical progress (Parent, 1974). They have also limited the impact of economic policy measures and compromised long-term economic growth. This reduces agro-food growth to geographic areas, making producers and productions more vulnerable and dependent on the international division of labor. The growing extraversion of the Chilean economy has been accompanied by a deterioration of the local agro-

industrial system.

On the basis of the data we have processed for the period 1977-1986, there are two important results to report: the agro-food system is fragmented around specialized products whereas the links between upstream and downstream industries have been weakened. From a technical point of view, three interdependent divisions of the productive system (input-output table) are made: the first step is to determine the bloc of branches (Goux, 1978) which are linked to the agro-industry. This subgroup of activities (bloc) is then broken down into the "segments" which link one filière to another, and into production "filières". The blocs are obtained by an Upward Hierarchical Classification (UHC) of the branches of the input-output table associated with an inter-branch distance which is inversely proportional to the intensity of inter-sectorial exchange. The segments are obtained, on the same principle, after constructing a UHC of the branches of the bloc, and the filières are obtained by applying an algorithm which makes it possible to construct, within the bloc, chains of activities united on a "nearest neighbor" basis (Bellet et al. 1990).

Applied to the case of Chile for the years 1977 and 1986 (input-output tables of 57 branches, not including commerce), this method (for the 24 branches associated with agro-industry) leads to a break-down into segments and filières which are partly described in the two following sections of the present text.

Fragmentation

The agro-food system, composed of filières and inter-filière segments, is fragmented into specialized sub-systems (multiplication of production routes) which have become isolated from one another (absence of links between the segments). The two integrated agro-food filières of 1977 (the agricultural filière, and the food filière), have split into three distinct and mutually independent parts (agriculture, manufacturing of beverages, and food manufacturing), whereas the sole segment linking the agro-food industries and hunting activities has decreased in intensity.

Weakening of Upstream Downstream Links

Despite the dynamics of the agro-exporting activities, no measures were taken to guarantee the upstream (chemicals, glass manufacturing, mechanical engineering, etc.) and downstream (transport, road infrastructures, marketing networks, etc.) integration of the agro-food filière. However, in 1977 there were strong (reciprocal) links between the two chemical filières (the chemical industry filière, and the chemical product filière) through the chemical segment. By 1986, these internal connections in the chemical complex had been weakened and replaced by a link between chemicals and services. The internal coherency of the chemical complex has been weakened, and the restructuring that should have been conducive to tightening the links with the rapidly expanding agro-food industry on the contrary favored services and extraversion.

Similarly, the "upstream" industry for manufacturing transport equipment, which had been closely associated in 1977 with the manufacturing of non-electrical machinery and business services to supply the Public Administration and Defence branch, was by 1986 only associated with the Communication branch. Thus, the industrial fabric in the immediate environment of this activity (transport) has partially disintegrated.

By stressing certain agro-food exports, Chile has no doubt improved its trade balance. It has not, however, been able to resolve certain structural problems concerning, in particular, the operation of its agro-food complex. According to some authors (Ominami, 1989), it has, from this point of view, accumulated handicaps. Benefiting little from industrialization, Chilean agro-food exports have had few multiplier effects (increase in intermediate consumption and agro-supplies), on the local productive structures. In the long run, the foreign outlets for agro-food products are uncertain, given the latent instability of the market prices for primary products at an international level. Thus, the unconditional opening of the Chilean economy to world trade has destructured the domestic productive system, as well as considerably increasing its vulnerability to outside pressures. The

absence of control over internal production arrangements and the inability of a small country like Chile to foresee major trends on the international markets offer little hope of Chile successfully confronting world competition (global strategies) in the food industry. Chile has relied on its abundant natural resources (forestry, fishing and agriculture) and the liberalization of trade in order to accelerate its economic growth and reestablish the major external equilibria. Its example is likely to be followed throughout the continent. A more detailed analysis (based on Input-Output tables) shows, however, that the country's successes remain fragile.

The Input-Output table traces the exchanges between industries in a given economy. Although it does have its drawbacks⁷, it is an appropriate instrument for analyzing major economic aggregates and inter-sectorial flows. It does not, however, provide sufficient information to judge the impact of an economic policy, which necessarily has repercussions outside the national framework (global strategies).

The methods used here to evaluate the degree of articulation or disarticulation⁸ of a productive system do make it possible to pinpoint the "paths" along which the knock-on effects between sectors or branches may travel. In this sense they are a useful addition to policy analysis and to the analysis of economic growth. Applied to the case of the Chilean agro-industry, these methods confirm, for example, that the undiscerning application of the neo-liberal model of an outward oriented economy, from 1973 on, has led to the partial dismantling of the national productive structures. The real choice for Chilean agro-food policy lies between growing outward orientation and dependence and the birth of a new development policy. That has still to be defined clearly. For the time being, actual results still contradict those provided by conventional macro-economic indicators. The "success" has been arrived too rapidly, in our view, to legitimate talk of a Chilean "economic miracle". A well-oriented protectionism, allowing for the diversification of agricultural production and the upstream reorganization of the agro-export sector (development and assimilation of advanced techniques and production of agricultural ingredients), while continuing to take into account the new global dimension

of economic growth in the field of technological research and world strategy⁹, would, we believe, make it possible to correct the present drift and combine, harmoniously, growth and development.

Notes:

1 A production "filière", or production route, is essentially conceived as a set of production operations articulated vertically along an upstream-downstream axis from raw materials to the finished product, passing through all the intermediate phases necessary for such production.

2 The theory of comparative advantage has been accused of being essentially static and therefore incapable of accounting for the dynamics of economic policies. The foundations of the theory are said to ignore, on the one hand, the transformation of production factors and the productive combinations which are notably induced by industrialization, and, on the other hand, the perverse effects linked in particular with excessive specialization in supplying raw materials.

3 These horizontal flows are called "inter-filière segments". These are materialized in strong and balanced reciprocal exchange between activities situated in distinct production filières. Being complementary, by definition, to the production filières [cf. note (1)], they favor horizontal flows of exchange between branches, in contrast with the vertical upstream-downstream dimension of exchange within the filières.

4 A priority whose practical consequence can be seen in the progressive introduction of a series of measures, firstly (before 1981) in favor of forestry (massive subsidies for reforestation, authorization for exporting untreated tree-trunks etc.), and later covering all export products (zero VAT rating, recovery of 10% of the FOB value of sales, opening of a credit line of 600 million dollars at preferential rates, generalized technical assistance, etc.)

5 An opening which in practice meant the systematic elimination of the protectionist policies developed before 1973 (removal of tariff barriers, withdrawal of subsidies, preferential interest rates and technical assistance) and the massive importation of basic food products. The crisis of

1982-83, however, forced the authorities to return to more moderate practices in favor of certain basic foodstuffs (milk and wheat essentially), although this did not involve globally calling into question the principle of opening the internal market to the outside.

6 For the 24 branches of the "bloc" linked with the agro-industry (see below note 5).

7 The Input-Output table includes neither financial flows nor transactions on patents related to the economy.

8 A production system is all the more disarticulated if it is fragmented, (i.e. if it is composed of a large number of autonomous sub-systems of activity). This fragmentation limits the impact of multiplier effects on the productive structure.

9 By participating for example, in international exchange networks, which would associate the country in scientific and technological research programs, thus enabling it to reach a global dimension in agricultural strategy (Drouvot, 1991).

References:

BELLET, Michel; Stephane Lallich; and Maurice Vincent
1990 "Noyaux, filières et complexes industriels dans le système productif." *Revue Economique*, Vol. 41 (3):481-500.

BANCO CENTRAL DE CHILE
1990 *Seminario Matriz-insumo-producto para la Economía Chilena de 1986*. Santiago de Chile: Banco Central De Chile.

CEPAL
1983 "Tablas de insumo-producto en América Latina." *Cuadernos Estadísticos de la CEPAL*, 7.

DROUVOT, Hubert
1991 "Industries globales et politiques de développement technologique." 4ème séminaire latino-américaine de gestion technologique - Caracas.

ECHENIQUE, Jorge
1989 "Les deux faces du boom agricole." *Problèmes d'Amérique Latine*, 94:66-84.

FURCHE, Carlos; Gonzalo Martner; Vicente Paele; and Oscar Troncoso
1987 "El complejo agro-alimentario en Chile: Evolución y subsistemas." *Documentos de Trabajo* 32 G.I.A. Chile.

GOMEZ, Sergio and Willy Goldfrank
1990 "World market and agrarian transformation: The Case of neo-liberal Chile." Paper presented at the XXII World Congress of Sociology, Madrid.

GOUX, Jean-Francois
1978 "La décomposition des systèmes productifs." *Revue Economique*, Vol. 29 (2):373-391.

GRELLET, Gerard
1986 *Systèmes et Stratégies du Développement Economique*. Paris: Presse Universitaire de France.

OMINAMI, Carlos
1988 "Desindustrialisation et restructuration industrielle en Argentine, au Brésil et au Chile." *Problèmes d'Amérique Latine*, 89:55-78.

OMINAMI, Carlos and Roberto Madrid
1989 "Le développement des exportations." *Problèmes d'Amérique Latine*, 94:67-91.

PARENT, Jean
1974 "Les effets de transmission du progrès technique entre les branches." Pp. 109-209 in *Recherche et Progrès Technique*, Paris: Economica.

QUELIN, Bertrand
1988 "La diffusion des innovations: une analyse inter-industrielle." *Traité d'Economie Industrielle*, 668-681.

RESUMEN

Una aproximación Input-Output para el análisis de las políticas agrícolas y la estructura agroindustrial.

El deseo de acelerar el crecimiento económico y optimizar los factores de producción ha conducido a algunas de las naciones exportadoras más grandes del mundo a dar un fuerte apoyo a la liberación del comercio internacional agroalimentario. Sin embargo, la protección y la regulación es todavía predominante en un buen número de países donde la agricultura lleva a cabo otras funciones que la producción de mercancía para el consumo interno o para exportación. Estas conciernen a la auto suficiencia, a la seguridad alimentaria, al rol ocupacional, la dirección del ambiente y el apoyo para el desarrollo industrial. Este artículo toma las tablas de input-output nacionales como punto de partida para proponer una metodología para el análisis de las relaciones entre comercio internacional y las estructuras internas del sistema agro-alimentario. La hipótesis es que la liberalización indiscriminada, especialmente si es de orientación exportadora, conduce a la homogenización de técnicas, a la especialización de la agricultura y similares, y, finalmente, a globalización del intercambio en la agricultura. Un proteccionismo bien orientado, en cambio, conduce a la diversificación de la producción y al intercambio internacional. También favorece la expansión del complejo agro-industrial, la difusión del cambio técnico y la internacionalización de los provechos del crecimiento agrícola. El análisis del caso chileno es muy instructivo al respecto. Aquí, se hace un ensayo para evaluar el impacto, del cambio progresivo de la industrialización de sustitución de importaciones a otra orientada a la exportación después de 1973, sobre el complejo agro-industrial nacional.

(*) *Pascal Bye es profesor de la Universidad de Grenoble, Francia. Ha realizado investigaciones sobre el rol de la ciencia y la tecnología en la agricultura y el cambio en el sector agrícola. Sus trabajos han sido publicados en inglés, francés y español.*

(*) *María Fonte es profesora de la Universidad de Nápoles, Italia. Ella está investigando actualmente la dimensión simbólica del sistema alimentario y la investigación biotecnológica en la agricultura.*

(*) *Jean Pierre Frey es profesor de sociología de la Universidad de Grenoble, Francia. Es autor de numerosas publicaciones sobre cambio y desarrollo en la agricultura.*

Crecimiento Económico Desarticulado y sus Consecuencias en el Consumo de Alimentos en Países del Tercer Mundo

Estanislao A. Gacitúa Marió y Rosario Bello

El presente artículo destaca la importancia que tiene el concepto de articulación para el estudio del desarrollo en el tercer mundo. El crecimiento desarticulado se define como la ausencia de correspondencia entre el crecimiento de la producción y del consumo, por un lado, y la débil vinculación entre los sectores económicos. Respecto al sector agrícola, se plantea que los ingresos generados por las exportaciones no se han traducido en mejores salarios, ni en mayores inversiones, ni un mayor crecimiento del sector productor de alimentos básicos. Se asume, al mismo tiempo que el concepto de desarticulación tiene una extraordinaria importancia para la formulación de un instrumento para el diseño de una política alternativa dirigida a alcanzar un crecimiento con equidad.

Se intenta, asimismo, determinar el impacto que la desarticulación tiene en el consumo de alimentos, el cual, a su vez, constituye un indicador del bienestar de la población. Se maneja la hipótesis de que altos niveles de desarticulación estarían asociados con niveles decrecientes de consumo de alimentos, examinándose al respecto, un total de 65 países del tercer mundo. Los resultados preliminares revelan la consistencia de esta hipótesis.

El artículo concluye postulando algunas estrategias metodológicas para determinar los diversos grados de desarticulación para futuras investigaciones, y la connotación política que tendría el aplicar medidas específicas dirigidas a aminorar la desarticulación en la economías del tercer mundo.

Estanislao A. Gacitúa Marió y Rosario Bello son investigadores del Instituto Politécnico y Universidad Estatal de Virginia (EE.UU.) y del Grupo de Investigaciones Agrarias (GIA) en Chile.

Introducción

Con la consolidación del sistema económico moderno después de la segunda guerra mundial, el capital financiero en forma creciente ha determinado dónde expandir, reproducir o eliminar ciertos procesos productivos. Las economías del Tercer Mundo se han vuelto más maleables y subordinadas a los poderes económicos mundiales. En ese contexto, las múltiples estrategias de desarrollo que han sido implementadas en el Tercer Mundo, han logrado variados resultados y los niveles de desarrollo industrial y crecimiento económico han sido desiguales a través del tiempo y los países (Gereffi, 1990; Lal, 1985; Todaro, 1989). De hecho, la pobreza continúa siendo una realidad para la mayor parte de la población en el Tercer Mundo y, en particular, en América (CEPAL, 1990; World Bank, 1990).

Lo anterior se ha traducido en una serie de procesos que han contribuido a la desarticulación de estas economías. Primero, la polarización de las fuerzas productivas y de los procesos de trabajo han generado cadenas específicas de producción y de intercambio desigual que alimentan al sistema económico mundial y aumentan las disparidades sectoriales. El capital extranjero tendió a favorecer sólo ciertas firmas e industrias aumentando la distancia tecnológica y deteriorando los términos de intercambio entre sectores económicos y, de las naciones del Tercer Mundo con la economía mundial (Castells y Laserna, 1990; Evans, 1985; Frank, 1966, 1984; Furtado, 1972; Gereffi, 1990; Griffin y Gurley, 1985; Timberlake y Williams, 1984). En general, se puede argumentar que el

modelo de crecimiento industrial no llevó asociado una mejor redistribución de los recursos productivos y tampoco significó un desborde de las riquezas generadas hacia los sectores más pobres, por lo que la brecha entre sectores sociales aumentó.

A modo de corolario, las estructuras social, política y económica de estas naciones se desarrollaron manifestando diversos niveles de desarticulación (Amin, 1974, 1976; de Janvry, 1985; de Janvry y Sadoulet, 1983; de Janvry y Garramón, 1977; Stokes y Anderson, 1990; Touraine, 1990;). A nivel político, el desarrollo desarticulado implica la exclusión de la sociedad civil de ciertos sectores sociales y la constitución de un estado fragmentado (Flora and Torres-Rivas, 1989; Touraine, 1990). Mientras la participación popular es insignificante en la definición de las políticas del estado, las distintas fracciones del capital promueven patrones de acumulación específicos que conllevan variados grados de desarticulación en el tiempo. Siguiendo a de Janvry (1981), el crecimiento desarticulado puede ser definido como la ausencia de relaciones entre el crecimiento productivo del sector clave de la economía y la demanda por esos productos por parte de la población. Esto es, la desarticulación sectorial está dada por la ausencia o fragilidad de concadenamientos hacia adelante y hacia atrás entre los diferentes sectores económicos, mientras que la desarticulación social implica un desarrollo desigual de las fuerzas productivas. Semejante a la desarticulación política, la desarticulación social representa la exclusión de ciertos sectores sociales del crecimiento económico de la nación. Esto es, la desarticulación social implica la coexistencia de una alta proporción de plusvalía absoluta con bajas retribuciones a la fuerza laboral y, por tanto, el estancamiento de mercados locales para bienes salarios.

Tercero, en el sector agropecuario, como resultado de las tendencias descritas anteriormente, se ha producido una creciente integración vertical de la producción por complejos agro-industriales a nivel nacional e internacional. Al mismo tiempo, ha ocurrido una progresiva diferenciación productiva vis-a-vis de las naciones desarrolladas. Esta diferenciación

productiva para las naciones del Tercer Mundo implicó la integración subordinada a cadenas de producción agroindustrial complejas y a mercados internacionales con términos de intercambio desfavorables (Drucker, 1986; Friedmann y McMichael, 1989). Fundamentándose en el análisis anterior es posible concluir que la integración de la agro-industria a nivel nacional e internacional en vez de disminuir la desarticulación de la economía Tercer Mundista la ha mantenido o incrementado.

La influencia creciente del capital extranjero en las prioridades políticas a nivel nacional (por ejemplo, términos de intercambio para la agricultura, políticas fiscales y monetarias, y otras incluidas en los programas de ajuste estructural) han contribuido a aumentar el nivel de desarticulación, en especial de países de bajo o mediano ingreso percapita. Lo anterior explica en parte por qué el sector agro-industrial ha podido mantener un desarrollo sostenido mientras que la seguridad alimentaria se ha visto amenazada (Barraclough y Utting, 1987), "específicamente en América Latina y Africa, donde el acelerado crecimiento económico se ha acompañado de un deterioro en el patrón de distribución de ingresos y una creciente pobreza y desnutrición (Aziz, 1991:10)." En resumen, las prioridades políticas han cambiado, decreciendo el volumen de gastos sociales.

Este artículo analiza el impacto que la desarticulación sectorial tiene en el consumo de alimentos, una medida del bienestar social de la población. Esto tiene especial relevancia en el contexto político actual. Las agencias multinacionales, así como la mayoría de los gobiernos del Tercer Mundo, tienden a promover el desarrollo económico, medido a través de indicadores agregados de crecimiento, disminuyendo la importancia de políticas tendientes a lograr una distribución de ingresos más justa, o que incrementen la seguridad alimentaria de la población. Sin embargo, es cada vez más claro que el lograr una balanza comercial positiva y sanear las cuentas nacionales no conlleva necesariamente un mejoramiento en la calidad de vida de los sectores más pobres de la población. Países como Chile, México, Nigeria o Filipinas son ejemplos claros de lo anterior,

donde el crecimiento económico no ha disminuido los efectos negativos provocados por la desarticulación de la economía.

Estudios previos han demostrado que el crecimiento desarticulado tiene efectos negativos en la calidad de vida de la población porque genera estructuras económico-sociales muy desiguales que, a su vez, pueden inhibir el efecto positivo del crecimiento económico (Stokes and Anderson, 1990). Múltiples razones explican el impacto negativo que un patrón de crecimiento desarticulado tiene sobre la calidad de vida, en especial de los sectores más pobres. Primero, un crecimiento desarticulado promueve una distribución de ingreso regresiva. La retribución a la fuerza de trabajo es baja en términos relativos y absolutos. Al mismo tiempo, hay una diversión del capital que podría utilizarse para invertir en la producción de bienes-salarios y en su consumo en el mercado interno, hacia mercados altamente especializados y selectivos. Esto es, las ganancias del capital no dependen del ingreso y la demanda de los sectores populares. Además, los ingresos generados por las exportaciones no son redistribuidos para expandir el consumo interno de bienes salarios (de Janvry, 1985; de Janvry y Sadoulet, 1983, 1985; de Janvry y Garramón, 1977; Manale, 1991; Stokes y Anderson, 1990). Resumiendo, un patrón de crecimiento desarticulado más que una forma de desarrollo viciado, es una estructura funcional a la expansión del patrón de acumulación dominante.

El concepto de desarticulación necesita ser comprendido en su carácter multidimensional. Este estudio contribuye a un mejor entendimiento de las dinámicas y las consecuencias que el crecimiento desarticulado puede tener para la calidad de vida. Evaluar el impacto que los niveles de desarticulación tienen sobre la calidad de vida tiene singular importancia para la formulación de alternativas políticas centradas en lograr desarrollo con equidad en los países del Tercer Mundo. Finalmente, el marco conceptual aquí propuesto puede servir para realzar ante aquellos que diseñan políticas la urgencia de orientar instrumentos políticos específicamente concebidos para disminuir los niveles de

desarticulación social y económica que afectan a los países tercer mundistas.

Desarticulación y Acumulación de Capital en el Tercer Mundo

Las estrategias de desarrollo nacional llevadas a cabo en el Tercer Mundo responden tanto a factores internos, como crisis en los patrones de acumulación, conflictos de clase, etc., como a las contradicciones de las economías centrales (de Janvry, 1981; Marini, 1973). La interacción de estos dos niveles ha generado una economía global donde los países desarrollados se han ido moviendo progresivamente de un patrón de acumulación basado en la extracción de plusvalía absoluta a uno basado en la extracción de plusvalía relativa. Lo anterior ha significado tomar ventajas de los procesos de producción intensivos en capital y tecnología. Por otra parte, algunos procesos de producción intensivos en trabajo se están moviendo desde las economías avanzadas al Tercer Mundo en la forma de maquiladoras, armaduras, zonas francas y otros procesos productivos caracterizados por la extracción de plusvalía absoluta de la fuerza de trabajo (Amin, 1976; de Janvry, 1981; Marini, 1973; Portes and Kincaid, 1990).

La contradicción entre estas dos estrategias implica más que una especialización productiva internacional. Más bien esta contradicción expresa el carácter estructural del crecimiento económico desarticulado en las economías del tercer mundo. Las políticas del estado, a pesar de estar limitadas por las condiciones macroeconómicas y los mercados internacionales (Friedmann y McMichael, 1989), tienen la capacidad para modificar esta situación estructural a nivel nacional, ya sea a través de políticas fiscales y monetarias o de ajustes redistributivos, entre otras. Al hacer esto, la intervención gubernamental puede cambiar las relaciones que originan la desarticulación, cambiando, por tanto, el grado de desarticulación de la economía (de Janvry, 1981; Marini, 1973).

En este contexto, cada una de las estrategias de desarrollo implementadas en el Tercer Mundo (modernización, sustitución de importaciones y

neoliberal) pueden ser entendidas como procesos de reorientación de los patrones de acumulación de cada período específico. Para los sustentadores de la teoría de la modernización, el desarrollo social y económico ocurriría como resultado de la industrialización, traspaso de fuerza de trabajo a los sectores más productivos de la economía, y modernización y crecimiento de la economía, basado fundamentalmente en la adición neta de capital financiero. La propuesta anterior requería de creciente financiamiento externo y transferencia de recursos desde el sector tradicional de la economía (rural/agrícola) al moderno (Todaro 1989). Sin embargo, el llamado 'chorreo' del crecimiento económico asociado con la teoría neoclásica no ocurrió como estaba previsto.

La sustitución de importaciones, surgió como una estrategia alternativa, tendiente a crear mercados internos para bienes específicos. Basándose en el principio de reemplazar los productos importados con fuentes internas de producción y demanda, la sustitución de importaciones generó un proceso de desarrollo industrial, aunque lleno de contradicciones. Las industrias manufactureras tendieron a concentrarse en la producción de bienes de exportación o productos de lujo para las elites locales. Consecuentemente, las disparidades sectoriales crecieron, favoreciendo el desarrollo y control extranjero sobre los nuevos sectores industriales (Grindle, 1986; Lipton, 1984; Todaro, 1989).

En los años ochenta, las políticas neoliberales, basadas en los principios de intercambio internacional y ventajas comparativas, guiaron las estrategias de desarrollo. El desarrollo fue conceptualizado como el resultado de la especialización productiva basado en la existencia de recursos naturales, fuerza de trabajo barata y condiciones políticas que garantizaban economías de escala y menores costos de producción y comercialización. En este punto es importante hacer notar que el sector exportador puede transformarse en el sector clave de una economía articulada, si es que los ingresos generados se distribuyen para el consumo interno (de Janvry y Sadoulet, 1985, :3). Sin embargo, la política exportadora avanzada por muchos de los países del Tercer Mundo aumentó sus niveles de

desarticulación y vulnerabilidad a las crisis económicas internacionales. La situación anterior se agravó aún más, con los problemas originados por la deuda externa, los términos negativos de intercambio, la baja elasticidad de ingresos, la sobreproducción de productos agrícolas a nivel mundial y otros fenómenos macroestructurales (Drucker, 1986; Love, 1989; de Janvry, 1987; Todaro, 1989). En consecuencia, los países del Tercer Mundo gravaron la calidad de vida de la población y el logro de crecimiento con equidad, con el objetivo de sanar sus cuentas nacionales e incrementar el ingreso de divisas.

Durante la década pasada alcanzar la seguridad alimentaria y satisfacer las necesidades básicas de la población se volvió mucho más problemático. Hoy en día lograr crecimiento con equidad se ha transformado en un objetivo no alcanzado por las economías del Tercer Mundo, particularmente las latinoamericanas (CEPAL, 1990). Diferentes factores intervienen en la generación de la situación expuesta. Entre ellos, es importante destacar: a) los continuos cortes de presupuesto y restricciones fiscales que socavan la implementación de políticas sociales; b) la creciente distribución desigual del ingreso; y c) el traspaso de recursos productivos desde la producción de bienes salarios de consumo interno a la producción de productos destinados a mercados externos o internos altamente selectivos (Barracough y Utting, 1987; de Janvry, 1985; de Janvry y Sadoulet, 1983; Diakosavvas, 1989; Dore y Weeks, 1982; Todaro, 1989; Wei Yuan, 1989).

Hay varios mecanismos a través de los cuales la desarticulación de la economía afecta el bienestar de la persona. Primero, un patrón de crecimiento desarticulado vicia la relación entre productividad y niveles salariales. Segundo, en una economía desarticulada la retribución que la fuerza laboral obtiene por su trabajo tiende a estar deprimida (Amsden, 1981; Breedlove, 1991; de Janvry, 1991; de Janvry y Sadoulet, 1985). El resultado es que la circulación del capital tiende a estar divorciada de la producción porque el ingreso vía trabajo no tiene una participación significativa en la expansión del mercado para los sectores económicos claves y, por tanto, el consumo

del obrero representa una pequeña proporción de la demanda acumulada para los bienes producidos en la economía (de Janvry, 1981; Marini, 1973). También la desarticulación y las transformaciones productivas asociadas a ésta tienden a producir un crecimiento excesivo y desproporcionado de los sectores de servicios e informal (Portes, Castells y Benton, 1989; Stokes y Anderson, 1990:67). La desarticulación implica la existencia de una economía en la cual los diferentes sectores económicos, desarticulados en términos de su crecimiento, están consolidados en un patrón de acumulación predominante.

Específicamente, la desarticulación tiene un efecto en el consumo de alimentos a través de dos mecanismos. Primero, es un problema de distribución desigual de ingreso entre los diferentes segmentos de la población y, por tanto, de un acceso desigual al alimento (García, 1985; Wise, 1987). Ya hemos señalado que en una economía desarticulada, la demanda de bienes salarios esta deprimida ya que, en general, la demanda global no depende del potencial de compra de la fuerza de trabajo. Un segundo mecanismo, es lo que Lappé y Collins (1977, 1986) describen como un cambio de las políticas de gobierno que sustentaban la producción interna de alimentos a políticas que promueven la exportación de cultivos, con el subsecuente efecto en el uso de la tierra y de otros recursos productivos. Estos dos procesos explican, en general, por qué los países del Tercer Mundo habiendo experimentado crecimiento económico no han logrado una mejora real en la satisfacción de necesidades básicas (Aziz, 1990; Barraclough y Utting, 1987; Dore y Weeks, 1982; Wise, 1987).

Subsecuentemente, se plantea la hipótesis que el nivel de desarticulación de la economía tiene un impacto significativamente negativo en los niveles de consumo de alimentos de los países del Tercer Mundo de bajos y medianos ingresos.

Este problema no es técnico (esto es, la escasa producción de alimentos), sino que representa un problema político derivado de la desarticulación de las economías del Tercer Mundo y el tipo de inserción que tienen en el sistema económico mundial (de Janvry, 1981; Rao y Caballero, 1990). La seguridad

alimentaria, entendida como la capacidad de un país de satisfacer la demanda actual y la demanda potencial de alimentos por parte de la población (ya sea a través de producción interna y/o importaciones), es un problema político central que requiere soluciones urgentes.

El desarrollo sustentable y crecimiento con equidad se han vuelto frases de moda, el problema es que escasos gobiernos del Tercer Mundo (incluso aquellos que experimentan crecimiento económico sostenido y que han podido reducir el volumen de deuda externa) han asumido una agenda política de equidad. Brasil, Chile y México son ejemplos claros de esta contradicción (Adelman y Taylor, 1990; Goldin y Castro de Rezende, 1990; Hojman, 1990a, 1990b).

Metodología

Descripción de las Variables y Procedimientos de Medición

Consumo de Alimentos (ZFOOD). La variable dependiente es una medida compuesta. Representa la suma de los puntajes estandarizados (Z-scores) del total de proteínas más el total de calorías (de fuentes vegetales y animales) percapita al día, para cada país. se toma como año base de 1986. A pesar que el consumo apropiado de calorías conlleva habitualmente un consumo apropiado de proteínas, la suma de calorías y proteínas estandarizadas da como resultado una medida de mayor sensibilidad dadas las diferencias en elasticidad de ingreso que las proteínas y calorías tienen. De esta manera, es posible abordar, al menos tangencialmente, el efecto de la distribución del ingreso en el modelo. Esta forma de medir el consumo de nutrientes, aunque conservadora, es una estimación agregada del consumo de alimentos de la población de mayor sensibilidad que la sola medición de las proteínas o las calorías por separado (Gacitúa y Bello, 1991; Wimberley, 1989).

Desarticulación (DISAR). Investigaciones anteriores (Breedlove, 1991; de Janvry y Sadoulet, 1985; Manale, 1991; Stokes y Anderson, 1990) han medido desarticulación sectorial como la proporción de productividad laboral a través de los diversos

sectores de la economía. Dicha medición incorpora sólo una dimensión del concepto de desarticulación, descuidando otros factores que contribuyen a conformar una economía desarticulada. Algunos autores han intentado medir las diferentes dimensiones de desarticulación, por ejemplo, Breedlove (1991) mide desarticulación social y sectorial como dos fenómenos distintos e independientes. Aún cuando tal distinción es posible al nivel conceptual, es problemática en tanto dicotomiza artificialmente las causas y los efectos de un patrón de crecimiento desarticulado.

Una aproximación de mayor complejidad al concepto de desarticulación debería estar dada por un indicador compuesto que involucrara la productividad relativa de los sectores económicos y la ubicación geográfica del mercado o el impacto de las exportaciones en la economía (de Janvry 1981).

La medida de desarticulación sectorial desarrollada en este artículo quiere incorporar ambas: una medida de productividad laboral a través de sectores económicos, similar a la de Stokes y Anderson (1990), y una medida de la extroversión de la estructura productiva. Esta medida, sin embargo, es todavía incompleta porque no incorpora una estimación del consumo vía distribución de ingreso (no hay datos para esta variable) o una medida del uso de los ingresos generados por las exportaciones (por ejemplo del gasto social de la nación). No obstante, esta medida representa un avance con respecto a las mediciones anteriores del concepto de desarticulación.

La productividad laboral está medida como el logaritmo de la proporción entre la productividad laboral en el sector industrial manufacturero y la productividad laboral en los sectores agrícolas y de servicios. Por otra parte, la orientación externa de la producción se estima a través del logaritmo de la proporción entre la exportaciones primarias (no combustibles) y las industriales/manufactureras. Esta medida estima el nivel de dependencia de cada país en las exportaciones primarias y, por tanto, del nivel de extroversión de cada país (Gacitúa y Bello, 1991; de Janvry, 1981). A más altos valores en cualquiera de las dos, mayor el nivel de desarticulación, que está

dado por la suma de los dos valores parciales (ver Apéndice 1). Al sumar estos dos valores se obtiene un indicador que da cuenta de la productividad de la fuerza laboral y la capacidad de procesamiento de la economía (es decir, la importancia relativa de las actividades que agregan valor y, que están directamente relacionadas a la proporción de plusvalía absoluta y relativa).

Ambas estimaciones, como también las tres variables de control están medidas en 1980, mientras que la variable dependiente, consumo de alimentos, es medida en 1986. Este rezago de cinco años es muy similar al utilizado por Stokes y Anderson (1978-1983), o Breedlove (1977-1982) o Manale (1978-1983).

Logaritmo del Producto Nacional Bruto (LGNP). El producto nacional bruto (PNB) percapita representa una medida agregada de desarrollo económico. Una transformación logarítmica se hace necesaria para corregir la distribución asimétrica que este indicador presenta. El producto nacional bruto incorporado como variable de control permite evaluar el impacto neto de la desarticulación mientras se mantiene constante niveles diferentes de PNB. Es importante señalar que como cualquier medida agregada el PNB esconde el problema de la distribución del ingreso (Dore y Weeks, 1982; Hicks y Streeten, 1979).

Servicio de Deuda Externa como porcentaje del PNB (DBGNP). Esta es una medida estándar de los pagos reales de la deuda externa que hacen los países del Tercer Mundo. Representa una aproximación a las transferencias monetarias desde las economías Tercer mundistas al mundo desarrollado, que resulta importante de controlar cuando se está midiendo el impacto de la desarticulación de la economía.

Producción Agrícola Percapita (AGOUT). Esta medida estima la producción agrícola percapita de cada país entre 1980 (año base) y 1986. Incluye varios productos destinados al consumo humano. Esta medida no está corregida por los valores de las exportaciones agro-pecuarias, ni tampoco por aquella proporción de la producción destinada al uso industrial, por tanto no indica necesariamente la disponibilidad de alimentaria de cada país (Gacitúa y Bello, 1991; Wilkie y Moreno,

1985).

Muestra y Base de Datos

Una conjunto de 65 países del Tercer Mundo, correspondientes a aquellos clasificados por el Banco Mundial como de medianos y bajos ingresos fue seleccionada (ver apéndice 1). Los países de Europa Oriental, y otros países socialistas, fueron excluidos de la muestra porque su sistema político y económico crea otra serie de problemas que el concepto de desarticulación no trata apropiadamente. Sudáfrica, Lesoto y Botswana fueron también excluidos por su integración económica y ausencia de datos independientes. Además, los países con menos de un millón de habitantes no fueron considerados. Así también, se excluyeron aquellos países en los cuales existen datos no confiables o incompletos. Finalmente, luego de examinar la representación gráfica de los valores residuales de Grecia, Israel, Korea y Portugal, estos países fueron eliminados dado la distorsión estadística que introducen en la estimación variables.

Los datos para el consumo de calorías y proteínas, y los datos de producción agrícola fueron tomados de la FAO (1981, 1987). Los datos de PNB, fuerza de trabajo, deuda y exportaciones fueron tomados del Banco Mundial (World Bank, 1981, 1987).

Resultados

La correlación entre las variables indica una asociación moderada en la dirección predecida entre el consumo de alimentos y el indicador de desarticulación (ver Tabla 1). La relación entre el consumo de alimentos y las variables de control está también en la dirección predicha, pero los coeficientes fluctúan desde una asociación muy débil a una fuerte. De la misma manera, la relación entre desarticulación y las variables de control indican el carácter negativo de cada asociación.

El análisis de los resultados de la regresión múltiple (OLS), indica que el modelo explica un 39.5 % de la varianza total en el consumo de alimentos; estos datos sustentan la hipótesis inicial que el nivel de

desarticulación tiene un impacto negativo en los niveles agregados del consumo de alimentos ($p < .05$). El coeficiente no estandarizado de desarticulación indica que, manteniendo constante todas las otras variables, cuando los niveles de desarticulación se incrementan en una unidad, el indicador estandarizado del consumo de alimentos decrece en .161 unidades (ver Tabla 2). Sucintamente, los países con altos niveles de desarticulación tienden a presentar niveles significativamente bajos de consumo de alimentos. Por otro lado, el coeficiente B estandarizado para PNB indica que altos niveles de PNB están asociados con mayores niveles de consumo de alimentos. El efecto de la producción agrícola percapita no es significativo en el modelo propuesto. Este resultado concuerda con el argumento avanzado previamente que el problema de la seguridad alimentaria no es primeramente un problema de escasez de producción de alimentos, sino un problema de distribución del ingreso, asociado al carácter desarticulado de las economías del Tercer Mundo.

Discusión y Conclusiones

El coeficiente mayor de PNB en el modelo (en comparación con el coeficiente obtenido para los efectos de la desarticulación) no debe llevar a equívocos en la interpretación de los efectos negativos que el nivel de desarticulación tiene en el consumo de alimentos. El Producto Nacional Bruto percapita es una medida agregada de desarrollo que no refleja la calidad de vida, o el acceso diferenciado a los bienes y servicios por parte de los diferentes segmentos de población (Dore y Weeks, 1982; Hicks y Streeten, 1979). En los últimos años se ha dado una crítica creciente al uso del PNB como indicador de desarrollo. Los patrones observados en las economías del Tercer Mundo indican claramente que el crecimiento económico no implica necesariamente un mejoramiento de la calidad de vida de los sectores más pobres. En el fondo, el desarrollo no puede ser concebido como crecimiento económico.

Al final de los años setenta, Hicks y Streeten (1979) desarrollaron una crítica metodológica a las diferentes

Tabla 1: Matriz de Correlaciones Para el Modelo (N = 65)

	ZFOOD	DISAR	LGNP	DBGNP	AGOUT
ZFOOD	1.000				
DISAR	-.446	1.000			
LGNP	.601	-.397	1.000		
DBGNP	.203	-.278	.344	1.000	
AGOUT	.192	-.107	.044	-.104	1.000
X	.000	6.692	2.793	3.720	99.477
S.D.	1.878	2.733	.379	3.065	8.504

**Tabla 2: Coeficientes de Regresión Estandarizados Para el Modelo
ZFOOD = DISAR LGNP DBGNP AGOUT (N = 65)**

	ZFOOD
DISAR	-.161 (-.234)**
LGNP	2.524 (.509)***
DBGNP	-.013 (-.022)
AGOUT	.031 (.142)
r ²	.433
Adj. r ²	.395

Nota: Los valores entre parentesis son los coeficientes B estandarizados.
Nivel de Significancia ** = .05; *** = .01 en un test de una sola cola

Apendice 1

País	Puntaje para el indicador de desarticulación	País	Puntaje para el indicador de desarticulación
Nepal	6.51	Burundi	4.62
Bangladesh	6.26	Mauritius	4.61
Haití	6.07	Tunisia	4.51
Guinea	5.88	Zaire	4.51
India	5.87	Brazil	4.51
Sierra Leona	5.61	Rwanda	4.50
Yemen arab rep	5.55	Colombia	4.47
Burkina faso	5.47	Morocco	4.44
Pakistan	5.43	Burma	4.41
Zimbawe	5.40	Liberia	4.39
Central Africa	5.31	Mexico	4.38
Thailand	5.29	Paraguay	4.36
Benin	5.21	Egypt	4.36
Philippines	5.21	Congo	4.27
Kenya	5.17	Peru	4.19
Senegal	5.13	Camerún	4.16
Turkey	5.10	Sudán	4.16
Malawi	5.05	Zambia	4.11
Jamaica	4.99	Mozambique	4.02
Tanzania	4.98	Indonesia	3.96
Mali	4.92	Uruguay	3.95
Guatemala	4.88	Uganda	3.81
Sri lanka	4.84	Mauritania	3.72
Malasya	4.83	Syrian arab rep	3.71
Togo	4.72	Somalia	3.70
Madagascar	4.70	Nigeria	3.69
Domenican rep	4.67	Ghana	3.66
Costa rica	4.65	Chile	3.62
Cote d ivory	4.64	Argentina	3.59
Niger	4.64	Panamá	3.57
Honduras	4.62	Bolivia	3.54
Ecuador	3.44		
Venezuela	2.68		
Argelia	2.58		

medidas de desarrollo. Basados los resultados obtenidos en sus investigaciones y en la revisión de fuentes bibliográficas secundarias, ellos probaron que medidas de desarrollo tales como tasa de analfabetismo, mortalidad infantil, consumo de alimentos, vivienda, acceso a agua potable, etc. tenían grados de asociación muy variables con el PNB. Aún más, de acuerdo al PNB de los países (por sobre o debajo de US\$ 500) las correlaciones entre las variables y el PNB cambiaban o desaparecían. La explicación que ellos propusieron para la relación entre PNB y los indicadores mencionados es que ésta no era lineal, y que al hacer transformaciones lineales en estas variables, las relaciones que emergían en los diferentes países eran claramente erróneas.

La conclusión que queremos desprender de lo anteriores que el crecimiento económico desarticulado no siempre trae consigo beneficios para la población de un país. En realidad, es posible tener crecimiento económico (en términos agregados) sin mejorar la calidad de vida (Dore y Weeks, 1982; Hicks y Streeten, 1979; Stokes y Anderson, 1990). De hecho, el crecimiento económico sostenido puede ir a la par con distribuciones de ingresos claramente regresivas (Aziz, 1990; CEPAL 1990). Puede ser que exista una relación positiva estadísticamente significativa entre el PNB y los niveles de consumo de alimentos, pero esa lectura tiende a desestimar el problema del crecimiento con equidad, que el concepto de desarticulación intenta examinar. La desarticulación es una condición estructural que promueve distribuciones de ingreso regresivas y flujos de plusvalía asimétricos entre sectores económicos y fuerzas productivas.

No se trata de desestimar la importancia del crecimiento económico, sino de tomar en cuenta que el crecimiento económico no resuelve por sí solo las consecuencias de la desarticulación. Las naciones pobres no tienen una calidad de vida baja porque sean pobres (y que, por tanto, sería necesario tan sólo expandir su tasa de crecimiento económico para mejorar la calidad de vida de la población). La pobreza es más bien un indicador de la condición estructural que representa un patrón de crecimiento desarticulado. Por otra parte, es posible mejorar la

calidad de vida de los sectores más pobres de la población con tasas de crecimiento económico no tan altas (Burki y Ul-Haq, 1981; Hicks, 1980; Lisk, 1977). El eje de esta posición radica en que políticas centradas en el mejoramiento de la calidad de vida pueden tener un impacto positivo en el crecimiento económico y, contrariamente, políticas que no estén directamente orientadas a mejorar la calidad de vida pueden tener un impacto negativo sobre ésta, como ocurre en el caso del consumo de alimentos que se analiza en este artículo.

Diferentes mecanismos influyen el efecto de la desarticulación en el consumo de alimentos. En economías desarticuladas hay un traspaso de recursos (capital, tierras y tecnología) que favorecen los productos de exportación sobre el consumo de alimentos. Sin embargo, los efectos de la desarticulación no son parejos en los diferentes sistemas productivos. Bajo un crecimiento desarticulado, los bajos salarios tienden a permear los mercados depreciando la demanda potencial de alimentos y el consumo de los sectores más pobres. Mientras que el sector exportador de la economía recibe incentivos y ayuda del estado, por tanto experimenta crecimiento, el sector que produce alimentos básicos no recibe la misma ayuda (ya sea a través de mecanismos tendientes a aumentar la demanda interna o políticas sectoriales específicas).

La globalización e integración del sistema agroalimentario al interior de los países y entre éstos mismos, en vez de disminuir los niveles de desarticulación en aquellos economías de medianos y bajos ingresos, se ha basado en ésta. Este fenómeno tiene dos expresiones. Primero, las ganancias generadas vía exportación agrícola no han sido redistribuidas con equidad al interior del sector agrícola, por lo tanto, la reinversión ha sido altamente diferenciada. La especialización productiva y la diferenciación entre regiones ricas y pobres ha contribuido a generar un círculo vicioso en el cual la agricultura de exportación está crecientemente integrada, mientras que las ganancias generadas no son redistribuidas en la agricultura, aumentando el espacio entre los subsectores (Aziz, 1990; Mann,

1990). Segundo, la sustitución de materias primas por las economías desarrolladas en sus procesos de producción y el aumento creciente de disparidades tecnológicas entre las naciones desarrolladas y las en vías de desarrollado, han forzado a las economías del Tercer Mundo a aumentar aún más su estrategia exportadora, a rebajar el gasto social y el consumo interno, enfatizando la desarticulación de la economía en general y la del sector agrícola en particular.

La desarticulación no es una senda anómala que pueda ser superada a través de crecimiento económico. Por el contrario es un componente inherente del desarrollo capitalista en el Tercer Mundo. Pero la desarticulación no debe ser entendida como el producto de fuerzas externas o procesos transnacionales. Concluyendo, las economías del Tercer Mundo pueden presentar diversos niveles de desarticulación, dependiendo de las estrategias de desarrollo nacional implementadas por el estado, las dinámicas de clase y otros factores políticos que afectan el diseño de las políticas estatales. El estado en su relación con los diferentes sectores socioeconómicos y productivos, juega un rol fundamental, puliendo o agudizando las contradicciones que una economía desarticulada presenta. La expresión de esta tensión en el sector agrícola está dado por los distintos niveles de penetración capitalista en las variadas actividades agrícolas (Mann, 1990), siendo el sector exportador el que concentra hoy día los niveles más altos de inversión de capital e integración a los mercados transnacionales. Pero esta es una situación dinámica factible de ser modificada a través de actividades de investigación y desarrollo tecnológico, búsqueda de nuevos mercados, políticas fiscales, etc.

Futuras investigaciones en el tema deberían tratar de una medida más comprensiva de desarticulación, incorporando indicadores de distribución del ingreso y consumo. Una medida mejor de desarticulación debería incluir un indicador de gasto público en programas sociales vis-a-vis las ganancias del sector exportador como porcentaje del PNB. Además sería necesario examinar la relación entre fuerza de trabajo en diferentes sectores productivos y la distribución de PGB/PNB por sector. El punto aquí es que se ha

asumido una relación lineal, cuando en efecto ésta puede ser curvilínea, especialmente si incorporamos países de altos ingresos, donde una proporción creciente de la fuerza de trabajo está ubicada en el sector servicios especializados, que es muy diferente al sector servicios que se encuentra en países de bajos ingresos.

Además sería conveniente complementar el análisis con datos longitudinales, para examinar el cambio en el tiempo y por países. Los estudios de caso y análisis de series de tiempo podrían aportar antecedentes nuevos que el análisis multinacional estático en el tiempo no considera. De singular importancia, para examinar la relación entre desarticulación y el sector agrícola, es la incorporación de otras variables de control, como son las estimaciones del cambio en los patrones de uso de la tierra y el uso de capital y tecnología en la agricultura. Es posible que una proporción importante de variación en los niveles de consumo de alimento pueda ser explicada por los diferentes grados de intensificación de la producción agrícola a través de los subsectores.

Finalmente, se hace necesario enfatizar la dimensión política que la perspectiva de la desarticulación brinda. Se da el caso que el crecimiento con equidad ha sido incorporado al discurso del desarrollo, pero no se han creado instrumentos políticos para efectivamente lograrlo. Parece que en el nombre del realismo y pragmatismo político, los ejecutores de políticas públicas no quisieran asumir que la situación actual de pobreza no cambiará a menos que se implementen medidas tendientes a disminuir el carácter desarticulado que las economías del Tercer Mundo han tomado. Nosotros ya discutimos que el crecimiento económico en sí mismo no trae consigo un mejoramiento de la calidad de vida de los sectores más pobres. Lograr la seguridad alimentaria requiere de una determinación política por disminuir la pobreza y reorientar los recursos para que las ganancias de las exportaciones puedan mejorar el consumo interno a través de la producción o importación. Se hacen necesarias políticas específicas para favorecer la inversión en industrias de bienes salarios y industrias que aumenten el valor agregado de la producción primaria. El desarrollo e integración del sector agro-

industrial no puede estar basado solamente en los mercados internacionales, sino también en la demanda interna, esto es en la expansión del poder comprador de los sectores pobres de la población.

Referencias Bibliográficas

- ADELMAN, Irma y J. Edward Taylor
1990 "Changing Comparative Advantage in Food and Agriculture: Lessons From México". Development Centre Studies, OCDE. Paris: OCDE.
- AMIN, Samir
1974 *Accumulation on a World Scale*. New York: Monthly Review Press.
1976 *Unequal Development*. New York: Monthly Review Press.
- AMSDEN, Alice
1981 "An International Comparison of the Rate of Surplus Value in Manufacturing Industry." *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 5:229-249.
- AZIZ, Sartaj
1990 "Agricultural Policies for the 1990s". Development Centre Studies. Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Paris: OECD.
- BARRACLOUGH, Solon y Peter Utting.
1987 "Food Security Trends and Prospects in Latin America." Working Paper No 99. The Hellen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame. Notre Dame, IN: University of Notre Dame.
- BREEDLOVE, William L.
1991 "Disarticulation, Dependency, Techno-Economic Heritage and Human Welfare" conferencia presentada en el Annual Meeting of the Southern Sociological Society, Atlanta, April.
- BURKI, Shahid J. y Mahub UJ Haq
1981 "Meeting Basic Needs: An Over-view." *World Development*, Vol. 9:167-182.
- CASTELLS, Manuel y Roberto Laserna
1990 "La Nueva Dependencia. Cambio Tecnológico y Reestructuración socio-económica en Latinoamérica." en *Teorías del Desarrollo Nacional*, pp. 97-131. editado por Alejandro Portes y A. Douglas Kincaid. Costa Rica: EDUCA.
- CEPAL.
1990 *Transformación Productiva con Equidad. La Tarea Prioritaria del Desarrollo en América Latina y el Caribe en los Años Noventa*. LC/G.1601 (SES.23/4). Santiago: CEPAL.
- de JANVRY, Alain
1981 *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*. Baltimore, MD: The John Hopkins University Press.
1985 "Social Disarticulation en Latin American History." Pp. 2-73 in K.S. Kim and D.F. Ruccio (eds.), *Debt and Development in Latin America*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- de JANVRY, Alain y Carlos Garramon
1977 "The Dynamics of Real Poverty in Latin America." *Journal of Peasant Studies*, Vol. 4:135-164.
- de JANVRY, Alain y Elizabeth Sadoulet
1983 "Social Articulation as a Condition for Equitable Growth." *Journal of Development Economics*, Vol. 13:275-303.
1985 "Disarticulation as a Theory of Inequitable Growth: Articulation as a Strategy for Equitable Growth (Or Why Countries Should Beware of Jumping the Stages of Consumption)." Working Paper No 352, University of California Berkeley, Giannini Foundation of Agricultural Economics.
- DIAKOSAVVAS, Dimitris
1989 "On the Causes of Food Insecurity in Less Developed Countries: An Empirical Evaluation." *World Development*, Vol. 17:223-235. Advanced and Less Developed

- DORE, Elizabeth W. and John F. Weeks
1982 "Economic Performance and Basic Needs: The Examples of Brazil, Chile, México, Nicaragua, Perú and Venezuela". En *Human Rights and Basic Needs in the Americas*, pp. 150-161. Editado por M.E. Crahan. Washington: Georgetown University Press.
- DRUCKER, Peter F.
1986 "The Changed World Economy". *Foreign Affairs*, Vol. 64:768-791.
- EVANS, Peter
1985 "Transnational Linkages and the Economic Role of the State: An Analysis of Developing and Industrialized Nations in the Post World War II Period." en *Bringing the State Back In*. pp. 192-226. Editado por Peter Evans et al.. Cambridge: Cambridge University Press.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION (FAO)
1981 *Food Production Yearbook 1981*. Rome: FAO
1987 *Food Production Yearbook 1987*. Rome: FAO
- FRANK, Andre Gunder
1969 "The Development of Underdevelopment." en *The Political Economy of Development and and Basic Human Underdevelopment*, pp. 96-104. Editado por Charles Wilber. New York: Random House.
1984 "The Unequal and Uneven Historical Development of the World Economy." *Contemporary Marxism*, Vol. 9:71-98.
- FRIEDMANN, Harriet and Philip McMichael
1989 "Agriculture and the State System. The Rise and Decline of National Agricultures, 1870 to the Present." *Sociologia Ruralis*, Vol. 29 (2):93-117.
- FURTADO, Celso
1972 "The Brazilian Model of Development." Pp. 297-306 en *Development and Underdevelopment*. New York: Random House.
- GACITUA, Estanislao and Rosario Bello
1991 "Agricultural Exports, Food Consumption and Food Security in Latin America." *Rural Sociology*, Vol.56(3): 391-405.
- GEREFFI, Gary
1990 "Repensando la Teoría del Desarrollo: Visión desde el Asia Oriental y Latinoamérica." En *Teorías del Desarrollo Nacional*, pp. 49-96. Editado por Alejandro Portes y A. Douglas Kincaid. Costa Rica: EDUCA.
- GOLDIN, Ian y Gervasio Castro de Rezende
1990 "Agriculture and Economic Crisis: Lessons From Brazil". Development Centre Studies, OCDE. Paris: OCDE.
- GRIFFIN, Keith and John Gurley
1985 "Radical Analyses of Imperialism, The Third World and the Transition to Socialism: A Survey Article." *Journal of Economic Literature*, Vol. 23: 1089-1143.
- GRINDLE, Merilee
1984 *State and the Countryside. Development Policy and Agrarian Policies in Latin America*. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- HICKS, Norman
1980 "Is There a Tradeoff Between Growth Needs." *Finance and Development*, Vol. 17:17-20.
- HICKS, Norman y Paul Streeten
1979 "Indicators of Development: The Search for a Basic Needs Yardstick." *World Development*, Vol. 7:567-580.
- HOJMAN, David E.
1990a "Chile After Pinochet: Aylwin's Christian Democrat Economic Policies for the 1990s." *Bulletin of Latin American Research*, Vol. 9(1):25-47.
1990b *Neo-liberal Agriculture in Rural Chile*. St. Martin's Press: Hong Kong.
- JAFFEE, David
1985 "Export Dependence and Economic Growth: A Reformulation and

- Respecification." *Social Forces*, Vol. 64:102-118
- LAL, Deepak
1985 **The Poverty of 'Development Economics'**. Cambridge: Harvard University Press.
- LAPPE, Frances and Joseph Collins
1977 **Food First: Beyond the Myth of Scarcity**. Boston: Houghton.
- 1986 **World Hunger: Twelve Myths**. London: Earthscan Publications Limited.
- LIPTON, Michael
1984 "Urban Bias Revisited." en **Development and the Rural Urban Divide**, pp. 126-158. Edited by J. Harris and M. Moore, London: Frank Cass.
- LISK, Franklin
1977 "Conventional Development Strategies and Basic Needs Fulfillment." **International Labor Review**, Vol. 11:175-191.
- LOVE, James
1989 "Export Instability, Imports and Investments in Developing Countries." **The Journal of Development Studies**, Vol. 25:183-191.
- MANALE, Jodie
1991 "Disarticulation and Population Growth: A Test of Competing Theories about Their Impact on Development in Less Developed Countries." Ponencia presentada en el Annual Meeting of the Southern Sociological Society, Atlanta, April.
- MANN, Susan Archer
1990 **Agrarian Capitalism in Theory and Practice**. Chapel Hill, NC: The University of North Carolina Press.
- MARINI, Ruy Mauro
1973 **Dialéctica de la Dependencia**. México: Serie Popular Era.
- PORTES, Alejandro, M. Castells Y L. A. Benton (eds.)
1989 **The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries**. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- PORTES, Alejandro Y A. Douglas Kincaid
1990 "Sociología y Desarrollo en los Años 90. Desafíos Críticos y Tendencias Empíricas". En **Teorías del Desarrollo Nacional**, pp. 13-48. Editado por Alejandro Portes y A. Douglas Kincaid. Costa Rica: EDUCA.
- RAO, J. Mohan y José M. Caballero
1990 "Agricultural Performance and Development Strategy: Retrospect and Prospect." **World Development**, Vol. 18 (6):899-913.
- RHYNE, Edwin H.
1991 "Disarticulation and World Regions: A Critique of Stokes and Anderson and a Reformulation." Ponencia presentada en el Annual Meeting of the Southern Sociological Society, Atlanta, April.
- STOKES, Randal G. y Andy B. Anderson
1990 "Disarticulation and Human Well-fare in Less Developed Countries." **American Sociological Review**, Vol. 55 (1):63-74.
- TIMBERLAKE, Michael and Kirk Williams
1984 "Dependence, Political Exclusion and Government Repression: Some Cross-National Evidence." **American Sociological Review**, Vol 49 (1):141-147.
- TODARO, Michael P.
1989 **Economic Development in the Third World**. 4th ed. New York: Longman Press.
- TOURAINÉ, Alain
1989 "Los Problemas de una Sociología Propia en América Latina." **Revista Mexicana de Sociología**, Vol. 51 (1):3-22.
- WEI-YUAN, Chen
1989 "Testing the Food-First Hypothesis: A Cross-National Study of Dependency, Sectoral Growth and Food Intake in

Less Developed Countries." *World Development*, Vol. 17:17-29

- WILKIE, James W. and Manuel Moreno Ibáñez
1985 "Latin American Food Production and Population in the Era of Land reform Since the 1950". En *Foods, Politics, and Society in Latin America*, pp. 65-105. John C. Supery and Thomas C. Wright. Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- WIMBERLEY, Dale W.
1989 "Investment Dependence and Food Consumption in the Third World: A Cross-National Study." Ponencia presentada en el Annual Meeting of the Rural Sociological Society, Seattle, August.
- WISE, Timothy
1987 "The Current Food Crisis in Latin America. A Discussion of de Janvry's The Agrarian Question." *Latin American Perspectives*, Vol. 54:289-315.
- WORKD BANK
1981 *World Development Report 1981*. New York: Oxford University Press.
- 1987 *World Development Report 1987*. New York: Oxford University Press.
- 1990 *World Development Report 1990*. New York: Oxford University Press.

ABSTRACT

Towards an Assessment of Disarticulation and Its Consequences on Food Consumption in Third World Countries

This paper discusses the relevance that disarticulation has for third world development. Disarticulated growth is defined by the lack of relationships between the growth in production and consumption functions of the economy and weak forward and backward linkages between economic sectors. In relation to the agricultural sector, it is argued that earnings from agricultural exports have not been translated into better salaries for workers or into higher investment and growth of the staple food sector. Assessing disarticulation has extraordinary importance for the formulation of an alternative policy instrument aimed at achieving growth with equity.

The impact of disarticulation on food consumption, a measurement of population well being, is tested. It is hypothesized that higher levels of disarticulation are associated with decreasing levels of food consumption. A sample of 65 Third World countries is examined. Various complementary measurements of disarticulation and food consumption are tested. Preliminary results render support to the hypothesized relationship. The paper concludes by suggesting some alternative methodological strategies to approach the measurement of disarticulation in future research. Finally, the political connotation of implementing specific measures tending to decrease the disarticulated character of Third World economies are discussed.

Estanislao Gacitúa Martí and Rosario Bello are professors at the Virginia Poly-Technic and the State University and also at the Group Research Agrarian (GIA) in Chile.

Mercado Mundial y Economía Regional. El Café del Soconusco, México

Marie-Christine Renard H.

La historia del Soconusco en los últimos 150 años ha estado ligada al café; y el cultivo del café ha estado desde sus inicios y hasta la actualidad relacionado con el mercado y los capitales extranjeros. En la actualidad sin embargo, se asiste a una rearticulación de esta relación que presenta, además de la tradicional dependencia de los mercados extranjeros, nuevos rasgos, propios de la actual globalización de la economía. En efecto, a un período de regulación del mercado internacional por un Convenio Internacional, ha sucedido una situación de libre mercado acompañada de una caída de los precios. Aunado a lo anterior, dentro de la tendencia mundial a "adelgazar" el Estado, se está desmantelando el aparato estatal de apoyo a la cafecultura, debilitado por la crisis. El trabajo pretende analizar los efectos de esta situación sobre los diversos actores locales. Pretende por otra parte enseñar las adaptaciones tecnológicas a los nuevos requisitos de la demanda, viendo los impactos de las innovaciones sobre la utilización de mano de obra y la ecología.

Marie-Christine Renard es investigadora de la Universidad Autónoma de Chapingo, México. Su principal área de investigación se ha centrado en la producción y procesamiento del café en Centroamérica. Ha publicado artículos en México y otros países.

Introducción

El Soconusco es la región del Estado de Chiapas, limítrofe con Guatemala situada lo más al Sur del país, entre los paralelos 14 y 17 y las latitudes 93 y 92. Pertenece al trópico húmedo. El Soconusco está limitado al Sur por el Océano Pacífico, al Sureste por Guatemala, al Noroeste por la llanura costera y al Norte por la Sierra Madre. Está formado por una franja costera de 15 a 35 km de ancho, la cual se transforma repentinamente en elevaciones que llegan a más de 2000 mts y hasta 4000 mts en las laderas del volcán Tacaná. En estas pendientes surcadas de múltiples cañadas y ríos, entre los 400 y 1200 mts, se cultiva el café.

El Soconusco representa apenas el 8% del territorio chiapaneco pero es la zona más rica del Estado: aparte del cultivo del café, se produce en las partes más bajas soya, plátano, ganado y cacao.

El café es el primer producto agropecuario importador de divisas para México. El Estado de Chiapas ocupa 170 mil hectáreas con café aproximadamente, de las cuales 70 mil corresponden al Soconusco. La producción cafetalera de Chiapas representa más del 30% de la producción nacional, es decir 2,000 quintales en promedio en estos últimos años y más de la mitad de esta producción sale del Soconusco. Esto habla de la importancia económica de la región.

La historia del Soconusco en los últimos 150 años ha estado ligada al café; y el cultivo del café ha estado desde sus inicios y hasta la actualidad relacionado con el mercado y los capitales extranjeros.

La especificidad del Soconusco radica en el hecho que sea una región fronteriza, cuyos límites con su vecina Guatemala no se regularizaron hasta 1893, cuando se aplicaron los Tratados sobre las fronteras entre los dos países; su desarrollo económico fue en gran medida la extensión de la expansión del capitalismo alemán en la Costa Cuca guatemalteca. La frontera entre México y Guatemala ha sido "porosa" por lo que, a la integración con los mercados extranjeros de capitales y de mercancías, el Soconusco añade la integración con Guatemala para la importación de la mano de obra necesaria para la explotación de las plantaciones de café: es decir, la internacionalización de la región se da tanto hacia "arriba" a través del mercado de capitales, la fijación de los precios del café y los cambios en los hábitos de los consumidores, como hacia "abajo", a través del mercado de la fuerza de trabajo.

Por esta misma circunstancia geográfica, y por razones históricas, la actual clase de grandes propietarios y productores del Soconusco, heredera directa de aquellos colonizadores representantes de las casas comerciales europeas y norteamericanas y con una larga tradición de vínculos directos con el mercado mundial, está más proclive que sus homólogos de otras regiones del país a adoptar las innovaciones tecnológicas provenientes de países centroamericanos e importadas por asesores que cruzan regularmente la frontera.

La relación del Soconusco con el mercado internacional no es nueva: históricamente, el desarrollo de la región se inició a fines del siglo pasado y comienzos del presente, desde el exterior y articulado a los capitales, la tecnología, los mercados de consumo, y las plazas financieras foráneas, en una época de expansión e internacionalización del capital, específicamente el alemán (1).

En la actualidad, sin embargo, se asiste a una rearticulación de esta relación que presenta, además de la tradicional dependencia de los mercados extranjeros, nuevos rasgos, propios de la actual globalización de la economía. En efecto, después de la época de formación de la economía cafetalera del Soconusco, siguió una época de relativo (sin

menospreciar la relación entre el desarrollo de la cafecultura y las fluctuaciones de los precios internacionales) desarrollo autónomo. Los capitales invertidos en las plantaciones (fincas) se fueron nacionalizando de manera paulatina, a la par de sus dueños; la mano de obra indispensable para la producción cafetalera provenía en gran parte de la región indígena de los Altos de Chiapas, de donde era traída por mecanismos de enganche forzoso; los trabajadores guatemaltecos de las plantaciones fueron nacionalizados a través de la reforma agraria cardenista (1939) y, juntos con los mexicanos, formaron el sector de productores sociales (ejidos); se configuró asimismo un sector social de acopiadores, intermediarios y exportadores nacionales.

Sobre todo, a partir de los sesenta, el Estado mexicano fue ampliando su actividad reguladora de la cafecultura nacional, a través de su presencia en el acopio y la comercialización del grano y la consecuente intervención en la esfera de los precios.

El mercado internacional del café estaba regulado por Acuerdos Internacionales que definían precios y cantidades de café exportables. El Estado repartía entre los productores y exportadores nacionales la cuota de exportación de café que le tocaba a México en estos Acuerdos, reservándose para sí una parte importante; representaba al país en las instancias internacionales (OIC); es decir, internamente, el Estado era árbitro y empresario; la existencia de acuerdos multilaterales para la regulación del mercado reforzaba su papel y la importancia de sus aparatos.

Actualmente, el sistema de Acuerdos Internacionales está desmantelado, es decir, se está en una situación de libre mercado. Esto propició por lo pronto una drástica caída de los precios del grano, la crisis del sector y de manera estructural, una dependencia más directa de la Bolsa de Nueva York, es decir de los "brokers", para la fijación de los precios del grano.

Aunado a lo anterior, con el lema de la "modernización" y bajo las directrices del Banco Mundial, dentro de la tendencia mundial a "adelgazar" el Estado, se está desmantelando el aparato estatal de apoyo a la cafecultura, debilitado por la crisis.

Como consecuencia de lo anterior, en el Soconusco, se asiste de nueva cuenta a la participación directa de capitales foráneos en la esfera del acopio y también de la producción (sector de los grandes productores).

Por otra parte, aunado a la caída de los precios, la demanda, por un lado, de un café de menor calidad de parte de Estados Unidos, el principal importador del grano de la región, y la recién preocupación por la ecología y la salud de un sector de los consumidores europeos, por el otro, han propiciado la aplicación de nuevos paquetes tecnológicos, sea de producción intensiva por parte de los grandes finqueros, sea de agricultura orgánica, de parte de algunas organizaciones de campesinos.

En fin, se resfuerza la dependencia de la región con respecto a la fuerza de trabajo guatemalteca la cual acude masivamente a las plantaciones del Soconusco empujada por las condiciones socio-económicas en su propio país, mientras que los trabajadores provenientes de otras regiones del mismo estado de Chiapas han dejado de ir a trabajar en las plantaciones.

En el presente trabajo, vamos a precisar estos elementos y ver cuáles son sus impactos sobre los diferentes productores de café.

Los Actores en presencia

En la actualidad, se siembran aproximadamente 70 mil hectáreas de café en el Soconusco. De estas, 45 mil hectáreas están en manos de 10,258 productores con predios de menos de 20 hectáreas, mientras que 260 productores cultivan 25,220 hectáreas en propiedades de 20 hectáreas o más (según varios censos del Instituto Mexicano del Café, Delegación Tapachula, censos no siempre concordantes entre sí).

Si observamos los predios de más de 100 hectáreas, que son las fincas propiamente dichas, vemos que 82 familias o sociedades concentran 21,300 hectáreas de cafetales aproximadamente. Y 14 familias o sociedades que rebasan el límite legal de las 300 hectáreas de café cada una, concentran en sus manos 12,156 hectáreas, es decir el 7,1% de la superficie estatal sembrada de café y el 17,3% de la superficie del Soconusco dedicada a este cultivo (investigación directa).

Estos grandes productores que generan sus propios cafetos en semilleros y almacigos, son también exportadores ya que las fincas están equipadas para beneficiar el café hasta su presentación en "oro" o "verde" forma bajo la cual se exporta. Es decir, integran toda la cadena agroindustrial de la producción, el beneficio y la venta del café. Además de su propio café, en muchos casos, maquilan o compran el café de los campesinos que no poseen instalaciones de beneficio húmedo. Emplean a trabajadores guatemaltecos para las labores del café y la cosecha, fincando su acumulación en la explotación de esta mano de obra muy mal remunerada. Hablaremos de eso más adelante.

La mayoría de los pequeños productores campesinos trabajan cafetales viejos y cuando los renuevan, dependen de programas del Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) para recibir o comprar las plantulas y para el apoyo técnico. Venden su café bajo la forma de "pergamino" es decir, después de la primera fase del proceso de beneficiado del grano, el beneficio húmedo. Poseen una despulpadora manual y secan el café en los patios familiares. Lo venden al Inmecafé (hasta 1990), o a los intermediarios al servicio de los beneficiadores-exportadores o, en una mínima proporción, a algunas Uniones de Ejidos, organizadas para exportarlo.

Los "coyotes" o intermediarios están al servicio de los grandes beneficiadores urbanos y recorren los pueblos con camionetas, pagando al contado la cosecha a productores quienes, faltos de dinero hasta para pagar a los cosechadores, se ven obligados a venderles su café aún a precios inferiores. Otros compradores son caciques o colonos más acomodados que captan el café vía préstamos usureros cuando el campesino tiene necesidad de dinero.

En fin, algunos ejidos se organizaron, sólo o en Uniones de Ejidos, para exportar directamente su producto, obteniendo así, en principio, mayores ganancias para sus miembros. Desgraciadamente, la experiencia resultó ser más bien negativa en casi todos los casos ya que se multiplicaron los fraudes de parte de las directivas de estas asociaciones, el jineteo del dinero para aprovechar tasas de interés altas y, para los productores, la espera de su pago, a veces por más de

un año, durante el cual caían en cartera vencida en el banco (Banrural). Pocas son las Uniones de Ejidos que funcionan a la fecha.

La mayor parte del café lo exporta el sector privado, y ello se refleja en las cifras de los beneficios secos, indispensables para procesar el grano para su exportación. Existían en 1990 en la región 113 de ellos, de los cuales, 105 pertenecían a particulares, con una capacidad instalada de 15,170 quintales al día; casi todas las fincas tienen su propio beneficio; sin embargo la mayoría de los beneficios privados se ubican en el municipio de Tapachula (49), lo que indica que se trata de beneficios urbanos pertenecientes a beneficiadores-exportadores (a veces también dueños de fincas pero no siempre).

El Inmecafé, es decir el sector oficial poseía hasta el año pasado un beneficio con dos trenes solamente pero con una gran capacidad instalada, de 1,340 quintales por día, lo que representaba el 4.3% del total regional.

En cuanto al sector social, es decir los ejidos organizados para beneficiar el café de sus miembros con vista a exportarlo, poseía 6 beneficios con una capacidad instalada de 2,890 quintales por día, es decir el 9.3% de la capacidad regional; creemos sin embargo que esta capacidad no se ejerce ya que la mayoría de estos beneficios están vetustos y algunos de ellos necesitan ser rehabilitados. Por otro lado, el sector social ha enfrentado graves problemas financieros para poder captar la cosecha de los campesinos, por lo que estos beneficios no trabajan a su plena capacidad.

La suspensión del convenio internacional del café y sus consecuencias en el soconusco

Durante años, desde 1962 y con ciertas interrupciones, el mercado mundial del café había estado regulado por un Convenio firmado en el seno de la Organización Internacional del Café (OIC) entre los países consumidores (Estados Unidos y Europa occidental principalmente) y los países productores (de Asia, Africa y América Latina).

El Convenio regulaba la oferta del grano en los mercados mundiales a través de retenerla en los países productores para sostener así los precios dentro de ciertos márgenes previamente acordados. En efecto, aparte de un breve período después de la segunda guerra mundial, la oferta del grano ha estado superior a la demanda, lo cual ha presionado los precios hacia la baja. En este sentido, el Convenio obligaba a los países productores a guardar excedentes de café almacenado si querían obtener un buen precio. El mecanismo de regulación preveía cuotas para cada país productor. Al escasear el café en los mercados, en general a consecuencia de algún problema meteorológico (helada o sequía) en Brasil, el principal productor con todavía cerca del 25% del café mundial y al aumentar los precios, se ampliaban progresivamente las cuotas, es decir que se incrementaba el café en circulación, con el objetivo de regresar los precios dentro de los márgenes fijados.

En suma, el sistema de regulación constituía un mecanismo de protección del mercado cafetero a nivel internacional, con la intervención de los respectivos Estados nacionales para defender sus intereses respectivos y administrar el Acuerdo hacia adentro de sus países.

El costo del aparato de la OIC y de los convenios recaía en los países productores los cuales necesitaban más el Acuerdo que los consumidores.

El esquema del Convenio no funcionaba tan perfectamente como fue planeado ya que, en varias ocasiones, la subida de los precios se volvió incontrolable en y en estos casos, se llegó a suspender todas las restricciones a la venta, es decir que se liberó todo el café existente en el mercado. Ello ocurrió, por ejemplo, en febrero de 1986, después que una helada afectara la producción de Brasil, lo cual desató la especulación con el grano. Al liberar los contingentes, los precios cayeron estrepitosamente, como ocurrió en 1987.

El problema entonces era volver al acuerdo entre los países consumidores y productores y entre estos últimos, ya que Brasil no renunciaba a su cuota del 30% del mercado mundial, cuota por encima de su

capacidad productiva, mientras otros países como México e Indonesia, que han visto su producción aumentar en los últimos años, reclamaban para sí una mayor parte del mercado.

Estos desacuerdos sobre el monto de las cuotas, la existencia de un mercado paralelo en los países de Europa oriental donde el café se negociaba a la mitad del precio OIC, lo que fomentaba el contrabando del grano, y el deseo de los Estados Unidos de dejar de "subsistir" a las economías de los productores, llevaron a la ruptura del Convenio el 3 de julio de 1989. Los productores de la variedad "Otros Suaves", encabezados por México y exceptuando Nicaragua, apoyaron la posición de los Estados Unidos ya que contaban con el mercado libre para poder sacar todo el café que tenían almacenado hacia el primer consumidor mundial, su vecino del Norte.

En efecto, en México, los stocks de café resultantes de la política de retención representaban un costo de 500 millones de dólares: la cuota que le era asignada era de 2.1 millones de sacos de 60 kgs (4.1% del mercado mundial), cuando se preveía una cosecha de 5 millones de sacos, lo cual, añadido al sobrante de 1.3 millones de sacos del ciclo anterior 1987-88, totalizaban 6.8 millones de sacos en existencia.

La situación había llegado a tales extremos que en los dos primeros trimestres del año, se otorgó permiso para exportar solamente el 12% y el 10% respectivamente de las existencias, para no rebasar la cuota fijada por la OIC.

Ante ello, los grandes productores y beneficiadores-exportadores presionaron al gobierno mexicano para que, en las reuniones de la OIC en Londres, apoyará la suspensión del Convenio si a México no se le otorgaba una cuota de 3.5 millones de sacos.

El 3 de julio por lo tanto, se suspendieron las cláusulas económicas del Convenio, lo que significó que el mercado quedó virtualmente libre. Los precios cayeron brutalmente: de 110 cts de dólar por libra en promedio hasta junio, bajaron hasta 70 cts de dólar en octubre del mismo año. Era una caída mayor a la que esperaban los grandes productores y beneficiadores mexicanos que habían calculado precios de 90 cts de dólar en caso de mercado libre.

En 1990 y 1991, los precios se han recuperado en cierta medida y han llegado a 90 cts por libra, precio de bolsa, lo que significa 85 o 83 cts para el café Prima Lavado puesto en Laredo. En efecto, con el argumento de la falta de calidad del café mexicano, los compradores pagan en realidad de 5 a 7 puntos por abajo del precio de bolsa. México ha exportado más café pero ha recibido menos ingresos: para 1990, se estimó una pérdida de 105 millones de dólares para el país.

El "nuevo orden internacional" en materia de mercado cafetero no ha afectado de igual manera a todos los productores e involucrados en la cafecultura del Soconusco. Algunos fueron artífice de la decisión de apoyar la liberalización del mercado, otros la padecen sin siquiera conocer sus causas.

Los grandes beneficiadores-exportadores que habían comprado mucho café a los pequeños productores hasta antes de junio de 1989, que lo habían comprado relativamente caro, que concentraban el 67.2% del café exportable recontado en el Soconusco en esa fecha y no lo habían podido vender por lo reducido de la cuota de exportación, se vieron en serios apuros al caer los precios: de un día para otro, el valor de sus inventarios se redujó a la mitad. En los últimos años, habían surgido muchos nuevos beneficios al calor de la bonanza cafetalera y algunos no habían siquiera amortizado sus inversiones iniciales. Varios quebraron y muchos otros tienen problemas financieros serios. Sin embargo el poder de negociación de este grupo es grande y han estado renegociando sus adeudos con la banca. Los ciclos 1989-90 y 1990-91 en curso los ha visto tratando de nivelarse puesto que compran el café a los pequeños productores a precios inferiores para mantener su margen de ganancia y aprovechando la retirada del Inmecafé de la escena. Conocen sin embargo serias dificultades para obtener los créditos bancarios necesarios para hacer acopio de la producción.

Como resultado de las dificultades financieras del sector exportador y también de la supresión del sistema de cuotas, varios compradores intermediarios de café trabajan ya con capitales que les son proporcionados directamente por "brokers" extranjeros, a través de

sus representantes nacionales, como en los primeros tiempos de la cafecultura en la región. En efecto, mientras existían las cuotas, resultaba más ventajoso para los "brokers" esperar el café del otro lado de la frontera y dejar en manos de los exportadores locales los gastos financieros y de almacenamiento en espera de los permisos de exportación. Con el mercado libre, las condiciones han cambiado y conviene acortar la cadena de intermediación y asegurarse el café directamente.

Los grandes productores-exportadores que en junio de 1989 concentraban el 24.5% del café para exportar de la región, y quienes apoyaron la ruptura del Convenio, vieron disminuir sus ingresos a cambio de vaciar sus bodegas y eliminar su café almacenado, ahorrándose así los gastos financieros colaterales y aumentando la rotación de sus capitales. Lo pudieron vender sin problemas ya que tienen desde años atrás los contactos con sus compradores que conocen la calidad de su café (las fincas viejas tienen marcas registradas de café Altura, preparación europea). En efecto, por estar integrados verticalmente, controlan la calidad de su producto, lo que los beneficiadores no pueden hacer por comprar café de diferentes orígenes y clases, a veces dañado desde el proceso de beneficiado húmedo, a los productores minifundistas.

Algunos de ellos están bien concientes que en una situación de libre mercado la calidad es un factor esencial para asegurar una salida segura y a buen precio a su café, por lo que le ponen especial atención. La calidad del café producido en una finca no es sin embargo homogénea, por lo que clasifican su café según el destinatario y la transacción alcanzada.

Otros finqueros optan al contrario por intensificar aun más el cultivo para compensar la pérdida de valor de su producto por una mayor cantidad del mismo. En efecto, mientras los precios del café estaban asegurados por el Convenio Internacional y la tasa de cambio del peso subvaluado les beneficiaba, los productores no tenían necesidad de intensificar la producción de café. Esta situación cambia al caer los precios.

Ciertos cafecultores privilegian el factor cantidad sobre la calidad, lo que es objeto de análisis en un punto posterior. La mayoría no opta por una solución

o la otra sino que trata de combinar las dos: aumentar la producción y reservar lotes de mejor calidad para clientes más exigentes (los europeos o los japoneses).

Por otra parte, por dominar todos los eslabones de la cadena agroindustrial desde el semillero hasta la exportación, pueden responder mejor a la baja de los precios reduciendo sus costos de producción, los cuales estuvieron, aun en el peor momento, por debajo de los precios (algunos afirmaron poder aguantar hasta 60 cts de dólar por libra). Ello es posible en el Soconusco donde la mano de obra guatemalteca es abundante y barata. Se tiende entonces a aumentar la productividad del trabajo, simplificando las tareas de los peones. Otra manera de reducir los costos es disminuyendo la aplicación de insumos, por ejemplo, fertilizar dos veces en lugar de tres o rebajar la dosis del abono.

La crisis de la cafecultura afecta sin embargo la disponibilidad de créditos para este sector: no es fácil conseguir financiamiento para producir un grano cuyos precios están decaídos y que está asociado con deudas y carteras vencidas. Por lo anterior, no es raro encontrar grandes productores que trabajan con créditos del extranjero; algunas grandes fincas inclusive han cambiado de propietarios gracias a algún financiamiento externo otorgado a cambio de café.

Quienes padecen más la situación, son los productores campesinos que han visto reducir drásticamente sus ingresos. Cuando ocurrió la ruptura del Convenio, algunos de ellos no habían vendido toda su producción, esperando ver si los precios iban a aumentar para sacar un poco más de dinero de su parcela. Ya no lo pudieron vender.

Para otros, la disminución en el ingreso les afectó hasta el ciclo 1989-90, cuando los precios llegaron a su mínimo.

Las Uniones de Ejidos que exportan café (tenían apenas el 0.9% del café exportable en junio de 1989) y que tenían de por sí problemas de credibilidad a causa de antecedentes de malversaciones con las liquidaciones de los ejidatarios, tuvieron dificultades para vender el grano, el cual además está muy castigado por los compradores puesto que, en algún caso, llegó

a venderse a 14 puntos por bajo del precio de bolsa (de Nueva York) por problema de calidad; tuvieron por lo tanto dificultades también para pagar, dentro de un tiempo corto, a los proveedores del grano. Algunos ejidatarios esperan más de un año antes de recibir el pago de su café. Estas formas organizativas que tendrían que ser una solución para los pequeños productores no han contribuido realmente hasta ahora a mejorar su suerte en el Soconusco.

La situación para los pequeños productores se complica ya que a la liberalización del mercado internacional, se añade la circunstancia de la liberalización interna del sector cafetalero, es decir, el desmantelamiento del aparato estatal de apoyo a la cafecultura, el Inmecafé.

El desmantelamiento del aparato estatal de apoyo a la cafecultura

La presencia del Estado en la cafecultura se dió en una época de fuerte intervencionismo estatal en la economía en general. El Inmecafé tenía como función el fomento y apoyo técnico a la cafecultura. Su objetivo era también repartir la "renta cafetalera", eliminando intermediarios, e impedir el monopolio de la exportación de café de parte de un grupo de poderosos cafecultores (2). De allí su intervención en la esfera del acopio y beneficio del grano y de la exportación: el Estado actuaba como empresario.

Además de lo anterior, el Inmecafé tenía la última palabra sobre los registros y permisos de exportación de café (lo que dió lugar a sospechas de corrupción).

Para captar el café, organizó a los pequeños productores en las Unidades Económicas de Producción y Comercialización (UEPC), a través de las cuales les otorgaba un adelanto sobre cosecha. En 1982-83, el Instituto captó más de la tercera parte del café producido en el país.

El pesante y costoso aparato administrativo, a menudo cuestionado por las organizaciones de productores, malos manejos administrativos, la caída de los precios de 1987, y la incapacidad de colocar el

café en el mercado a buenos precios precipitaron la situación financiera -y política- del Instituto.

Al contrario de los años setentas, cuando la suspensión del Convenio Internacional del Café (1973 a 1975) fué respondida por una mayor intervención estatal interna para proteger a los pequeños productores e impedir monopolios de exportadores, la misma situación internacioanl en 1989-90 se ve acompañada de una política neo-liberal en el país: bajo los mandatos del Banco Mundial quien lo exigió expresamente, y dentro de la fiebre reprivatizadora, argumentando el lamentable estado financiero del Inmecafé, el gobierno decide "desincorporarlo".

Para los pequeños productores, la situación se vuelve realmente trágica: en efecto, a la caída de los precios por su producto, se añade la desaparición de las UEPC's y de los anticipos sobre cosecha los cuales, a fin de cuentas, eran para los campesinos un ingreso adelantado que los ayudaba a esperar la cosecha. Lo anterior los deja a la merced de los intermediarios conocidos como "coyotes" que, aprovechándose de la situación, ofrecen precios bajos para su café. Se ha visto inclusive en la región compradores guatemaltecos, los cuales, aprovechando el precio inferior del café mexicano en el mercado mundial, lo pasan en contrabando al país vecino para, de allí, exportarlo como café guatemalteco.

Entregar el café al Instituto tenía sus desventajas, como los descuentos sobre la humedad y otros defectos del café que penalizaban el precio y el hecho que el pago no se efectuaba en efectivo sino por cheques a cobrar posteriormente. La ventaja era que el Instituto pagaba en general mejor que los "coyotes" y además, al terminar la cosecha y su propia venta del café al extranjero, pagaba un remanente que resultaba de la diferencia entre el precio pagado inicialmente al productor y el promedio del precio al que vendía el café, previo descuento de los intereses sobre los anticipos, de los gastos de fletes, de almacenamiento, de maniobras etc.

Tal vez la mayor falla del Instituto fue que jamás se dió a la tarea de explicar a los productores cómo fijaba los precios, las liquidaciones y los remanentes ni cómo funcionaba el mercado internacional, por lo que

fomentaba la dependencia de los campesinos y no les dió herramientas para su propia organización; por ejemplo, cuando los precios cayeron en 1987 y el Instituto se vió en la imposibilidad de pagar el remanente al que los ejidatarios estaban acostumbrados, estos no entendieron la razón de la falta del pago y el Instituto perdió su credibilidad. En el Soconusco los productores llegaron inclusive a secuestrar al delegado regional y algunos formaron una organización llamada "Independencia 87". Allí inició el fin del Inmecafé en la región: los campesinos ya no le entregaron su café.

Si en 1984-85, el Inmecafé había captado en el Soconusco y algunos municipios de la Sierra Madre 185,812 quintales de café, en 1985-86, 146,361 quintales, en 1986-87 157,753 quintales, en 1987-88, por el problema arriba referido, logró comprar solamente 12,910 quintales de café, en 1988-89 por reducciones presupuestarias, 41,081 quintales (7.4%) y en 1989-90, cuando ya había iniciado el proceso de transferencia de la infraestructura del Inmecafé al sector social, 14,721 quintales.

Además, muchos de los productores que trabajaban con el banco oficial para el campo, el Banrural, no pudieron liquidar el crédito otorgado a causa de la baja de los precios y cayeron en carteras vencidas. En años anteriores, se les deducía el adeudo del nuevo préstamo pero de nueva cuenta, las reglas del juego han cambiado y la nueva política es no otorgar crédito a quien no ha liquidado sus deudas. La mayor parte de los pequeños productores han quedado excluidos del crédito oficial, lo que les imposibilita para comprar insumos como fertilizantes o plaguicidas y menos aun renovar sus cafetales, y los presiona a volver a recurrir, como antaño, al crédito usurero y a cambio de su cosecha.

La casi nula capacidad organizativa y financiera de los cafeticultores se refleja en el hecho que, a excepción de un grupo de productores de café de Motozintla, ninguna organización de productores de la región se ha interesado realmente por adquirir la infraestructura de beneficio que el Instituto va a transferir al sector social de productores.

Ante esta situación, los campesinos han recurrido a diversas estrategias, individuales y colectivas. Entre las

primeras, se ha observado una tendencia a reducir aun más los gastos en los que puedan incurrir en la plantación, ya que no tienen recursos con qué pagarlos: suprimen toda aplicación de insumos y reducen las labores en el café; se están volviendo "cosecheros", es decir que solamente acuden a su parcela para la cosecha, porque el café, siendo cultivo perenne, produce, aunque sea poco, sin insumos. De toda forma, se deteriora su plantación.

Otros, sobre todo en las partes más bajas, están volviendo a sembrar café Robusta, el cual es otra especie de café, más resistente a los cambios de temperatura y a las plagas, cuyo grano no se procesa vía el beneficio húmedo sino que se vende en "capulín", destinado a la elaboración de café soluble por su mayor porcentaje de cafeína, y adquirido por la Nestlé.

Entre las estrategias colectivas, encontramos, en el municipio de Motozintla (vertiente del Pacífico de la Sierra Madre), el cambio a plantaciones de café orgánico, lo que analizaremos en el punto siguiente. Otro esfuerzo ha sido, a nivel nacional, la formación de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC), a la que pertenecen algunas organizaciones de la región, principalmente de Motozintla. La CNOC plantea una estrategia conjunta ante la desincorporación de la infraestructura del Inmecafé y ante la situación del mercado: ha incursionado en el mercado internacional con una marca propia (Aztec Harvest) y tiene abiertos otros canales de comercialización a través de organizaciones no gubernamentales de apoyo al Tercer Mundo en Holanda y Bélgica, las cuales venden un café "de solidaridad" llamado "Max Havelaar", con un sobre precio en apoyo a los productores.

Demanda y paquetes tecnológicos

El Mercado y La Intensificación Del Cultivo: Las Fincas

A diferencia de los primeros tiempos de la cafecultura en el Soconusco, la mayor parte del café producido en la región se exporta a Estados Unidos. Solamente una pequeña parte del grano se sigue exportando a Europa (y una aun menor proporción va hacia el nuevo mercado japonés). Una de las razones de ello, aparte de la cercanía del primer consumidor

mundial, es el hecho que el mercado europeo sea más exigente en cuanto a la calidad del café que demanda el mercado norteamericano: la llamada "preparación europea" del café permite solamente 0.5% de impurezas, 1.5% de mancha y exige un grano de tamaño mayor y regular. La "preparación americana" permite hasta un 1.5% de impurezas, 3.5% de mancha y el grano puede estar más pequeño e irregular.

Estas condiciones explican que la preparación europea resulte mucho más costosa al plantador: requiere de un grano mejor, resultado de más cuidado, mejores nutrientes y mayor altura, además de un proceso de beneficiado riguroso; se acostumbra además que el grano para la preparación europea sea escogido a mano por trabajadoras al final del proceso de beneficio seco, lo que eleva considerablemente los costos. El problema radica en que, según los productores, los europeos no pagan la diferencia de costos.

La opción es entonces claramente privilegiar la cantidad sobre la calidad (3).

Esta, junto con la caída de los precios y la paridad casi fija del peso con respecto al dólar, es una de las razones de la intensificación de los cultivos que ha tenido lugar en los últimos diez años en las fincas del Soconusco.

La intensificación sin embargo no puede ser considerada como una solución a nivel global, ya que agrava la situación de sobreproducción del grano en los mercados mundiales.

La intensificación del cultivo se traduce en varios elementos:

* Una mayor densidad de la siembra, reduciendo la distancia entre planta y planta (de 4 mts en el sistema tradicional a 1,5 mts) y entre surco y surco, llegando en algunos casos a una densidad de 5,000 plantas por hectárea.

* La siembra en surcos bien marcados, en hileras, cuando anteriormente las plantaciones presentaban cierto desorden ya que se efectuaban las resiembras en los espacios dejados entre las plantas. Estos surcos se hacen amenudo en el sentido de las pendientes ya que hacerlas en curvas de nivel representa un costo muy elevado en grandes plantaciones.

* El uso de nuevas variedades de café: se sustituyen las variedades tradicionales, a saber los *typica* y *bourbon* y el *mundonovo* por *caturras*, y sobre todo *catuai* (variedad importada de Costa Rica, equivalente al *guarnica* mexicano pero más avanzada en su desarrollo genético). Estas variedades son más precoces, es decir que empiezan a producir a los tres años, contra los 5 a 7 años de las variedades tradicionales. Son más productivas, alcanzando mayores rendimientos por árbol (en café cereza). Son de porte bajo, es decir de más fácil alcance para las labores agrícolas y para el corte.

* El cultivo con menor sombra o a pleno sol (una de las razones de peso para reducir la sombra es la incidencia de la roya, la cual se combate de esta manera), lo cual incrementa el rendimiento de las plantas pero aumenta consecuentemente sus requerimientos de nutrientes, por lo que se tiene que aplicar forzosamente más fertilizantes.

* El uso de agroquímicos: es indispensable aplicar fertilizantes por la razón expuesta arriba y se aplica abono químico en vez del orgánico (a base de la pulpa del café) que se usaba tradicionalmente aunque a pequeña escala (la pulpa se desperdiciaba en la mayoría de las fincas: *Helbig*); se utilizan herbicidas para eliminar la maleza alrededor del cafeto ya que el uso del machete se dificulta por la cercanía de las plantas entre sí y porque representa un mayor costo por la utilización de mano de obra.

* El uso de nuevas prácticas como la "triple postura" (se siembran tres plantas en una misma bolsa, es decir que las raíces se unirán en una sola, por lo que, calculando cada planta aparte, la densidad por hectárea sería de 15 mil cafetos), en vez del tradicional *agobio* (inclinación de la planta para que saque hijuelos); el *descope* (cortar la parte superior de la planta para que aumente la parte mediana) para aumentar su productividad y mantener en vez de la tradicional poda selectiva (cortar las ramas que producen menos); la *recepta* (renovar la planta al cortar el tronco cerca del suelo).

* La pronta renovación de la plantación al extraer lo máximo de las plantas en un mínimo de tiempo, para no ver decrecer los rendimientos. La inversión que ello requiere es enorme pero, por lo mismo,

quienes han escogido esta vía no pueden hacer marcha atrás y permitirse rendimientos bajos: necesitan una alta producción para amortizar su inversión.

Estos paquetes tecnológicos y el material genético utilizados son importados de países como Costa Rica, donde las condiciones ecológicas son diferentes, y Guatemala. En aquellos países, permiten rendimientos de hasta 100 quintales por hectárea mientras en el Soconusco, no se ha llegado a rendimientos superiores a los 40 quintales por hectárea y ello en las partes más planas de las fincas. Los propietarios que trabajan sus fincas según estos sistemas recurren a técnicos y asesores centroamericanos que visitan las fincas una vez o dos al mes pero, con alguna excepción, no residen en ellas.

Cabe añadir que estos métodos no están unánimemente aceptados entre los finqueros, en parte por sus altos costos financieros pero también, por sus consecuencias ecológicas previsibles. Existe, sin embargo, una tendencia generalizada a intensificar la producción de café en mayor o menor medida.

Estos sistemas de producción intensivos requieren de una mayor utilización de mano de obra, la cual existe en abundancia en el país vecino, Guatemala, cuyas condiciones socio-económicas propician la migración de sus trabajadores hacia el Soconusco donde están muy solicitados. Los trabajadores guatemaltecos son preferidos por los finqueros chiapanecos por ser hábiles en el corte de café, el cual requiere de cierta especialización para no dañar la planta. Son además más dóciles ya que su condición de extranjeros no les permite protestar y menos aun organizarse contra las condiciones de trabajo y de vida, las cuales son lamentables: largas jornadas de trabajo, hacinamiento en galeras, pobre alimentación, salario por destajo etc..

Aunque abundante y por lo tanto barata, mucho más que en otras regiones cafetaleras del país donde los cafecultores tienen que pagar más del salario mínimo para mantener a los trabajadores, esta mano de obra representa una carga financiera importante en los costos de las fincas.

Sin embargo, estos nuevos sistemas de producción permiten elevar de manera sustancial la productividad

del trabajo, llegando a una casi "mecanización" del mismo (hacia la plusvalía relativa): retomando la explicación de un administrador de una finca muy tecnificada: al descorpar todos los arbolitos de un surco a la misma altura, el trabajador no tiene que pensar lo que tiene que podar y lo que no, lo que permite ganar tiempo y evitar errores que la poda tradicional alienta. Gracias al porte bajo, el pizzador puede utilizar las dos manos a la vez para cosechar el grano y no despedicia una mano para bajar la rama que está fuera de su alcance. La siembra en triple postura no requiere de más esfuerzo ni tiempo que sembrar una semilla por bolsa mientras el agobio requería buscar una horqueta, inclinar el tronco de la planta, colocar la horqueta y posteriormente escoger que hijos se guardaban y cuáles se desechaban. La explicación es de lo más clara. Enseña como nuevas técnicas agrícolas orientadas a aumentar la producción y con ello a incrementar las ganancias de los plantadores, conllevan una nueva forma de explotación de la mano de obra en el campo.

Las implicaciones ecológicas de estos paquetes tecnológicos son múltiples: especializar, reducir o eliminar la sombra, significa la tala de los árboles grandes y su reemplazo por especies más bajas (chalum, paterna, todo tipo de ingas). En principio es obligatorio solicitar un permiso a la Secretaría de Agricultura para poder cortar un árbol grande pero en la realidad, los finqueros hacen lo que quieren en sus fincas (los campesinos están mucho más sujetos a vigilancia en este renglón). La tala de los árboles fomenta la erosión de los suelos "ya que durante los frecuentes aguaceros torrenciales se disgregan las partículas del suelo por el efecto de "salpicadero", a falta de una cubierta de intercepción" (Richter 1983:52).

El desmonte generalizado en la región -incluida la parte de la llanura costera totalmente dañada ecológicamente - conlleva a cambios en el microclima: "la causa está en la falta de árboles de sombra que se encarguen de una protección ante la radiación solar y de un desequilibrio de la temperatura, humedad atmosférica y evaporación durante las horas del día" (idem:56). Si bien el registro de las lluvias no enseña

grandes modificaciones en los últimos diez años, existe un consenso en la región en decir que la repartición de las lluvias sobre los meses del año y del día ha cambiado, consenso corroborado por los testimonios de los primeros pioneros en poblar la región a fines del siglo pasado (Seargeant). La misma cantidad de agua cae en menos tiempo: se dice que antes eran 9 meses de lluvia y 3 de secas y ahora son 6 y 6.

El uso de herbicidas elimina la protección natural de los suelos, por lo que las lluvias torrenciales los deslavan fácilmente. Este problema está agravado por los surcos dibujados en el sentido de la pendiente.

La utilización de fertilizantes químicos provoca que el suelo "pierda las características hidrófilas del humus, por consiguiente se reseca rápidamente. Cuando caen fuertes aguaceros repentinos, el agua durante los primeros minutos no puede penetrar directamente el suelo, debido a la resistencia electrostática en la superficie y al tiempo que toma el desplazamiento del cojín de aire en el espacio poroso. Durante estos primeros minutos se produce una erosión laminar, hasta que el agua es colectada linealmente en surcos y arroyos que recortan el terreno en una degradación continua" (idem:52).

De continuar esta tendencia (el escrito citado data de 1983), "al breve auge de la producción le seguirá con absoluta y fatal seguridad, una declinación en las ganancias que a más tardar, en 20 años aproximadamente, debido a la degradación del suelo, el cultivo dejará de ser rentable" (idem). A pesar de estas sombrías previsiones, en los últimos años, la intensificación del cultivo en las fincas se ha generalizado, en parte también a causa de la baja de los precios del café en los mercados internacionales, lo cual ha empujado a los finqueros a querer compensar los precios por una mayor cantidad de grano.

Mercado y café orgánico

Desde hace pocos años, se habla de una nueva manera de producir café en algunas partes del país y de Chiapas, concretamente en partes de Motozintla: se habla del café orgánico, es decir, cultivado sin ningún

insumo químico. Aquí de nuevo, la demanda de parte del mercado internacional fué el factor determinante puesto que este café se empezó a sembrar no por preocupación ecológica (excepto en la finca Irlanda, en el Soconusco, donde hace mucho que se trabaja), sino por la demanda creciente de este tipo de café de parte de consumidores europeos, principalmente alemanes y holandeses, preocupados por consumir alimentos y bebidas que no tengan residuos químicos.

La ventaja de este café es que se paga con un sobreprecio importante sobre el café "normal." Ante la caída de los precios en el mercado internacional y la falta de financiamiento y de crédito para los pequeños productores para adquirir los agroquímicos cuyos precios se han incrementado de manera desproporcionada, el cultivo del café orgánico representa una opción para estos campesinos: en efecto, implica menores costos financieros pero una mayor utilización de la mano de obra, la cual se supone es abundante en el sector de los pequeños productores. Por lo anterior, muchas organizaciones de productores de café están pensando orientarse hacia este tipo de café.

Este tipo de producción requiere de una gran capacidad organizativa de parte de los productores, la que no existe en la mayor parte de Soconusco. Por lo tanto, no representa una solución general en la región. Además, el mercado del café orgánico permanece marginal hasta el momento y no podría absorber una oferta masiva.

Conclusiones y perspectivas

Después de un período donde, sin dejar de ser nunca articulado al mercado mundial y a los altibajos de los precios internacionales, la economía cafetalera del Soconusco presentaba cierta integración regional, la nueva coyuntura económica de desregulación del mercado cafetalero (libre mercado), supresión de la intervención estatal (neo-liberalismo), problemas financieros derivados de la crisis cafetalera y económica nacional y adaptación tecnológica a los nuevos requisitos de la demanda, configuran una nueva articulación con los mercados internacionales de productos y capitales.

La reestructuración interna del sector cafetalero (liberalización) ha sido la política escogida para adaptarlo a las nuevas reglas del mercado internacional, privilegiando la concentración de la producción, del acopio y de la comercialización en pocas manos. Al límite, una alza súbita en los precios internacionales no sería ninguna garantía de mejoría de los ingresos de los pequeños productores ya que, sin intervención estatal, este aumento no les sería sino mínimamente repercutido. La única manera de asegurar el reparto de la renta del café es el fortalecimiento de las organizaciones independientes de productores que tengan la capacidad de exportar directamente el producto y sobre todo de devolver las ganancias a sus miembros.

En esta coyuntura, la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, presentada en los círculos oficiales como ventajosa para la cafecultura mexicana, tendrá los siguientes impactos sobre la economía regional:

No resulta real la posibilidad de aumentar mucho las exportaciones de café a Estados Unidos. En efecto, se está de hecho en una situación de libre comercio desde la ruptura del Convenio Internacional del Café; además, los Estados Unidos no cobran arancel alguno a la importación de café, por lo que la firma del Tratado de Libre Comercio no cambiará gran cosa.

Por otro lado, México exporta ya el 90% de su café al vecino Norte mientras el consumo aromático está estancado en este país, es decir, no existe esperanza de que la demanda se incremente. No se ve clara tampoco la posibilidad que México desplace en el mercado estadounidense a otros productores de café como Brasil o Colombia, a causa de la severa crisis que conoce la cafecultura nacional y a la cual nos hemos referido anteriormente. La firma del TLC aumentará la dependencia con respecto a su cliente a costa de buscar conquistar otros mercados en expansión como el japonés.

En cuanto a las inversiones de capitales foráneos, como hemos visto, existen ya en la fase de acopio del producto y también para la producción misma: en este caso sin embargo, estas inversiones se dirigen exclusivamente al sector de las grandes unidades

productivas privada y rentables, lo cual, aunado al desmantelamiento del aparato estatal para la cafecultura, significará una mayor polarización del sector.

Al contrario, al eliminar México los aranceles a las importaciones de cafés industrializados (solubles y descafeinados) y sucedáneos provenientes de los Estados Unidos, estos productos, procesados por grandes oligopolios transnacionales como la Nestlé o General Food y que han aparecido ya en los anaqueles de las tiendas, a raíz de la apertura comercial que vive el país, podrían, cumpliendo con las reglas de origen al incorporar un valor agregado, inundar el mercado mexicano.

En fin, al privilegiar México un tratado bilateral con el primer consumidor mundial de café sobre la búsqueda de acuerdos multilaterales con los demás productores, el TLC debilitará mucho cualquier intento de renegociar un Acuerdo Internacional del Café única posibilidad de volver a tener precios retributivos para este cultivo (4).

Notas:

1 Para mayores detalles sobre la formación histórica de la región y su articulación con la economía internacional, ver: Baumann, 1983; García de León, 1979 y 1985; Pohlenz, 1979; Ponce, 1985; Rébora, 1982; Renard, 1991; Seargeant, 1980; Spenser, 1984, 1987, 1988; Von Mentz, 1988.

2 Ver Beaumontet Daviron, 1989; Carbot, 1989; Salazar, 1981. Si bien formalmente, el Inmecafé integraba representantes del sector privado de los productores y exportadores, en los años de su fortalecimiento, las pugnas con estos sectores, principalmente el de los exportadores, fueron agudas.

3 El año pasado, México fué el segundo vendedor de café a los Estados Unidos, después de Brasil. La pérdida de la calidad del café mexicano se refleja en los precios de bolsa de Nueva York: siendo el café Arábica Lavado del grupo de los "Otros Suaves" al igual que el café de Guatemala y de El Salvador, el café mexicano se cotiza siempre varios puntos por debajo de aquellos. Esta diferencia de calidad proviene en gran medida de deficiencias en el proceso de beneficiado del grano, proceso donde se define su calidad, pero también del proceso de cultivo en el campo.

4 Ver Santoyo y Renard, 1991.

Referencias Bibliográficas:

- BAUMANN Friederike
1983 "Terratenientes, campesinos y la expansión de la agricultura capitalista en Chiapas 1896-1916." *Mesoamérica*, Vol. 5:8-63.
- BEAUMOND, Anne y Benoit Daviron
1989 *Le Café de Veracruz (Mexico). Du Marché International aux Acteurs Régionaux*. Paris: ORSTROM.
- CARBOT, Alberto
1989 *Fausto Cantú Peña: Café Para Todos*. México: Grijalbo.
- EARLY, Daniel K.
1982 *Café, Dependencia y Efectos*. Comunidades Nahuas de Zongólica. México: INI
- GARCIA DE LEON, Antonio
1979 "Lucha de clases y poder político en Chiapas." *Historia y Sociedad*, 22:57-87.
1985 *Resistencia y Utopía*. México: ERA
- HELBIG, Karl
1964 *El Soconusco y su Zona Cafetalera en Chiapas*. Chiapas: Instituto de Ciencias y Arte de Chiapas (ICACH).
- ORDÓÑEZ MORALES, Cesar Eduardo
1981 "El desarrollo de la producción agrícola en la Sierra Madre de Chiapas" Mimeo, CIERS, San Cristóbal de las Casas.
1985 "Características generales de la producción de la Sierra Madre de Chiapas." *Geografía Agrícola*, 7-8:31-91.
1989 "Eslabones de frontera. Un análisis sobre aspectos del desarrollo agrícola y migración de fuerza de trabajo en regiones fronterizas de Chiapas y Guatemala." Mimeo, CIES, San Cristóbal de las Casas.
- OZUNA BECERRA, Ervin Aníbal
1988 "El proceso de comercialización del café en la región del Soconusco, Chiapas." Tesis de Licenciatura en Economía, UNACH Campus III Ciencias Sociales. San Cristóbal de las Casas.
- POHLENZ CORDOVA, Juan
1979 "Dependencias y desarrollo capitalista en una región agrícola. Las plantaciones cafetaleras de la Sierra Madre de Chiapas." Tesis de Licenciatura en Antropología, ENAH, México.
- POHLENZ CORDOVA, Juan y Teresa Castillo Burguete
1983 "Fuerza de trabajo y producción agrícola en Soconusco, Chiapas." *Textual*, 13:81-87.
- PONCE JIMENEZ, Patricia
1985 *Palabra Viva del Soconusco*. México: SEP-CIESAS.
- REBORA, Hipólito
1982 *Memorias de un Chiapaneco (1895-1982)*. México: Katún.
- RENARD, Marie-Christine
1989 "La comercialización internacional del café". Mimeo, Universidad Autónoma Chapingo.
1991 "El Soconusco: una economía cafetalera. Primera parte: La formación histórica de la región." Mimeo, Universidad Autónoma Chapingo.
- RICHTER, M.H.
1983 "Fundamentos naturales de la ecología y los daños causados por la agricultura de las regiones del Soconusco y del Valle de Motozintla." Mimeo.
- SALAZAR PERALTA, Ana María
1981 "La participación estatal en la producción y comercialización el café en la región Norte del estado de Chiapas." Tesis de Licenciatura en Antropología, ENAH.
- SANTOYO, Horacio y Marie-Christine Renard
1991 "El café en la perspectiva del Tratado de Libre Comercio." *Avances de Investigación, CIESTAAM*, Universidad Autónoma, Chapingo.

- SEARGEANT, Helen H.
1980 **San Antonio Nexapa, Chiapas: Ceiba Fonapas.**
- SPENSER, Daniela
1983 "Trabajo forzado en Guatemala, bracerismo guatemalteco en Chiapas." *Textual*, 13:88-93.
- 1984 "Soconusco: the formation of a coffee economy in Chiapas." Pp. 76-91 in T. Benjamin and T. Williams (eds.), *The Other Mexico: Essays on Regional Mexican History, 1876-1911*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- 1985 "Memorias de agrarios chiapanecos. Reseña al libro de Antonio García de León: *Resistencia y Utopía*." *Nexos*, 92:52-55.
- 1987 "El partido socialista chiapaneco: rescate y reconstrucción de su historia." Tesis de maestría en Estudios Latinoamericanos, UNAM.
- 1988 "Los inicios del café en el Soconusco." Pp. 45-78 in B. Von Mentz, V. Radkau, D. Spenser, R. Monfort Pérez y R. Los (eds.) *Empresarios Alemanes, el Tercer Reich y la Oposición de Derecha a Cárdenas*. Chiapas: CIESAS.
- VON MENTZ, Brígida
1988 "Las empresas alemanas en México (1920-1942)." Pp. 15-32 in B. Von Mentz, V. Radkau, D. Spenser, R. Monfort Pérez y R. Los (eds.) *Empresarios Alemanes, el Tercer Reich y la Oposición de Derecha a Cárdenas*. Chiapas: CIESAS.

ABSTRACT

World Market and Regional Economy: Soconusco's Coffee (Mexico)

For the past 150 years, the Soconusco region's coffee and coffee production have been intertwined with foreign markets and capital. This relationship continues to this day. At the present time, however, we are witnessing a realignment of this linkage which has brought about, besides the traditional dependence on foreign markets, new features associated with economic globalization. Due to this, a regulatory period in the world coffee market, bound by an international agreement, has been followed by a free market situation bringing with it a price breakdown. Concurrently, a reduction in State intervention has meant less support for coffee producers. The following paper has two objectives. First, it will be an attempt to analyze the effects of this situation upon various local actors. Secondly, it will investigate the technological adaptations necessary to meet coffee demands and how these adaptations affect and ultimately exploit labor and the environment.

Marie-Christine Renard is researcher at the Autonomía University of Chapingo, México. She has researched the transformation of the coffee producing sector in Central America. She has published in México and abroad.

Economías Abiertas y Mercados Cerrados. La Difícil Inserción de las Agriculturas Latinoamericanas en la Economía Global

Luis Llambí

Este artículo tiene dos partes. En la primera, se hace una revisión crítica de las relaciones del comercio agrícola latinoamericano. En la segunda, se hace una valorización de los posibles constreñimientos externos que afectan tanto a la producción del sector agrícola orientado al mercado internacional como a la orientada al mercado interno.

En la primera parte, se consideran los orígenes históricos y la racionalidad económica que existe detrás de la actual estrategia de crecimiento orientada hacia afuera. Esta estrategia es llamada como la vía de apertura unilateral de las economías latinoamericanas en "beneficio" de las fuerzas libres de mercado. Sin embargo, hay muchos motivos para ser escépticos acerca de las oportunidades de éxito de esta estrategia de crecimiento tal como sostienen hoy algunas posiciones, especialmente para agricultura.

En la segunda parte, se hace un análisis comparativo de algunos circuitos de productos con el objeto de obtener una percepción completa de las posibilidades de mercado de tres grupos de productos orientados internacionalmente. Este será analizado para ordenar y evaluar las perspectivas de la agricultura latinoamericana en el contexto de la estrategia orientada hacia afuera.

El artículo concluye afirmando que ni en el corto ni en el largo plazo se podrá obtener una eficiencia a través de la liberalización unilateral de la apertura de los mercados. En lugar de eso, se adopta un acercamiento de dos puntas proponiendo políticas de seguridad alimentaria y políticas selectivas industriales (v gr.: agricultura y agro-industria).

Luis Llambí es investigador del Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas se doctoró en el Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES) UCV. Sus áreas de investigaciones son sociología de la agricultura y del desarrollo.

Introducción

América Latina experimenta un acelerado proceso de reestructuración agrícola en el contexto de un profundo cambio en su estrategia de crecimiento económico. Dos poderosos factores externos están incentivando este proceso. El primero es el surgimiento de un nuevo orden económico y político internacional como resultado de dos tendencias opuestas: una, hacia la globalización de mercados; y, otra, hacia la formación de bloques comerciales. El otro factor de cambio deriva de las políticas de ajuste y reestructuración impuestas por el Fondo Monetario Internacional y por el Banco Mundial como resultado de la crisis de la deuda.

Este trabajo intenta dar respuesta a tres grandes interrogantes. Primero, ¿como afectan los procesos de globalización y formación de bloques a los sistemas agrícolas latinoamericanos? Segundo, ¿es viable la actual estrategia de crecimiento orientada "hacia afuera" — tal y como ella ha sido implementada hasta el presente en algunos país latinoamericanos — no sólo desde el punto de vista de la eficiencia económica de corto plazo sino también tomando en consideración otros posibles objetivos de más largo alcance? Tercero, ¿cuál sería una estrategia alternativa viable en el actual contexto internacional, tomando en cuenta las especificidades de la agricultura?

A partir de una revisión crítica de la literatura, el artículo intenta identificar los principales obstáculos que afectan tanto al comercio internacional agrícola de América Latina como el impacto de la nueva estrategia de crecimiento sobre la agricultura orientada al mercado interno.

En la primera parte se señalan los orígenes y la racionalidad económica que subyace a la estrategia de crecimiento "aperturista". En la segunda parte, se realiza un análisis comparativo de diferentes circuitos comerciales agrícolas con la finalidad de evaluar las perspectivas de la agricultura latinoamericana en el contexto de la actual estrategia de crecimiento. Finalmente, a manera de conclusiones, se resumen las principales tendencias y se sugieren algunas políticas alternativas.

La Estrategia de Crecimiento "Aperturista"

La transición

Entre 1945 y 1971 los acuerdos de Bretton Woods y del GATT establecieron las reglas del juego para el orden económico de la post-guerra. Las tasas de cambio fijas y las reducciones de las tarifas arancelarias debían coadyuvar los esfuerzos de los países industrializados por lograr altas tasas de crecimiento a través de las políticas Keynesianas del Estado de Bienestar (Welfare State) y de altas tasas de crecimiento de la productividad industrial. Durante este período, en otras palabras, la intervención estatal en los mercados domésticos constituyó el respaldo de la doctrina librecambista que supuestamente regía el comercio internacional (Lipietz, 1987; Kenney et al 1989; Gereffi, 1989).

En 1971, ante el hecho consumado del abandono por Estados Unidos del Acuerdo de Bretton Woods, comenzó la búsqueda por un nuevo orden económico mundial, y el inicio de una etapa de transición —que aún perdura— caracterizada por tasas de cambio altamente volátiles y un ambiente de alta inestabilidad financiera. Como telón de fondo a estas profundas transformaciones macro-económicas, estaba teniendo lugar a nivel internacional una acelerada reestructuración en las técnicas y en las actividades productivas. Un proceso que Sayle (citado por Gilpin, 1987:383) caracterizó sucintamente

como "la transición de una industrialización altamente intensiva en energía hacia actividades altamente intensivas en conocimiento".

Mientras estos procesos ocurrían a nivel internacional, en América Latina la estrategia de crecimiento "orientada hacia el mercado interno", sustentada en la industrialización por sustitución de importaciones, había agotado casi todas sus posibilidades.

En lo que respecta a la agricultura, esta estrategia ha sido frecuentemente señalada como la causa del deterioro o estancamiento de la mayor parte de los sectores agrícolas latinoamericanos y como el origen de la creciente dependencia alimenticia del continente. Gómez y Pérez (1979), sin embargo, han señalado que la sustitución de importaciones per se no significó necesariamente que el sector agrícola en su totalidad estuviera estancado o deprimido. Por el contrario, durante las últimas décadas de su plena aplicación a la par de una considerable reestructuración en los sectores "tradicionales" de exportación agrícola, algunos sectores "no-tradicionales" también se encontraban en un franco proceso de crecimiento.

También es cierto que, desde mediados de la década de los sesenta, la política industrialista de tasas fijas de intercambio al coexistir con altas tasas de inflación condujo a una exagerada sobrevaloración de las monedas nacionales, lo que afectó aún más posibilidades de exportación de la mayor parte de los productos agrícolas a la vez que incentivó las importaciones de alimentos y agravó los déficits en las balanzas de pago.

En consecuencia, ya desde fines de los sesenta, algunos países latinoamericanos dieron inicio a políticas de estímulo a las exportaciones no-tradicionales, particularmente de bienes manufacturados y productos minerales y agrícolas con algún valor agregado (Colaiacovo, 1990). No obstante, el verdadero catalizador en la búsqueda de una nueva estrategia de crecimiento fue el comienzo de la crisis de la deuda en 1982.

De modo que, en el contexto de la crisis estructural ocasionada por el agotamiento de la

previa estrategia de desarrollo, y del incremento de la carga financiera creada por la deuda, cada país se vió en la necesidad de encontrar nuevas formas de inserción en un cambiante orden económico-político internacional.

El paquete de políticas de la estrategia de crecimiento "aperturista" consta de los siguientes componentes:

1. Disciplina fiscal

Es decir, el criterio presupuestario de que las limitaciones financieras deben ser respetadas ex ante, lo que equivale a una mayor disciplina fiscal a través de medidas de austeridad en el gasto público.

2. Una economía abierta

Este componente está basado en tres medidas de política complementarias: (a) una tasa de cambio competitiva, lograda principalmente a través de devaluaciones sucesivas; (b) una política de liberalización comercial, basada en la reducción unilateral de las tarifas arancelarias y en la eliminación de todas las barreras comerciales cualitativas; y (c) una liberalización financiera que tiene como finalidad el garantizar la libre entrada de la inversión directa extranjera a las áreas más rentables de la economía.

Tres supuestos básicos subyacen a esta estrategia de liberación comercial y financiera: (a) que cada país debe especializarse en la producción de los artículos de exportación en los que dispone de mayores ventajas comparativas (localización recursos naturales, costos laborales, o legislaciones favorables) con el objetivo de mejorar su balanza comercial y estar en condiciones de financiar el pago de la deuda externa; (b) que la apertura a la inversión directa externa es indispensable a fin de financiar la adopción de nuevas tecnologías, lo que supuestamente facilitaría una mayor competitividad en los mercados internacionales; y (c), por último, que "si todas las barreras al intercambio son removidas, el país se beneficiará con el surgimiento del patrón de intercambio comercial 'correcto'" (Kutner, 1990:39).

3. El estado neo-liberal

La implementación de estas políticas suponen una nueva institucionalidad del estado. El nuevo estado deberá ser un promotor de los mecanismos del mercado y un guardián del cumplimiento de los principios del libre intercambio. Este componente doctrinario no excluye, sin embargo, una activa intervención del estado en la vida económica sino más bien postula su necesaria actuación a fin de contrarrestar posibles distorsiones en el libre funcionamiento de los mecanismos de mercado. No se trata, por lo tanto, del estado liberal no-intervencionista (*laissez-faire*) del siglo XIX, ni tampoco del estado "keynesiano" de la post-guerra, sino de un estado "neo-liberal", cuyo supuesto básico es que el estado debe garantizar el libre funcionamiento del mercado incluso mediante una activa intervención.

Existe sin embargo otro supuesto subyacente a toda la doctrina aperturista neoliberal en su aplicación contemporánea a los países con una alta deuda externa. Y es que si los países deudores van a lograr beneficios de la apertura al comercio internacional es porque: o bien, el sistema económico internacional funciona ya con base a los mecanismos de competencia perfecta; o, si éste no fuera el caso, estaría implícito que los países acreedores deberían estar dispuestos a abrir sus mercados a las exportaciones provenientes de los países en proceso de apertura (Gilpin, 1987).

Es necesario, por lo tanto, analizar cómo funcionan de hecho los mercados internacionales de las principales exportaciones e importaciones latinoamericanas a fin de poder evaluar el impacto de la apertura económica en la reestructuración productiva actualmente en curso, y establecer con objetividad la viabilidad de la actual estrategia de crecimiento para América Latina. El objetivo de la próxima sección es iniciar esta tarea, particularmente en relación a la producción agrícola.

Un Análisis comparativo de los principales circuitos comerciales agrícolas internacionales.

A fin de realizar un análisis comparativo de los principales circuitos mercantiles agrícolas en los que América Latina participa, hemos agrupado en tres grandes grupos a los diferentes

productos agrícolas comercializados internacionalmente:

(a) Las exportaciones agrícolas "tropicales" tradicionales.

Son las exportaciones en las que la mayoría de los países latinoamericanos se especializaron hasta fines de la Segunda Guerra Mundial, como consecuencia de una división del trabajo internacional heredada del período colonial.

(b) Las exportaciones de alimentos básicos y materias primas agroindustriales de clima "templado".

Son las exportaciones en las que los países industrializados obtuvieron una competitividad internacional indisputada durante el período 1945-1971, es decir, en el marco de las reglas de juego dictadas por los acuerdos de Bretton Woods y el GATT.

(c) Las "exportaciones agrícolas no tradicionales" (por ejemplo, frutas y vegetales "frescos", plantas "exóticas", peces tropicales, etc.).

Son las exportaciones en las que, con posterioridad a 1971, varios países latinoamericanos han intentado encontrar nuevas ventajas comparativas, en el contexto post-Bretton Woods de tasas de cambio flexibles.

El objetivo de esta distinción es discernir algunas estructuras mercantiles comunes así como las tendencias que subyacen a estos grandes grupos de mercancías agrícolas internacionales. Particular énfasis se otorga en el análisis a las interacciones estratégicas de los estados nacionales, las agencias multilaterales y las corporaciones transnacionales. Interacciones que resultan de las iniciativas de cada uno de estos agentes a fin de dirigir los flujos mercantiles internacionales en el sentido que más conviene a sus intereses y posturas ideológicas. Adicionalmente, mediante algunos estudios de caso de los éxitos y fracasos de los países que más han avanzado en la estrategia "aperturista", intentamos

identificar las dificultades y oportunidades que el nuevo modelo de crecimiento plantea para las agriculturas latinoamericanas.

Las exportaciones tropicales "tradicionales": desventajas comparativas de la división colonial del comercio agrícola internacional.

Café, té, cacao, caucho, yute, sisal, y bananas son algunas de las mercancías "tradicionales" provenientes de las plantaciones tropicales del Tercer Mundo. Estos productos desempeñaron un importante papel en el desarrollo del intercambio comercial a larga distancia de comienzos de siglo. Actualmente, sin embargo, su peso relativo se ha reducido a tan sólo un 3% del comercio internacional (GATT, 1989). Para la mayoría de los países tropicales de la América Latina estas exportaciones todavía representan una considerable fuente de divisas internacionales como también una importante fuente de empleo e ingreso para sus poblaciones rurales.

En las tierras bajas tropicales de América Latina, las economías de plantación surgieron como respuesta al incentivo de una creciente demanda de frutas y materias primas agroindustriales tropicales en el mercado internacional, y como resultado de políticas domésticas orientadas a la exportación. A diferencia de otras formas productivas, sin embargo, las plantaciones agro-exportadoras eran propiedad de grandes corporaciones transnacionales.

Con posterioridad a la Gran Depresión de los años treinta, las grandes plantaciones orientadas a la exportación experimentaron una profunda reestructuración. Motivadas por una cada vez mayor demanda doméstica e internacional, pero temerosas también de las grandes movilizaciones sociales asociadas a las reformas agrarias del período de sustitución de importaciones, las empresas transnacionales desarrollaron una nueva estrategia dirigida a concentrar su capital en los eslabones finales de la cadena agro-industrial, y a incentivar nuevos vínculos de integración vertical con pequeñas plantaciones "inde-

pendientes", resultado muchas veces de la venta o traspaso de las tierras a sus antiguos obreros.

El crédito a los agricultores, los incentivos a la adopción de nuevos paquetes tecnológicos, y un control oligopolístico de los mercados domésticos e internacionales proveyeron a las transnacionales una gran capacidad de control de las condiciones de producción e intercambio al interior de los países exportadores.

En los países consumidores, el abastecimiento global, la diferenciación de productos, y el desarrollo de "nichos" de mercado a través de técnicas de empaque, publicidad y mercadeo, constituyeron las principales estrategias de las corporaciones a fin de controlar el mercado (Kuwayama, 1988; Gargiulo, 1989).

Para los gobiernos de los países consumidores, la principal preocupación era proteger el mercado doméstico frente a unas importaciones que por razones climáticas ellos no estaban en capacidad de producir. Por consiguiente, y en contraste con la mayor parte de las exportaciones agrícolas de clima templado —para las cuáles las tarifas ya no constituyen una preocupación fundamental en las negociaciones del GATT— en los productos tropicales "tradicionales" las altas tarifas arancelarias aún constituyen la principal barrera al comercio internacional.

Una característica común a los mercados de la mayoría de las mercancías agrícolas tropicales es la existencia de ciclos recurrentes de auge y depresión. Más aún, a partir de 1945, los países tropicales del tercer mundo vieron con asombro cómo se deterioraron sus términos de intercambio en relación a los productos manufacturados que ellos importan de los países avanzados industrialmente (CEPAL, 1989).

En el trasfondo de estas tendencias se encuentra un considerable crecimiento en la oferta de estos productos, no sólo como consecuencia de la adopción de paquetes tecnológicos cada vez más sofisticados sino también debido a la incorporación de nuevas áreas productivas y nuevos países exportadores. De modo que, paralelamente

al efecto depresivo de la demanda debido a las altas tarifas impuestas a estos productos por los países industrializados, la oferta ha seguido creciendo regularmente, lo que dió origen al fenómeno que en la jerga económica se conoce como "baja elasticidad-ingreso de la demanda".

A partir de 1945, la política de sustitución de importaciones como un mecanismo para diversificar la producción e incentivar la demanda fue la principal estrategia designada por los gobiernos nacionales a fin de amortiguar las consecuencias de su excesiva especialización en los productos tropicales. Otras estrategias complementarias fueron la creación de empresas estatales de comercialización a fin de disminuir el control transnacional sobre sus principales fuentes de ingreso de divisas, la creación de "carteles" de los países exportadores y la firma de "acuerdos internacionales de comercialización" entre países exportadores e importadores con la finalidad de otorgar mayor estabilidad a estos mercados.

La transición hacia la apertura neo-liberal ha estado asociada, sin embargo, con la privatización de las empresas comercializadoras estatales, la disolución de los "carteles" entre productores y de los acuerdos comerciales entre productores y consumidores. El análisis de los procesos experimentados por las exportaciones de café y bananos puede proporcionar algunas enseñanzas de los mecanismos que tanto a nivel nacional como internacional han venido operando en estos procesos.

Presiones transnacionales y acuerdos multinacionales en el mercado internacional del café.

La economía del café constituye una importante fuente de divisas "fuertes" y de ingreso nacional para unos cincuenta países en diferentes regiones del mundo, aunque Brasil, Colombia, Indonesia y México son los países que concentran los mayores volúmenes de producción. A pesar de esto, son seis grandes empresas procesadoras y

comercializadoras radicadas en los Estados Unidos y la CEE, quiénes controlan entre un 55% y un 60% de las ventas mundiales.

Durante la primera mitad del siglo XIX, el cultivo experimentó una rápida expansión en la América Latina a la vez que su consumo crecía en Europa. No obstante, a mediados de siglo, la rápida difusión del consumo en los Estados Unidos proporcionó un estímulo adicional al cultivo, y como consecuencia los precios internacionales del grano experimentaron una tendencia al alza. Inicialmente, Brasil fue el primer beneficiario de la expansión del consumo en Europa y los EE.UU., a pesar de los incentivos que los gobiernos europeos brindaron para el cultivo del café en sus colonias con la finalidad de quebrar el creciente control brasileño del mercado (Renard, 1989).

El auge exportador brasileño, con la excepción de ocasionales caídas de precios, duró hasta la depresión de los años treinta. Desde entonces, la sobreproducción crónica y el efecto de las heladas en Brasil se convirtieron en los factores que más han afectado al mercado internacional del café.

En 1962 veintiséis países exportadores y trece importadores firmaron el primer Acuerdo Internacional del Café. A partir de esa fecha se han firmado cuatro Acuerdos (1962, 1968, 1976 y 1983), lo que durante todo ese tiempo posibilitó una regulación internacional de entre un 90 y un 95% del mercado mundial a través del establecimiento de un sistema de cuotas de producción.

Durante las décadas de los setenta y los ochenta, sin embargo, la rápidamente creciente oferta mundial contrastó marcadamente con una demanda internacional estancada o lentamente creciente, lo que condujo a excedentes cada vez mayores y a la tendencia de los precios a la baja.

En 1975 la producción brasileña fue afectada por una severa helada. En consecuencia, Brasil perdió su previo control sobre los niveles de almacenamiento internacional, lo que incidió en mayores desacuerdos entre los nuevos países exportadores—principalmente africanos—y los

antiguos exportadores—principalmente latinoamericanos— en relación a los mecanismos de asignación de cuotas (cf. Gilbert 1987). Ante la ausencia de consenso, Brasil perdió interés en el Acuerdo e intentó crear un "cartel" de los productores latinoamericanos.

En 1977, Brasil, Colombia, México, Venezuela, Panamá y Jamaica firmaron un acuerdo en Bogotá con el objetivo de coordinar sus ventas y establecer un fondo para sostener los precios. El "grupo de Bogotá", como se le llamó, operaba en los mercados a futuro de Londres y Nueva York mediante la manipulación a largo plazo de la oferta. Se llegó a una situación, sin embargo, en la que los recursos financieros del grupo resultaron insuficientes para mantener grandes inventarios debido al costo financiero que esto implicaba. De modo que, en 1980, el grupo intentó absorber las pérdidas y financiar nuevas existencias a través de la creación de una corporación mercantil multi-nacional que denominaron PANCAFE. No obstante, en septiembre de 1980, los Estados Unidos condicionaron su participación en un nuevo Acuerdo a la disolución de PANCAFE (Renard, 1989).

Entre 1974 y 1979, la fortaleza del dólar proporcionó a los productores de café unas ganancias relativamente altas. En 1983, sin embargo, los Estados Unidos argumentaron que el Acuerdo Internacional del Café había derivado en un mecanismo de incremento de precios apartándose de sus objetivos iniciales vinculados sólo a la estabilidad del mercado. En 1988, de nuevo, anunciaron que abandonarían el Acuerdo si los países productores no-miembros no se incorporaban y decidieron no seguir apoyando ningún mecanismo de intervención que les hiciera pagar el doble de lo que otros países consumidores podían obtener en el mercado no-regulado o "spot".

Ante la incapacidad de establecer un consenso, el mecanismo de asignación de cuotas del Acuerdo fue suspendido en 1989. La reacción inmediata

tanto de los países exportadores como de los consumidores fue colocar en el mercado sus grandes almacenamientos del grano, con lo que los precios experimentaron su mayor caída en muchos años.

En la actualidad el mercado está básicamente controlado por las estrategias especulativas de los principales "traders" o intermediarios tanto en el mercado "spot" como en los mercados de futuro. En los mercados de consumo la estrategia de las transnacionales incluye el abastecimiento global—es decir "la diversificación de las fuentes de abastecimiento a fin de poner a pelear a una región productora contra otra"— (Friedmann y McMichael, 1989:28); la diferenciación del producto basada en la promoción de marcas comerciales; y las innovaciones en el procesamiento—por ejemplo, el café soluble, deshidratado, etc.— (Maizels 1984, 1987; Girvan, 1987).

Las desventajas comparativas de ser una "república bananera".

Desde la década de 1870 las grandes corporaciones bananeras convirtieron al fruto en el principal producto de exportación del trópico húmedo de la costa atlántica de la América Central y México (Grigg, 1974). Hasta la década de 1940, la United Fruit Company mantuvo un monopolio casi absoluto tanto de la producción como del mercadeo, en gran medida por su control de la producción de América Central. Sin embargo, como consecuencia de la Segunda Guerra, el monopolio mercantil se vio obligado a ceder y fue substituído por un cartel integrado por tres grandes y tres pequeñas corporaciones transnacionales (Ruhl, 1983; Clairmonte y Cavanagh, 1984).

A partir de 1962, en el contexto de las grandes movilizaciones sociales y de las reformas agrarias vinculadas a la última etapa del período de substitución de importaciones, las grandes corporaciones transnacionales diseñaron una nueva estrategia que incluyó una radical

reestructuración de sus operaciones productivas. El eslabón agrícola, el más riesgoso y menos rentable de la cadena agro-industrial, fue abandonado mediante la venta o el arrendamiento de las tierras corporativas a los agricultores locales y mediante la firma de contratos de largo plazo garantizando tanto su aprovisionamiento en insumos como la compra del producto. Paralelamente las inversiones se orientaron a las operaciones de empaque, transporte y distribución a fin de incrementar la productividad y tener acceso a mercados cada vez más amplios (Carles, 1987). El abastecimiento global y la diferenciación de marcas comerciales complementaron esta estrategia, transformando la mercancía original en un producto de menor valor, y por lo tanto más fácilmente substituíble (Girvan, 1987).

En 1974, algunos países centroamericanos, conjuntamente con Ecuador y Colombia—los principales exportadores suramericanos— aprovecharon la relativa tirantez del mercado para constituirse en un cartel: la Unión de Países Exportadores de Bananas (UPEB). Como resultado, los países centroamericanos estuvieron en condiciones de incrementar los impuestos a las grandes transnacionales; y, en Colombia y Ecuador, dónde la propiedad local era aún más prevalente, de incrementar los precios de exportación.

En 1982, la recesión mundial condujo a un estancamiento de la demanda y a una sobreoferta del producto, por lo que la capacidad de negociación de la UPEB en relación a las corporaciones transnacionales quedó debilitada (Girvan, 1987). Más recientemente, los países productores de banana perdieron otro mecanismo amortiguador en la disolución de la mayor parte de las compañías comercializadoras estatales como resultado del actual cambio ideológico a favor del libre funcionamiento de los mecanismos de mercado.

Los productos agrícolas de clima templado: poder de negociación y competitividad interna-

cional en los mercados agrícolas.

A partir de 1930, en los Estados Unidos, los programas de sostén de precios y control de la oferta agrícola del New Deal —dirigidos a garantizar la supervivencia de las granjas familiares— y la Ley 480 de 1954 —cuya finalidad era reducir los excedentes comerciales agrícolas en el mercado doméstico— constituyeron las bases en que se sustentó el acelerado incremento en la productividad de la agricultura norteamericana. Estas políticas en menos de tres décadas convirtieron a los Estados Unidos en el mayor exportador de trigo y soya del mundo, y en un importante productor de proteínas animal y materias primas agroindustriales.

La Política Agrícola Común (PAC) de la Comunidad Económica Europea, basada en los principios de seguridad alimentaria y trato preferencial con sus antiguas colonias del Pacífico, Africa y el Caribe, constituyó también el fundamento de un espectacular crecimiento agrícola. Como resultado, en la década del setenta, la CEE se convirtió en uno de los principales exportadores mundiales de trigo y productos lácteos y, a partir de los ochenta, en un exportador neto de azúcar y un significativo productor de productos cármicos.

En ese mismo período, no sólo los mercados de exportación de algunos de los principales productos tropicales de América Latina prácticamente desaparecieron, sino también resultaron erosionados varios de los mercados de los países templados del Cono Sur, particularmente Argentina y Uruguay.

Para el análisis de estos procesos hemos subdividido a los "productos agrícolas de clima templado" en tres subgrupos:

- (a) los granos de consumo humano y animal: básicamente el trigo y la soya;
- (b) los productos animales: principalmente la carne de bovino y los productos lácteos;
- (c) los productos agro-industriales de fácil sustitución: principalmente el azúcar y la fibra de algodón.

Estas mercancías de origen agrícola tienen pocas cosas en común, salvo que todas están orientadas a los mercados de consumo masivo en

los cuáles los países industrializados —en particular los Estados Unidos y la CEE— lograron una competitividad internacional hasta el presente indisputada. El objetivo de la siguiente sección es ilustrar cómo estos países alcanzaron competitividad internacional, en gran medida independientemente de sus ventajas comparativas reales.

Sobreproducción de granos en el mundo industrializado y dependencia alimentaria en el tercer mundo

La mayoría de los países del tercer mundo, en una época autosuficientes en la producción de granos básicos —maíz, arroz y trigo, principalmente— actualmente importan considerables cantidades de granos a fin de satisfacer las necesidades alimentarias de sus crecientes poblaciones urbanas. El trigo, en particular, que en la década de los treinta era producido por la mayoría de los países latinoamericanos, e incluso exportado por varios de ellos, representa actualmente un 45% de todas las importaciones alimenticias de la región. En la actualidad, Argentina es el único exportador del grano (Vidali, 1989; CEPAL, 1989).

Si bien es cierto que los extraordinarios incrementos en los rendimientos físicos de las granjas estadounidenses en los últimos cincuenta años parcialmente explican este proceso, también es cierto que ese mismo éxito ha sido en gran medida el resultado de una sostenida y deliberada política de protección a los productores domésticos y de "dumping" o subsidio a las exportaciones de los excedentes domésticos en los mercados internacionales.

En Estados Unidos, los orígenes de la política de promoción de exportaciones se remontan al Plan Marshall y a la Ley 480 de 1954, ambas diseñadas inicialmente con miras a la reconstrucción de Europa Occidental durante la post-guerra. La Ley 480 permitía a los europeos pagar con sus propias monedas devaluadas las compras de granos norteamericanos (Friedmann, 1989).

A partir de los años cincuenta, sin embargo, los europeos comenzaron a identificar a los alimentos —y en particular a los granos de

consumo masivo— como un problema de seguridad, y comenzaron a erigir barreras comerciales a fin de proteger a sus propios granjeros.

Por su parte, los Estados Unidos, durante los cincuenta y sesenta, reformuló la Ley 480 — inicialmente destinada a financiar la exportación de alimentos a Europa— a fin de convertirla en un instrumento de ayuda alimentaria a los países del tercer mundo, de paso resolviendo el problema de la colocación de sus excedentes en el exterior. En el marco de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones, los gobiernos del tercer mundo recibieron inicialmente con agrado la ayuda brindada. Su prioridad, por el momento, no era tanto la protección de los agricultores domésticos o la seguridad alimentaria sino la alimentación a bajo costo de una creciente población obrera y de clase media urbana, en concordancia con el énfasis otorgado a una rápida industrialización (Gouveia, 1990).

Mientras tanto, a partir de 1947, el GATT se convertía en escenario privilegiado de una confrontación Estados Unidos/Europa sobre el control de los mercados agrícolas y alimentarios mundiales. Durante la Ronda Kennedy de negociaciones de 1964-1967, las partes en conflicto firmaron un armisticio por el que la CEE recibía luz verde para el incremento de sus exportaciones trigueras en detrimento de las exportaciones norteamericanas, a cambio de un no cuestionamiento del control que los Estados Unidos ejercían sobre el mercado europeo de la soya. El armisticio duró poco, ya que en 1969, como consecuencia de una fuerte contracción de la demanda en el mercado internacional, el acuerdo triguero USA-CEE resultó impracticable, dando inicio nuevamente a la guerra comercial no declarada por los mercados agrícolas de los productos de consumo masivo de origen templado (Tubiana, 1989).

En 1971 los Estados Unidos se vieron confrontados, por primera vez en este siglo, a un déficit en su balanza comercial. La intervención del estado fue inmediata. Ahora bien, en tanto que dos devaluaciones sucesivas del dólar disminuían el gasto en divisas de los países importadores de trigo, la nueva política de control

de la oferta agrícola a través del congelamiento de tierras productivas intentaba mantener a flote los precios del grano. Adicionalmente, nuevos instrumentos de promoción de exportaciones fueron diseñados: la expansión de actividades de la "Commodity Credit Corporation"—que provee condiciones sumamente favorables a los importadores foráneos de mercancías norteamericanas—, el establecimiento de oficinas comerciales agrícolas en el exterior, la creación de nuevas instituciones paraestatales que tienen la finalidad de defender en el exterior la política de penetración de mercados (U.S. Feed Grain Council, U.S. Wheat Associates, U.S. Meat, U.S. AID) (Byerlee, 1987; Robinson, 1985; Tubiana, 1989; Stander y Becker, 1990).

En 1972-1973, los inesperados acuerdos trigueros entre Estados Unidos y la URSS forzaron los precios internacionales del trigo hacia el alza, dando como resultado un mayor gasto de divisas en la importación de alimentos por los países del tercer mundo (Gouveia, 1990). En ese momento preciso, sin embargo, la "revolución verde" estaba comenzando a proporcionar alivio a algunos de los anteriormente grandes importadores de trigo del tercer mundo: por ejemplo, México, la India y China. No obstante, el incremento en los rendimientos de estos países resultó también un incremento en la capacidad de almacenamiento de los países industrializados y en una cada vez mayor dependencia alimentaria para los países que, por diversas razones, no lograron sacar las mayores ventajas del nuevo paquete tecnológico. En 1980, sin embargo, el boicot estadounidense a las compras soviéticas de trigo reforzó viejos temores de algunos países del tercer mundo de que Estados Unidos podrían llegar a ser un socio no muy confiable llegado el momento oportuno. De modo que, posteriormente al boicot, en algunos países se comenzaron a diseñar diversas medidas de intervención que tenían como denominador común el incentivo a la producción doméstica con miras a lograr algún grado de suficiencia alimentaria. Un ejemplo de estos programas fue el "Sistema Alimentario Mexicano" (SAM) que, durante su corta duración tuvo como objetivo la autosuficiencia alimentaria en granos básicos a través de aumentos de precios y condiciones de

crédito favorables a los productores de trigo y frijoles.

En los Estados Unidos, a partir de 1983, las tendencias alcistas del dólar incidieron en el diseño de nuevos instrumentos de promoción de exportaciones que habrían de añadirse a los ya existentes. Ejemplo de ello, es el programa de pago en especie ("payment in kind") que equivale a un mayor subsidio a las ventas de trigo y harina de trigo en el exterior (Paarlberg y Abbot, 1986).

Como resultado del impacto combinado de todos estos factores que tendieron a incrementar los excedentes mundiales de trigo, la participación en el mercado mundial de la Argentina, uno de los países con más altos rendimientos mundiales en la producción del grano, se vio reducida considerablemente. A pesar de sus evidentes ventajas comparativas en la producción de trigo, Argentina se encontró ante la imposibilidad de equiparar sus programas domésticos de sostén de precios y subsidios a la exportación con los del mundo desarrollado.

Para el resto de los países latinoamericanos, en su mayoría grandes importadores de trigo, el impacto de esta dinámica en el mercado mundial del grano ha sido diferente. Si bien las importaciones de trigo aliviaron temporalmente la escasez de alimentos, también lograron deprimir la producción doméstica de otros granos básicos, lo que generó cada vez mayor dependencia de las exportaciones alimentarias provenientes del mundo industrializado (Morrison 1984). Países que, bajo otras condiciones de mercado a nivel internacional serían grandes productores e incluso grandes exportadores de arroz (p.ej. Colombia, Venezuela y Costa Rica), han incluso experimentado una considerable disminución en la producción doméstica de este cereal debido a los cambios que las ventas subsidiadas del trigo han producido en los hábitos alimenticios y en los patrones de demanda de su propia población (Gouveia, 1990; Edelman, 1989; Byerlee, 1987).

La no-declarada guerra en los mercados de aceite de soya y alimentos para animales

Con anterioridad a la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos importaban un 40% de su consumo en grasas y aceites vegetales de Indonesia, China y Filipinas. En 1941, los Estados

Unidos establecieron un programa de precios mínimos garantizados para la soya. El resultado inmediato fue la sustitución de importaciones en el mercado norteamericano y una considerable pérdida de mercados a nivel mundial para los aceites vegetales tropicales en favor de los aceites de origen templado (principalmente soya, pero también girasol y colza).

Entre 1945 y 1964, el período de duración del Plan Marshall, los Estados Unidos no sólo comenzaron las exportaciones de productos a base de soya a Europa sino que también exportaron al resto del mundo el complejo agroindustrial para la cría y alimentación de animales de corral con base al grano (de Albuquerque 1989; Friedmann y McMichael, 1989). Mas aún durante los años cincuenta, la soya desplazó los otros aceites vegetales en la fabricación de margarina y aceites para cocinar (Bredahl et al, 1983).

En la Ronda Kennedy de Negociaciones Multilaterales del GATT, los Estados Unidos lograron establecer una división internacional del trabajo en los productos agrícolas de origen templado, convirtiéndose en el principal abastecedor de soya de Europa a cambio de aceptar la protección doméstica y los subsidios a la exportación del trigo en el viejo continente (Goodman y Redcliff, 1989).

A pesar de esto, desde una fecha relativamente temprana, alrededor de 1958, Brasil comenzó un programa nacional de investigación en la producción de diversas variedades de soya adaptadas a diferentes condiciones ecológicas contando con el apoyo financiero de U.S. AID (Bertrand 1984).

En 1973, el gobierno de Estados Unidos decretó la prohibición de exportación de oleaginosas y de productos oleaginosos a fin de asegurar el abastecimiento interno en alimentos concentrados a sus granjeros especializados en la cría de animales. Como resultado de esta medida, los clientes tradicionales de Estados Unidos tuvieron que acudir a otros posibles abastecedores (Bertrand, 1984; Faminov y Hillman, 1987).

Desde comienzos de los años setenta, Brasil había logrado reducir el impacto de su anteriormente sobrevaluada tasa de cambio a través de sucesivas devaluaciones y subsidios

compensadores, creando nuevos incentivos para sus exportaciones no-tradicionales. De modo que, cuando los Estados Unidos decretaron la prohibición de sus exportaciones de soya, Brasil contaba ya con la posibilidad real de convertirse en un peligroso competidor en los mercados europeos. De hecho, el programa de investigación y desarrollo, iniciado a fines de los cincuenta, había comenzado a dar frutos, permitiendo la expansión de la frontera del cultivo a diversas regiones del interior del país (Gargiulo, 1989). En consecuencia, en 1985, las exportaciones brasileras de soya cubrieron un 40% del mercado mundial. Un mercado que, durante ese mismo período, había crecido considerablemente hasta casi triplicarse (Faminov y Hillman, 1987).

Con posterioridad al golpe militar de 1976, Argentina también logró avances considerables en la producción y exportación de soya, tanto como resultado de una política de mayor apertura económica —complementada por aumentos de precios a nivel de finca, reducciones en los impuestos a la exportación y privatización de los mecanismos de intermediación mercantil— como debido a que el embargo norteamericano convirtió a la Unión Soviética en su principal socio comercial (Bertrand, 1984).

Actualmente, Estados Unidos, Argentina y Brasil cubren el 95% de las exportaciones mundiales de soya y productos a base de soya, en tanto que Japón y la Comunidad Económica Europea constituyen los principales consumidores a nivel mundial.

Unas diez empresas concentran casi toda la capacidad de procesamiento de soya en los Estados Unidos, Brasil y Europa (Bertrand, 1984). A través de su capacidad de control del mercado, estas mismas empresas manipulan los precios, garantizando el suministro a través de la implementación de políticas de abastecimiento global y la compra-venta de otros aceites substitutivos (Delpeuch, 1989).

Con posterioridad a 1947, el principal mercado a futuro para la soya fue la Bolsa de Mercancías de Chicago. Cinco grandes "traders" y procesadores transnacionales de aceites vegetales controlan el mercado, a través de estrategias tales como: la captación de la mayor cantidad de

materia prima posible —cuando los márgenes de procesamiento son favorables— y la menor cantidad posible, cuando los márgenes son desfavorables. Aún así la política agrícola de Estados Unidos —principalmente a través de la fijación de tasas preferenciales de interés para las ventas en el exterior—, la capacidad de almacenamiento y de demanda de Europa, el tamaño de la cosecha de Brasil y Argentina, y los precios logrados por aceites alternativos— también influyen en la determinación de los precios internacionales del grano (Garramón, et al 1990).

Guerras de subsidios a la exportación en los mercados de carnes y productos lácteos

La rápida consolidación de la producción intensiva de animales de corral constituyó un resultado no-intencionado de las políticas estadounidenses de promoción de exportaciones de soya de comienzos de la década del cincuenta (Friedmann, 1989). Paralelamente a su política de penetración de la soya en los mercados de Europa y del tercer mundo, los Estados Unidos lograron diseminar a nivel mundial el complejo soya/alimentos concentrados/animales de granja. Este complejo agroindustrial se sustenta en la adopción de un paquete técnico de raciones alimenticias que reduce considerablemente la duración del período de engorde en los animales y reduce los costos de producción debido a los precios relativamente bajos de la producción de alimentos concentrados, los bajos costos de transporte y mercadeo y los desarrollos de la ciencia veterinaria (Rama y Rello, 1979).

Con el cambio en los patrones alimenticios hacia el consumo de carnes y otras fuentes de proteínas animales, y también parcialmente como resultado de la reducción en el precio de los alimentos concentrados, la producción extensiva en fincas "mixtas" que integraban la producción vegetal con la animal tendió ser substituída por la producción intensiva de pollos, cochinos y ganado de corral. Ahora bien, pareciera que la producción intensiva de animales de corral constituye otro de los casos de substitución de productos que más ha afectado directa o indirectamente a los mercados tradicionales del tercer mundo, y particularmente

a los mercados domésticos y de exportación de América Latina.

Por mucho tiempo, Argentina y Uruguay constituyeron los dos principales exportadores de carne de América Latina. Durante el período 1924-1928, tan sólo Argentina contribuía con un 61% al abastecimiento mundial. En 1978, sin embargo, Argentina ya sólo abastecía un 10% del mercado, y Uruguay tan sólo un 3%. Actualmente, de acuerdo a Piñeiro (1988:9): "los países desarrollados representan tres cuartas partes de las exportaciones mundiales de carne fresca".

Con anterioridad a la década del cincuenta, Inglaterra logró un control indiscutido del mercado mundial de la carne bovina mediante inversiones directas en la producción y el empaque en Australia, Nueva Zelanda, Argentina y Uruguay (Rama y Rello, 1979). Actualmente, en virtud de los altos subsidios de la CEE a la producción doméstica de carne y leche, las exportaciones de Uruguay a Europa se han reducido desde un máximo de un 70 a un 80% —durante la década del cincuenta— a tan sólo un 10 a 20% —durante la década de los ochenta—, en tanto que Inglaterra substituyó casi completamente sus importaciones del país sureño. En el interim, las exportaciones de carne de Estados Unidos lograban incrementos considerables hasta llegar a ocupar un 25% del mercado mundial (Rama y Rello, 1979; Sanderson, 1986).

En los años setenta, en la frontera de México con Estados Unidos tuvo lugar el comienzo de un nuevo complejo agroindustrial de producción de carne "binacional". Se trata de una industria tipo "maquila", basada en la cría del ganado en México, su exportación para el engorde en los Estados Unidos, su reexportación a los mataderos mexicanos para el beneficio, y finalmente su reexportación nuevamente a los Estados Unidos para el consumo (Sanderson, 1989). Ahora bien, en tanto que esta ganadería fronteriza "binacional" se orienta básicamente a abastecer a los mercados de carnes de baja calidad de las cadenas estadounidenses de comida rápida, la producción de Estados Unidos se ha orientado cada vez más a satisfacer la demanda de carnes de alta calidad de su mercado doméstico.

A semejanza de lo que ocurre al otro lado del Atlántico, el objetivo de la CEE también ha sido crear su propio mercado interno para los productores domésticos de carne de alta calidad, al tiempo que importan productos de menor calidad destinados sólo al consumo intermedio o a los mercados de consumo masivo y de bajo precio (Green, 1990).

En los mercados de productos lácteos, sólo Uruguay aún constituye el único exportador neto de América Latina, aunque Argentina exporta ocasionalmente pequeñas cantidades de queso y Costa Rica algo de mantequilla (CEPAL, 1989).

El mercado está regido por un Acuerdo Internacional de Productos Lácteos que establece precios mínimos de exportación para algunos tipos de leche en polvo, grasos de leche, mantequilla y algunos quesos. Por muchas décadas, como resultado de los programas de apoyo a sus productores domésticos, el almacenamiento de productos lácteos constituyó una creciente carga financiera para la CEE. No obstante, desde fines de 1989, los altos subsidios a la exportación lograron hacer desaparecer las grandes montañas de productos lácteos que la Comunidad —a un gran costo financiero— había tenido que acumular por años (GATT, 1989).

En la actual Ronda Uruguay de Negociaciones Multilaterales, los subsidios a la exportaciones particularmente en carnes y productos lácteos, constituyen uno de los principales motivos de conflicto. En un extremo se encuentra la posición asumida por la CEE que recomienda la adopción de un enfoque gradualista de largo plazo hacia la liberalización de mercados. En el otro extremo se ha establecido una alianza transitoria entre el grupo CAIRN de exportadores agrícolas "templados" —que incluye a Argentina, Uruguay, Brasil y Colombia— y los Estados Unidos que favorecen la rápida eliminación de todas las medidas que distorsionan el intercambio (Goodman y Redclift, 1989; FMI, 1990; Huekman, 1989). En el trasfondo de estas posiciones aparentemente tan antagónicas, se encuentra la necesidad de los Estados Unidos de salir de sus propios excedentes y el deseo de la CEE de mantener su política de intercambio preferencial con sus antiguas colonias. Para

América Latina, cuyas importaciones de cereales constituyen un 46% de todas las importaciones agrícolas, la actual guerra de subsidios es evidentemente contraria a sus intereses (Vidali, 1989).

Las estrategias de sustitución de importaciones en productos agro-industriales del mundo industrializado.

A diferencia de otras materias primas exclusivamente producidas en los trópicos (por ejemplo, café, cacao, té, caucho, yute y sisal), la caña de azúcar y el algodón son también cultivados por los países industrializados que disponen de territorios con climas tropicales o sub-tropicales. Por siglos, ambas mercancías constituyeron importantes fuentes de divisas para los países del tercer mundo, a la vez que proveyeron de fuentes relativamente confiables de ingresos y empleo a sus poblaciones rurales. En la post-guerra, sin embargo, estos cultivos dejaron de sostener el crecimiento de estos países. El desarrollo de fuentes alternativas de materias primas, conjuntamente con las políticas combinadas de sustitución de importaciones y promoción de exportaciones de los países industrializados, minaron las posibilidades de exportación de estos productos por parte de los países del tercer mundo.

El análisis de la evolución reciente de los mercados del azúcar y los textiles provee también algunas lecciones sobre los mecanismos de intercambio negociado y los acuerdos de partición de mercados que han favorecido los intereses de las grandes corporaciones transnacionales y de algunos grupos de interés en los países industrializados.

Mercado "libre" e intercambio negociado en las fibras textiles

Brasil, México y Argentina constituyen los mayores productores de algodón de América Latina. No obstante, en países como Paraguay — un productor relativamente pequeño — el algodón provee 38% de todas sus ganancias en divisas extranjeras así como ingresos monetarios a unas 140.000 familias. En Nicaragua, Guatemala y El Salvador, el algodón ocupa el tercer lugar después del café las bananas tanto en términos de

producción como de exportaciones. En Perú las exportaciones de algodón en rama oscilan entre un 6% y un 10% de todas las exportaciones agrícolas, debido no tanto a los volúmenes de producción sino a la alta cotización internacional de las variedades de fibra larga que ese país produce.

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, el consumo global del algodón creció un promedio anual de 3,3%. Desde los años treinta, sin embargo, las fibras sintéticas comenzaron a substituir a las fibras naturales en la fabricación de textiles. De modo que, a pesar que el consumo de algodón continuó incrementándose lentamente, su participación en el mercado mundial de textiles decayó menos de un cincuenta por ciento durante los años ochenta (Morris, 1988).

De acuerdo a Girvan (1987:17):

"Quince grandes compañías controlan entre un 80 y un 90% del mercado mundial, incluyendo las exportaciones de los países desarrollados. Algunas de estas firmas se encuentran integradas 'hacia atrás' en el cultivo, hilado y almacenamiento y 'hacia adelante' en el tejido y la confección. Estas empresas también poseen redes altamente sofisticadas de producción de información y mercadeo, características que les proporcionan considerables ventajas de rapidez y flexibilidad en el trato con las organizaciones de mercadeo nacionales de los países exportadores de algodón del mundo en desarrollo".

Los Estados Unidos constituyen el principal exportador de algodón en rama del mundo, cubriendo aproximadamente un 25% del mercado mundial. Desde la colonia, el algodón constituyó un importante cultivo de exportación y una importante fuente de ingresos para la mayoría de los agricultores del Sur de los Estados Unidos. No obstante, con posterioridad a la Gran Depresión los algodoneros estadounidenses tuvieron que comenzar a depender de la inversión del estado a fin de protegerse de los abruptos movimientos de los precios internacionales. En consecuencia, a la par que el sostén a los precios internos constituía un incentivo a la producción, las políticas de promoción de exportaciones

incrementaron su competitividad internacional, independientemente de los criterios libre-cambistas de eficiencia económica.

Actualmente, en los Estados Unidos, existen tres programas de promoción de exportaciones en operación. El de más vieja data es la Ley 480, que posibilita las ventas de algodón y textiles no acabados mediante créditos a largo plazo. En 1980, fue aprobado el Programa de Garantía a los Créditos de Exportación, que financia las ventas y provee protección a los exportadores de los riesgos por el incumplimiento de pagos. En 1985 fue también aprobado el Programa de Créditos Inmediatos a la Exportación el cual financia las compras al contado de productos norteamericanos por los países de menor desarrollo (Morris, 1988). En consecuencia, según Palmeter (1988:48), en 1987 todas las exportaciones estadounidenses de algodón se beneficiaban de estos subsidios.

También en Europa, desde fines de la Segunda Guerra Mundial hasta comienzos de los ochenta, el consumo de algodón experimentó una ligera pero sostenida reducción. A pesar de esto, la CEE aún constituye un importante mercado para los algodones del tercer mundo, aunque los mecanismos comunitarios de sostén de precios y las cuotas de producción favorecen a Grecia y a España—los dos principales productores comunitarios— y a los países asociados al mercado comunitario a través de la Convención de Lomé.

A pesar de todos estos mecanismos de intervención el comercio internacional de algodón en rama aún continúa siendo un mercado relativamente poco intervenido por los aranceles y las barreras no-arancelarias. En este mercado, sin embargo, los precios constituyen el resultado de la manipulación de los elementos especulativos que predominan en el mercado de futuros de la Bolsa de Nueva York, siendo el precio de las fibras sintéticas el que frecuentemente establece un techo al precio de los productos naturales (Maizels 1984).

En los productos derivados, principalmente textiles y ropas, la situación es completamente diferente. A partir de 1961, el mercado mundial ha sido gobernado por los Acuerdos Multifibras. El primer Acuerdo, que se mantuvo en vigencia

entre 1974 y 1977, fue elaborado a petición de los Estados Unidos como una excepción a las reglas del GATT. Aunque en principio un acuerdo multilateral, constituyó de hecho un conjunto de tratados bilaterales que permitía los países importadores negociar sus cuotas individualmente e imponer restricciones cuantitativas unilateralmente y sin ninguna penalidad. Un tercer Acuerdo expiró en 1991. Durante su vigencia, funcionó principalmente como un mecanismo de asignación de mercados que protegía los intereses de los primeros signatarios frente a los abastecedores marginales del tercer mundo cuyas exportaciones son más recientes (FMI, 1990; Khanna, 1990). Esto establece un conflicto de intereses entre los países exportadores de "mediano tamaño" de la América Latina — particularmente Brasil y Perú que se oponen a la extensión del acuerdo y los países recientemente industrializados de Asia (Korea, Taiwan, Hong Kong y Singapur) — que han logrado importantes "nichos" de mercado en la CEE y Estados Unidos por medio de cuotas— y se manifiestan firmemente en favor de la firma de un cuarto tratado.

A principios de los ochenta, el rápido incremento en la producción y almacenamiento de Brasil, Pakistán y la India condujo a una notable caída de los precios en el mercado internacional de la fibra de algodón. No obstante, a mediados de la década, el consumo de la fibra se recobró de su previa tendencia a la baja, principalmente como resultado de los nuevos patrones de consumo en el mundo industrializado que favorecen el regreso a los productos naturales en oposición a los materiales sintéticos. No obstante, la caída de los precios en el período 1985-1986, como resultado del almacenamiento y las manipulaciones de los principales "traders" transnacionales, constituyó un recordatorio de quién en realidad gobierna el mercado.

La amarga competencia en el mercado del azúcar y otros edulcorantes.

El cultivo de caña de azúcar, originalmente una herbácea tropical, ha abarcado un escenario geográfico más amplio, una historia más larga, y unos patrones productivos más diferenciados que

cualquier otro cultivo de plantación en el mundo. Desde comienzos del siglo XVI, las plantaciones de caña de azúcar trabajadas por esclavos constituyeron el fundamento económico de las colonias españolas del Caribe y de las colonias portuguesas del Nordeste brasileiro. A comienzos del siglo XIX, el auge en el precio del azúcar condujo a una rápida expansión de las plantaciones de caña en toda América Latina, que se extendió al sur desde la provincia de Tucumán en Argentina hasta Jalisco (México) al norte.

Entre 1963 y 1974, Estados Unidos redistribuyó la cuota de mercado que anteriormente le correspondió a Cuba entre otros países latinoamericanos y Filipinas, lo que estimuló un considerable auge azucarero en la República Dominicana, Colombia, Centro-América, y Perú. Desde la década del setenta, sin embargo, la sobreproducción crónica ha deprimido los precios, afectando los ingresos provenientes de las exportaciones de azúcar en toda la región.

Las políticas de sustitución de importaciones de los Estados Unidos y la CEE —a fin de proteger a sus productores domésticos— y, en el caso de la CEE, su política de promoción de exportaciones, constituyen los factores más importantes que subyacen a la sobreproducción crónica y los precios deprimidos en los mercados internacionales.

Desde 1789 los Estados Unidos han impuesto barreras a las importaciones de azúcar a fin de proteger a sus agricultores domésticos. En 1934 establecieron el sistema de cuotas de importación el cual salvo por una interrupción entre 1974 y 1981, ha estado en operación desde entonces (Maskus, 1989). De acuerdo a Gilbert (1987:609), durante el período 1981-1983:

“Las importaciones de azúcar de Estados Unidos han estado disminuyendo. Como consecuencia, los exportadores han observado una reducción del 40% en su más grande mercado, que de unas cuatro millones de toneladas se redujo a 2,5 millones de toneladas en la actualidad”.

A partir de 1968, la CEE estableció un sistema de sostén de precios a sus productores de azúcar de remolacha a través de un sistema de cuotas, de

impuestos y subsidios (Mahler, 1966). Como resultado de estas políticas:

“La producción de la CEE se incrementó de unas 9 millones de toneladas hasta 15,7 millones en 1982, y la CEE de ser una importadora neta de 1,0 millones de toneladas en 1970 se convirtió en una exportadora neta de 4.2 millones de toneladas en 1982” (GEPLACEA, 1986:55).

Una consecuencia del sistema de cuotas en Estados Unidos, como también de sus altos precios domésticos, fue el establecer las condiciones para que se desarrollaran otras fuentes de edulcorantes substitutivos. Actualmente existen en el mercado dos principales categorías de edulcorantes: por una parte, los edulcorantes “naturales” o calóricos, que no sólo incluyen los azúcares extraídos de materias primas tradicionales como la caña de azúcar y la remolacha azucarera, sino también los no-tradicionales “HFCS” (melados de maíz de alto contenido en fructuosa) y la miel de abejas; y, por otra parte, los edulcorantes “sintéticos”, entre los cuales destacan la sacarina y el aspartame.

Particularmente significativo ha sido el crecimiento del consumo del “High Fructose Corn Syrup” (HFCS), edulcorante a base de maíz. Aunque este producto hizo su aparición por primera vez en la década del sesenta, su consumo se incrementó significativamente con posterioridad a los altos precios del azúcar en 1974-1975. De hecho, ya en 1986 el HFCS había logrado ocupar un 53% del consumo de edulcorantes calóricos en los Estados Unidos, en relación a un 32% a principios de la misma década (Maskus, 1989:88). Por otra parte, en ese mismo período, el consumo de azúcar disminuyó desde un 83% en 1970 hasta menos de un 50% en 1985 (GEPLACEA, 1986:52).

Hasta una fecha muy reciente, existían dos tipos de mercado del azúcar muy bien diferenciados a nivel mundial. Por una parte, el constituido por los ingentes flujos de intercambio que se movilizan al interior de los acuerdos de comercio preferenciales establecidos por las grandes potencias mercantiles: la CEE y sus socios del pacto de Lomé, hasta 1974 el mercado de cuotas de los Estados Unidos, y hasta hace poco la particular relación de intercambio entre

Cuba y la Unión Soviética. El otro mercado internacional del azúcar es el mercado "libre" o residual, el cuál ocupa menos del 20% de la producción mundial.

La naturaleza residual del mercado no-regulado lo hace particularmente vulnerable a las grandes fluctuaciones en la oferta y la demanda. A fin de compensar esta inestabilidad, en 1954 un primer Acuerdo Internacional del Azúcar (AIA) fue firmado por los mayores países productores y consumidores. Los objetivos del Acuerdo eran estabilizar los precios en el mercado residual a través de una combinación de cuotas de exportación y almacenamiento. Un difícil problema, común a todos los acuerdos de control de exportaciones, ha sido cómo asignar las cuotas a los estados miembros.

En 1960 los Estados Unidos cerraron su mercado a las importaciones de azúcar provenientes de Cuba, lo que debilitó considerablemente el primer Acuerdo. Cuba, para ese entonces el primer exportador mundial y garante de un 38% de la cuota norteamericana, intentó compensar su pérdida solicitando un incremento substancial en la cuota que tenía asignada en el Acuerdo. Petición, sin embargo, que no contó en el apoyo de los otros países exportadores ya que para ellos significaba una pérdida de sus posiciones previas. El conflicto concluyó en 1982 con el colapso del Acuerdo.

De nuevo, en 1984, un cuarto Acuerdo Internacional del Azúcar abortó. Esta vez, el conflicto provino de la decisión de la CEE de no firmarlo. Difícilmente los controles de exportación podían tener algún éxito si la CEE, ya para esa fecha el segundo exportador mundial de azúcar, continuaba volcando sus excedentes en los mercados internacionales a través de considerables subsidios.

Como resultado, en 1984, el mecanismo del "mercado libre" fue reestablecido. En este nuevo mercado internacional del azúcar, los contratos "a futuro" operan conjuntamente con las cotizaciones del mercado "spot". Sin embargo, quienes de hecho controlan el mercado son los grandes "traders" transnacionales, quienes a través de manipulaciones especulativas logran influenciar en gran medida los precios a su favor (Maizels,

1984). Por lo que no es sorprendente que desde esa fecha los precios del azúcar han manifestado una constante tendencia a la baja (Galván, 1988), llegando a ubicarse incluso muy por debajo de la estructura de costos de los productores más eficientes.

Dos de las estrategias que pudieran, en principio, implementar los países del tercer mundo con miras a recuperar sus antiguas posiciones de mercado son la diversificación de la producción y el desarrollo de productos con mayor valor agregado. Si bien es cierto que el empleo tradicional de la caña azucarera ha sido la producción de azúcar a granel, hay señales en el mercado que indican que otras alternativas de exportación de productos con alto contenido de azúcar pudieran ser creadas. De hecho, en los setenta, la coincidencia de las crisis alimentaria y energética indujo a algunos países a fomentar la producción de otros subproductos de la caña. Cuba, por ejemplo, fue el primer país en producir alimentos concentrados a partir de la melaza de caña en tanto que Brasil, Jamaica y Belice producen etanol, un carburante a base de alcohol de caña (GEPLACEA, 1986; Maskus, 1989).

A partir de 1983, sin embargo, las importaciones de productos que contienen azúcar han sido prohibidas por el gobierno norteamericano. La CEE también establece altas tarifas a todos los productos con alto contenido de azúcares. Y desde 1985 en los Estados las importaciones de etanol provenientes de Brasil han objeto de altos aranceles como resultado de la aplicación con criterios proteccionistas de la legislación antidumping.

Exportaciones agrícolas no-tradicionales: el nuevo escenario de la guerra comercial agrícola.

La transición hacia la estrategia de crecimiento con base en las exportaciones no-tradicionales se ha manifestado, particularmente en América Latina, en un considerable esfuerzo por crear ventajas comparativas en rubros agrícolas tales como: frutas y vegetales "frescos" de contra-estación, flores y plantas ornamentales, peces tropicales, productos forestales, etc. Estas

exportaciones agrícolas no-tradicionales están fundamentalmente orientadas hacia los mercados de consumidores de altos ingresos y particulares "nichos" de mercado en los países industrializados.

Estas nuevas exportaciones del tercer mundo, aunque aún no disponen de grandes mercados en términos de volumen —en comparación a los de las mercancías "tradicionales" generalmente orientadas a los mercados de consumo masivo— por su alto valor logran a veces compensar en términos de ingreso volúmenes relativamente menores. Adicionalmente —particularmente en el caso de los productos perecederos vendidos "frescos"— las exportaciones de estos productos están sometidas a menores restricciones tarifarias que las mercancías equivalentes de consumo masivo (Palmer, 1989; Garramón, et al 1990).

El fomento de las exportaciones agrícolas no-tradicionales no constituye, sin embargo, una tarea fácil. Cada una de estas nuevas actividades demanda no sólo la implementación de novedosas soluciones técnicas, sino también el desarrollo de sofisticadas facilidades infraestructurales y servicios de mercadeo. Lo que, a su vez, requiere capital fresco y considerable experiencia técnica, dos factores particularmente escasos hoy en día en la mayoría de los países del tercer mundo.

En consecuencia, con frecuencia, la producción y el mercadeo doméstico de estos nuevos productos ha pasado a ser controlado por el poder oligopólico de unas pocas corporaciones transnacionales, las que han tendido a desarrollar nuevas formas organizativas basadas en diferentes variantes de la agricultura bajo contrato. Control que también ha tendido a ser reforzado mediante la integración vertical de las corporaciones transnacionales con los eslabones de mercadeo e intermediación financiera al interior de los países consumidores (Sanderson, 1986; Colaiacovo, 1990).

El análisis de la evolución reciente de algunas exportaciones agrícolas no-tradicionales permite ilustrar las dificultades que se presentan cuando los exportadores de países con menor poder relativo intentan penetrar los mercados que

tradicionalmente han sido ocupados por los grupos de interés que operan en los países industrializados.

La guerra del tomate entre Estados Unidos y México.

A comienzos de los años setetenta, México logró una considerable tajada del mercado de contraestación de vegetales —especialmente tomates— en los Estados Unidos. Un clima propicio, bajos salarios, y el bajo costo de la tierra, el agua y el crédito constituyeron algunas de sus ventajas comparativas (Sanderson, 1989).

En 1937, en el contexto de las políticas anti-depresivas del Welfare State, el Congreso de los Estados Unidos aprobó una Ley de Mercadeo Agrícola cuyo objetivo era incentivar la organización de los mercados ("marketing order"). Al inicio, la ley se limitó a incentivar el establecimiento de normas de calidad y otras regulaciones mediante acuerdos logrados por las asociaciones de productores agrícolas al interior de cada estado. En 1954, sin embargo, una enmienda a la Ley extendió el ámbito de sus regulaciones a las importaciones provenientes de otros países.

Con base en esta normativa legal, en 1968 el Comité de Productores de Tomate de la Florida estableció un "marketing order" con criterios de calidad y tamaño para sus asociados. Lo novedoso del caso es que, por primera vez, se intentó aplicar estos mismos criterios a todas las importaciones de tomate de los Estados Unidos. Rápidamente, y sin que mediaran las audiencias públicas que la ley establece para este tipo de medidas, las normas fueron aprobadas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). El resultado fue la creación de facto de una novedosa barrera no-arancelaria a las importaciones de tomates mexicanos, y de un notable precedente que podría afectar en un futuro el mercado de otros productos (Bredahl et al, 1987; Schmitz et al, 1981).

Los primeros en reaccionar en contra de las nuevas restricciones fueron las empresas importadoras de vegetales de Nogales, en el estado de Arizona, que son exclusivamente

abastecidas por los productores mexicanos. La "West Mexico Vegetable Distributors of Arizona" (WMVDA), un "lobby" importador con sede en Nogales y con considerable apoyo en el Congreso norteamericano, dió inicio a un juicio de demanda a fin de detener la aplicación de esta normativa. En marzo de 1971, cuatro años después, la Asociación logró al fin una audiencia frente al Departamento de Agricultura (USDA). Pero no fue sino en 1973 cuando el USDA, ante diversas presiones políticas, aceptó que los tomates importados sólo tuvieran que satisfacer normas mínimas de calidad y tamaño, sin que tuvieran que igualar los criterios establecidos para los tomates de la Florida (Mares, 1980, citado por Bredahl et al, 1987:7).

En el interim, después de largas negociaciones bilaterales, el gobierno mexicano tuvo que aceptar restricciones a la producción y exportación de tomates al mercado norteamericano. Estas restricciones también constituyeron en el primer caso de lo que, eufemísticamente se ha dado en llamar en la jerga del mercado internacional una "Restricciones Voluntarias a las Exportaciones" ("Voluntary Export Restraintments" o VER) en el mercado internacional de productos agrícolas.

En 1978 ocurrió un nuevo incidente cuando varias asociaciones de cosecheros de tomates de la Florida, descontentos con los términos de la auto-restricción mexicana, intentaron erigir una nueva barrera no-arancelaria invocando la legislación anti-dumping de los Estados Unidos, inicialmente sólo concebida para los productos manufacturados. De nuevo, los cosecheros de Florida no lograron movilizar suficiente apoyo político para lograr sus objetivos. Por lo tanto, y pese al establecimiento de aranceles variables a las importaciones de vegetales frescos, ajustados estacionalmente, el mercado invernal de vegetales entre Estados Unidos y México aún funciona sin grandes restricciones. En todo caso, la tendencia generalizada hacia el alza de los precios ha significado una considerable reducción en el efecto restrictivo de los aranceles existentes. Más aún, como consecuencia de las devaluaciones del peso a partir de 1982, los productores mexicanos

han incrementado sus exportaciones, a riesgo de provocar una nueva guerra mercantil con los productores norteamericanos (Sanderson, 1989).

El incidente de las uvas chilenas en 1989.

La demanda de frutas y vegetales frescos (F&VF) se ha incrementado considerablemente durante las últimas décadas como resultado de la consolidación creciente de la nueva ideología de consumo de productos dietéticos y naturales en las sociedades avanzadas del mundo industrializado. El incremento resultante en los márgenes de rentabilidad hizo posible la adopción de nuevas técnicas de conservación de estos productos altamente perecederos, lo que también incidió en el desarrollo del transporte a larga distancia y, por último, en el surgimiento de los mercados de contra-estación.

Desde mediados de los años setenta, Chile se convirtió en el más importante abastecedor de frutas y vegetales frescos a los Estados Unidos durante los meses de invierno. Las uvas de mesa constituyen aproximadamente el 60% de las exportaciones de F&VF a los Estados Unidos.

El 13 de marzo de 1989 dos uvas envenadas con cianuro fueron localizadas por los Laboratorios de la Oficina de Drogas y Alimentos ("Food and Drug Administration") de los Estados Unidos, como resultado de una inspección de rutina. Aún no se ha logrado aclarar quién envenó las uvas y cómo llegaron hasta allí. No obstante, las consecuencias del incidente sí son evidentes.

La primera reacción de las autoridades sanitarias norteamericanas fue declarar el embargo total a las importaciones de uvas chilenas. Como resultado, siete millones de cajas de uvas tuvieron que ser recogidas y destruídas en los Estados Unidos y Canadá y unas 200,000 cajas en Japón. El embargo no sólo afectó a los productores de uvas sino también a todas las empresas de servicios vinculadas a la exportación. Si bien es cierto que el costo directo para los productores de uvas chilenas fue estimado en unos US \$400 millones —cantidad no despreciable pero no exorbitante— existen costos indirectos mucho más significativos pero que no pueden ser tan fácilmente cuantificados: en el corto plazo, la caída tanto de la demanda como de

los precios de todas las exportaciones de frutas chilenas, no sólo en los Estados Unidos sino en todos los mercados mundiales; a más largo plazo, la pérdida temporal de las posiciones de mercado obtenidas por los chilenos a través de los años como resultado de un esfuerzo sostenido por promover estas exportaciones.

Actualmente, sin embargo, las exportaciones de uvas chilenas —y de frutas en general— han logrado recuperarse de la crisis. No obstante, nuevas barreras no-arancelarias se han sumado a las ya existentes anteriormente. Cada año por ejemplo, el gobierno de Estados Unidos impone un nuevo "marketing order" a todas las importaciones de frutas, lo que conduce a difíciles ajustes que muchas veces no pueden ser predecidos con suficiente anticipación. Por otra parte, la CEE y Japón han establecido también controles fitosanitarios y de calidad sumamente estrictos a las importaciones de vegetales y frutas frescos.

Los exportadores y el gobierno chileno han estado realizando los ajustes necesarios a estos controles. A través de la firma de acuerdos bilaterales, por ejemplo, el gobierno chileno ha permitido la localización en su territorio de inspectores sanitarios de los países consumidores. No obstante, los frecuentes cambios en las normas fitosanitarias y de control de calidad de los países consumidores muchas veces funcionan más como barreras no-arancelarias al intercambio que como controles para prevenir la difusión de enfermedades o para estandarizar los criterios de consumo.

Los exportadores chilenos también han sido sumamente activos en la implementación de otras estrategias de penetración de mercados. En 1985, por ejemplo, la Asociación de Cultivadores de Frutas de Aconcagua compró un almacén en el puerto de Filadelfia a fin de comercializar sus exportaciones de frutas a los Estados Unidos y Canadá (Rivera, 1990). Similarmente, los chilenos han imitado la estrategia mexicana de desarrollar alianzas con las asociaciones de importadores de frutas de los Estados Unidos a fin de consolidar sus propios mecanismos de presión ante las autoridades de ese país. Por el momento, estas estrategias han sido sumamente efectivas, pero

qué pasará cuando los cosecheros norteamericanos logren superar el poder de los "lobbies" importadores o librecambistas mediante la consolidación de sus propios "lobbies" protectionistas?

La exportación de flores frescas: complementariedad de las barreras arancelarias y no-arancelarias

Las flores frescas constituyen una de las mercancía más delicadas y perecedoras del comercio internacional. A diferencia de otras exportaciones agrícolas, en esta novedosa industria los gastos en servicios de empaquetamiento y transporte constituyen el más importante componente de la estructura de costos.

El comercio internacional de flores frescas es también el de más rápido crecimiento entre las exportaciones agrícolas no-tradicionales. Durante los años setenta, Colombia se convirtió en el segundo exportador mundial de flores, sólo superada por Holanda, y las exportaciones de flores frescas crecieron hasta convertirse en la tercera exportación agrícola más importante del país suramericano después del café y las bananas. Perú, Ecuador y Costa Rica también se han incorporado recientemente a este mercado debido a las ventajas comparativas que derivan de sus bajos salarios y favorables condiciones climáticas.

Cerca de un 80% de las exportaciones colombianas de flores se dirigen al mercado estadounidense, particularmente durante la estación de invierno. El mercado de flores de la CEE también está en franco crecimiento, aunque hasta fechas recientes los altos aranceles constituyeron una importante barrera para su expansión.

En 1988, la detección de la enfermedad de la "roya" en los cultivos colombianos de crisantemo ("pompon chrysantemus") provocó un inmediato embargo del producto en Estados Unidos. Sin embargo, la rápida y eficiente movilización de las autoridades colombianas hizo posible que un acuerdo ya esté a punto de ser firmado con las autoridades fitosanitarias norteamericanas a fin de restablecer las exportaciones de este rubro. Por el contrario, las exportaciones de flores y plantas ornamentales de Costa Rica a los Estados

Unidos han estado constantemente sujetas a las acciones anti-dumping y al pago de tarifas especiales por concepto de supuestas prácticas comerciales desleales, lo que en gran medida ha afectado su participación en ese importante mercado vecino.

La guerra comercial encubierta entre Brasil y los Estados Unidos en el mercado del jugo de naranja concentrado

A principios de los sesenta, sucesivas heladas en la Florida redujeron la oferta estadounidense de jugo de naranja concentrado, conduciendo a un alza inusitada en los precios internacionales. La industria brasilera de jugo de naranja, aún en su infancia, consideró llegada su oportunidad de penetrar los mercados internacionales. Varios granjeros descendientes de inmigrantes japoneses montaron empresas de capital mixto japonés-brasilero a fin de procesar los excedentes domésticos del cítrico. El creciente mercado de Europa Occidental constituía su principal objetivo.

Actualmente los concentrados de naranja representan el 85% de todas las exportaciones brasileras a base de frutas. Los avances técnicos, tanto en las técnicas de concentrado y refrigeración como en el empaque, han posibilitado el desarrollo de esta industria orientada básicamente a la exportación.

A comienzos de los setenta, Brasil incrementó sus exportaciones de jugo de naranja concentrado a los Estados Unidos debido a la aprobación por las autoridades norteamericanas de un mecanismo de "drawback" a fin de poder garantizar a sus clientes—particularmente del sudeste asiático—sus compromisos comerciales. Esta normativa permite la importación temporal de un producto en el que existe algún déficit temporal de oferta, con la condición de que ésta sea completamente reexportada, por lo tanto con una prohibición expresa de venta en el mercado doméstico. Gracias, por lo tanto, a su participación en el drawback norteamericano, Brasil se convirtió en el mayor productor mundial de naranjas y en el segundo exportador de jugos concentrados. De modo que, en la década de los ochenta, nuevamente como consecuencia de varias heladas

en la Florida, los Estados Unidos se convirtieron en el principal cliente de Brasil en el mercado de cítricos.

La principal limitación con la que actualmente cuenta Brasil para lograr una mayor participación en el mercado mundial de cítricos es el Acuerdo bilateral firmado en 1988 entre los Estados Unidos y Japón que reserva el mercado de este último país para las exportaciones norteamericanas. No obstante, los exportadores brasileros han estado esperando la conclusión del acuerdo en Abril de 1991 a fin de lograr penetrar directamente el importante mercado asiático.

A pesar de la existencia de estos acuerdos bilaterales, el mercado de los jugos concentrados de naranja aún es súmamente inestable e inseguro. Por una parte, el mercado de futuros es controlado por la Asociación de Jugos Cítricos de la Bolsa de Algodón de Nueva York, por lo tanto por las estrategias especulativas de los "traders" transnacionales. Por otra parte, los precios internacionales aún dependen en gran medida de los inesperados cambios climáticos en la Florida o en el mismo Brasil, o de la repentina aparición de fitopatologías tales como la úlcera de los cítricos que afectó las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos en el ciclo 1982-1983. A más largo plazo, sin embargo, los precios de los cítricos son también en gran medida afectados por los cambios en las políticas macro-económicas y sectoriales de los Estados Unidos, Brasil y México.

Conclusiones

América Latina está haciendo grandes esfuerzos por encontrar un espacio en el orden económico y político mundial actualmente en gestación. Un nuevo orden en el que también está siendo configurada una nueva división internacional del trabajo en la agricultura.

Con entusiasmo, o regañadientes, la mayoría de los gobiernos ha diseñado una nueva estrategia de crecimiento—aunque con diversas variantes—que en gran medida se atiene a las recomendaciones de las agencias "multilaterales" globales: el FMI, el Banco Mundial, y el GATT. Es precisamente en estas recomendaciones que están

escritas implícitamente las nuevas reglas del juego del orden económico-político mundial en gestación. Ahora bien, la nueva receta de crecimiento propugna una apertura unilateral e indiscriminada de las economías latinoamericanas a los supuestos beneficios del comercio internacional y de las inversiones extranjeras sin garantizar a cambio una mayor transparencia en las reglas del juego que regulan el comercio internacional ni una mayor apertura a las exportaciones del tercer mundo por parte de los países industrializados.

En este contexto, creo que existen razones más que suficientes para ser escéptico en relación a las posibilidades de éxito de la nueva estrategia de crecimiento, tal como ella ha sido implementada hasta el presente en la mayoría de los países latinoamericanos. Por otra parte, las características actuales del comercio internacional de productos agrícolas constituye una razón adicional para el escepticismo.

Una visión de conjunto de las lecciones extraídas de los casos de estudio analizados en la sección anterior nos permitirá precisar las razones del escepticismo.

Las exportaciones agrícolas "tropicales".

La mayoría de las exportaciones tropicales "tradicionales" del tercer mundo han estado declinando en importancia en las últimas décadas y sus mercados están caracterizados actualmente por una considerable sobreproducción. En la mayor parte de los casos, o bien la demanda está estancada, o sólo crece lentamente. A pesar de las concesiones parciales realizadas por los países consumidores durante la Ronda Tokio de 1973-1979 en el GATT, los altos aranceles aún constituyen el principal freno en el comercio de productos agrícolas tropicales (Cobban 1988). El almacenamiento de grandes reservas y la especulación en los mercados de futuro de las empresas transnacionales radicadas en los países consumidores deterioran aún más las condiciones de mercado.

Es cierto que, durante varias décadas, las exportaciones tropicales latinoamericanas fueron desincentivadas por tasas de cambio sobrevaloradas, altos impuestos, precios regulados

súmicamente bajos y juntas de mercadeo estatal ineficientes (Thomas et al 1990). Sin embargo, con el fracaso de la mayoría de los acuerdos mercantiles internacionales y de los "carteles" de productores, y con la eliminación o privatización de las juntas estatales de comercialización tanto los gobiernos como sus agricultores domésticos están más que nunca expuestos a los caprichos del mercado y al gran poder de las corporaciones transnacionales.

Las perspectivas futuras son más pesimistas aún. Uno de los principales desarrollos de la revolución biotecnológica, actualmente en curso, es precisamente la reducción de la especificidad bio-climática de plantas y animales. En un futuro cercano, muchos productos "tropicales" podrán ser cultivados de manera rentable en las regiones de clima templado, con lo que desaparecería la única ventaja comparativa "natural" con la que aún cuenta el tercer mundo. Pareciera súmicamente improbable, por lo tanto, que en el futuro el crecimiento de las economías latinoamericanas pudiera estar sustentado en las exportaciones tropicales "tradicionales", aunque incluso en estos productos aún existen márgenes para una mayor diversificación de exportaciones o mercados, o para añadir "valor agregado" a las exportaciones actualmente existentes a través de un mayor procesamiento agroindustrial.

Las exportaciones de clima templado.

En el marco de los Acuerdos de Bretton Woods y el GATT, los países tropicales latinoamericanos generaron una creciente dependencia alimentaria —básicamente de cereales para consumo humano y animal— a medida que sus proveedores del consundo industrializado lograron un control indisputado sobre estos mercados, paralelamente al desplome de las exportaciones de carne, productos lácteos y trigo de los países de clima templado del Cono Sur.

Este proceso de reestructuración del comercio internacional de América Latina durante las pasadas décadas, constituyó uno de los resultados —intencionales o no— de las políticas deliberadas del mundo industrializado a fin de proteger a sus propios agricultores, substituir importaciones y promover las exportaciones con miras a mejorar su balanza de pagos.

En la actual coyuntura ideológica y económico-política, lo importante a destacar es que la competitividad internacional del tercer mundo resultó erosionada en gran medida debido al impacto en el comercio internacional de las diversas políticas de intervención de mercado adoptadas por los países industrializados e independientemente de a quién o quiénes favorecían las ventajas comparativas "estáticas" o "naturales". Los ocasionales éxitos de algunas exportaciones latinoamericanas, por ejemplo las exportaciones brasileras de soya, fueron en gran medida el resultado de factores climáticos o de eventuales errores en las políticas de los países industrializados. Aunque es necesario también destacar que fueron el resultado de los considerables esfuerzos de investigación y desarrollo y de las políticas de penetración de mercados realizados durante ese período con un gran apoyo del estado.

Las exportaciones agrícolas "no-tradicionales".

El actual dinamismo de estos mercados descansa en gran medida en el cambio de preferencias de los consumidores más prosperos de los países industrializados por productos "exóticos". Sin embargo, se han comenzado a observar ya algunos signos de saturación en algunos de estos mercados, en la medida que se han hecho presentes tendencias proteccionistas a través del diseño e implementación de novedosas y sofisticadas barreras no-arancelarias (Sanderson 1986). La guerra de los "lobbies" importadores y proteccionistas por el control del mercado norteamericano del tomate, el incidente de las uvas chilenas envenenadas, y la repetida aplicación de normas fitosanitarias y de calidad o la legislación anti-dumping a fin de refrenar las importaciones de flores latinoamericanas en dirección a Estados Unidos ilustran cuán activas están las tendencias neo-proteccionistas en los países consumidores del mundo industrializado.

Es importante destacar también los posibles factores que incidieron en el éxito de algunos países y sectores exportadores latinoamericanos en el nuevo contexto internacional. El éxito chileno en las exportaciones agrícolas "no-

tradicionales" se ha debido en gran medida a una política deliberada de rápido ajuste de las condiciones de la oferta a las condiciones frecuentemente cambiantes y cada vez más diversificadas de necesidades y gustos en los mercados internacionales. Política que ha supuesto considerables inversiones en investigación y desarrollo no sólo de productos y variedades adaptadas a las condiciones del mercado internacional sino también a las diversas condiciones ambientales del país. Como resultado, Chile está exportando actualmente salmón a los países escandinavos durante la temporada de menor captura en el Hemisferio Norte, el alga agar agar a Japón, y compitiendo con Nueva Zelanda en el mercado internacional del kiwi. Por último, el éxito del país sureño también ha sido el fruto del desarrollo de una red sofisticada de infraestructura mercantil a nivel interno a la vez que de una agresiva política de penetración de los mercados internacionales por parte del estado, que en gran medida se apoya en la creación de oficinas comerciales en el exterior.

Dado el reducido tamaño, y probablemente la corta vida de estos mercados, una estrategia nacional de crecimiento económico no podría basarse exclusivamente en las exportaciones agrícolas "no-tradicionales". Además una excesiva especialización en estas exportaciones sólo reforzaría la actual posición de estos países como importadores de alimentos, de productos manufactureros y de servicios.

La exportación de productos agrícolas con un mayor valor agregado pudiera constituir también un importante componente de la nueva estrategia de crecimiento económico. Es necesario tomar en cuenta, sin embargo, que las exportaciones agroindustriales de mayor valor agregado constituyen industrias intensivas en capital y conocimiento, factores relativamente escasos en los actuales momentos. Por otra parte, estos productos también experimentan frecuentes cambios en la demanda y aún se encuentran protegidos por las altas tarifas arancelarias en la mayoría de los países consumidores. Según Cobban (1988:246): "casi todos los productos tropicales semi-procesados excepto el té, la mayoría de los aceites esenciales y el yute, y

todos los productos procesados confrontan tarifas arancelarias en los países desarrollados".

Pareciera evidente, por lo tanto, que las ventajas comparativas no tienen casi nada que ver con las actuales tendencias en los mercados agrícolas. Las exportaciones de arroz, maní, aceites vegetales, soya, trigo, carnes y productos lácteos, por sólo mencionar algunos de los productos en los que América Latina dispondría de considerables ventajas naturales, se encuentran en gran desventaja debido a la forma como funcionan estos mercados altamente intervenidos.

Una mayor eficiencia económica, de corto o de largo plazo, no será por lo tanto el resultado de una mayor liberalización y apertura unilateral de los mercados latinoamericanos. Por el contrario, una estrategia excesivamente sesgada a favor de la apertura al exterior sólo tendrá como consecuencia una mayor vulnerabilidad en relación a las exportaciones y una mayor dependencia de las importaciones. Parafraseando a Bhagwati (1988), el resultado a mediano plazo será la lóbrega toma de conciencia de que el "libre mercado" tendrá como consecuencia que los mercados se cierran cuando apenas se habfa logrado penetrarlos.

No estoy sugiriendo, sin embargo, que una estrategia de crecimiento "hacia afuera" no pueda nunca funcionar. Mi planteamiento es que, al menos bajo las condiciones actuales del mercado internacional de productos agrícolas, una adopción acrítica de esta estrategia es particularmente riesgosa para los agentes sociales que dependen directa o indirectamente de estos sectores productivos. No existen tampoco, a mi juicio, posibilidades de un retorno al período de sustitución de importaciones. Los países latinoamericanos no tienen otra opción que buscar una inserción viable en un orden económico global cada vez más integrado. En el nuevo contexto, la apertura al comercio internacional constituye un prerequisite indispensable para no quedarse rezagados en relación a las grandes transformaciones tecnológicas y organizativas actualmente en curso.

No obstante, en un escenario caracterizado no tanto por la actuación de abstractas "ventajas comparativas", sino por la mutua interacción de

las acciones estratégicas de las grandes potencias mercantiles, las agencias multilaterales, y las corporaciones transnacionales, la única opción viable es lograr un mayor poder de negociación en todos los escenarios económicos y políticos. Contrariamente a la ideología neo-liberal, actualmente predominante en la mayor parte del mundo, el fortalecimiento del estado-nacional es actualmente la única defensa para los latinoamericanos.

En este escenario global, las negociaciones se rigen por reglas y códigos no escritos que es necesario llegar a dominar. Un primer criterio debe ser la implementación de una estrategia coherente entre los diferentes escenarios de negociación: concesiones negociadas en el intercambio de mercancías, el ajuste coordinado y no-subordinado de las políticas monetarias, términos más favorables en el proceso de renegociación de la deuda, etc. Es importante no disociar estas negociaciones. Por ejemplo, una negociación demasiado apresurada de la deuda externa, o llevada a cabo sin tomar en cuenta consideraciones de índole sectorial y de largo plazo, puede llegar a comprometer la posibilidad de compromisos aceptables de la apertura negociada de algunos mercados a cambio de concesiones equivalentes por parte de los acreedores. Una visión de conjunto de las negociaciones, tomando no sólo en cuenta el ajuste en las principales relaciones macro-económicas sino también consideraciones de índole estratégica a nivel sectorial, pudiera proveer mejores términos para una apertura gradual y negociada de las economías domésticas al nuevo entorno internacional.

En los sectores productivos agrícolas y agro-industriales se requiere el diseño de políticas que a la vez que permitan un cierto grado de seguridad alimentaria interna posibiliten también una apertura selectiva.

En última instancia lo que aquí se propone es el diseño de una versión latinoamericana al criterio de nivelación de las reglas de juego ("level playing field") que los Estados Unidos actualmente demanda de sus principales socios comerciales en el mundo industrializado, así como la adopción crítica y actualizada en nuestro medio de políticas similares

a las que durante las pasadas décadas resultaron tan eficaces a los países industrializados en el desarrollo de sus sectores agrícolas.

Existen, no obstante, una importante asimetría de tamaño económico y poder político que la adopción de estas políticas por sí sola no puede remediar. Los países del tercer mundo, pequeños en términos económicos y débiles en términos políticos, actuando aisladamente, no podrán nunca negociar en condiciones favorables con los gigantes comerciales del mundo industrializado y no podrán nunca llevar a cabo hasta el final las estrategias que a ellos les resultaron tan útiles. Lograr un mayor poder de negociación colectiva requiere, por lo tanto, el desarrollo de alianzas tanto entre los propios países del tercer mundo, como con algunos agentes sociales del mundo industrializado. Algunas experiencias latinoamericanas recientes han sido ilustrativas en este respecto.

Otros objetivos de desarrollo no debieran ser olvidados en esta renovada búsqueda por un mayor crecimiento económico en el largo plazo y una mayor eficiencia en el corto plazo. Una cierta capacidad de control doméstico del proceso de acumulación de capital, mayor igualdad social — basada en altos niveles de empleo, salarios "decentes" y un acceso efectivo de toda la población a los servicios que proporciona la vida moderna —, así como una relativa estabilidad política, deberían ser objetivos no-negociables de una nueva estrategia de desarrollo.

Existe, en el contexto actual, una renovada necesidad de refinar y afinar el proceso de construcción del estado. No se debe olvidar que la reorientación del crecimiento "hacia afuera" equivale a una mayor integración económica "desde los puertos hacia los mercados internacionales" en detrimento de la integración "hacia adentro" nacional o latinoamericana. Más aún en el marco de las tendencias actuales hacia la integración de las economías nacionales en espacios económicos cada vez más amplios, los esfuerzos de integración latinoamericanos deberán recibir prioridad sobre cualquier otro proceso integracionista con los bloques económicos liderizados por las grandes potencias mercantiles. No creo que exista ninguna otra solución viable en el largo plazo para América Latina.

Referencias Bibliográficas

- BERTRAND, Jean-Pierre, Catherine Laurent y Vincent Leclereq.
1984 *Le monde du soja*. Editions La Decouverte: Paris.
- BHAGWATI, Jagdish
1988 *Protectionism*. The MIT Press: Cambridge and London.
- BREDAHL, Maury, Andrew Schmitz, and Jimmie S. Hillman
1987 "Rent seeking in international trade: the great tomato war", *American Journal of Agricultural Economics*, Vol 69(1):1-10.
- BROWN, Ronald
1989 "La crisis de la fruta y su impacto en el sector frutícola en la temporada 1988/1989", *Seminario Frutícola*, Fundación Chile: Santiago. Manuscrito inédito.
- BULMER-THOMAS, Victor
1988 "El nuevo modelo de desarrollo de Costa Rica", *Revista Ciencias Económicas*, Vol. 8 (3):51-66.
- BYERLEE, Derek
1987 "The political economy of third world food imports: the case of wheat", *Economic Development and Cultural Change*, Vol.35 (2):307-328.
- CABALLERO, José María
1989 "La agricultura de América Latina y el Caribe: Temas Actuales y Perspectivas", *Debate Agrario*, 5:103-136.
- CARLES, Antonio
1987 "Orígenes, desarrollo, crisis y perspectivas de la industria bananera", *Capítulos del SELA*, 15:81-86.
- CLAIRMONTÉ, Frank F. and John Cavanagh
1984 "El poder de las empresas transnacionales en algunos productos alimenticios", *Comercio Exterior*, Vol. 34(11):1051-64.
- COBBAN, Murray
1988 "Tropical products in the Uruguay Round negotiations", *The World Economy*, Vol. 11(2):233-248.
- COLAIACOVO, Juan Luis
1990 *Canales de Comercialización Internacional*. Ediciones Macchi: Buenos Aires.

- CONYBEARE, John A.C.
1985 **Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry.** Columbia University Press: New York.
- DE ALBUQUERQUE, Rui
1989 "Estrategia del complejo soja en el Brasil", en República Argentina, **Estrategias de la Agro-industria Exportadora.** Pp. 43-50.
- DE JANVRY, Alain y Elizabeth Sadolet
1987 "The conditions for compatibility between aid and trade in agriculture", **Economic Development and Cultural Change**, Vol. 37(1):1-30.
- DELPEUCH, Bertrand
1989 **Las interrelaciones alimentarias Norte-Sur.** IEPALA Editorial: Madrid.
- FAMINOV, Merle D. y Jimmye S. Hillman
1987 "Embargoes and the emergence of Brazil's soybean industry", **The World Economy**, Vol. 10 (3) :351-366.
- FRIEDMANN, Harriet
1982 "The political economy of food: the rise and fall of the postwar international food order", **American Journal of Sociology**, Vol. 88 Supplement: 248-286.
- 1989 "Agro-food complexes and export agriculture: changes in the International Division of Labor", manuscrito inédito.
- 1990 "Family wheat farms and third world diets: A paradoxical relationship between unwaged and waged labor", in Jane L. Collins and Martha Gimenez (eds.) **Labor and Self-Employment within Capitalism.** State University of New York Press. Pp. 193-213.
- FRIEDMANN, Harriet and Philip McMichael
1989 "Agriculture and the State system: the rise and decline of national agricultures: 1980 to the Present" **Sociologia Ruralis**, Vol. 29(2):93-117.
- GALVAN, Héctor
1988 "Políticas de ajuste en Costa Rica y República Dominicana", **Revista Ciencias Económicas**, Vol. 8 (1):67-81.
- GARRAMÓN Carlos y Edith De Obschatko
1990 **La comercialización de granos en la Argentina.** IICA. Editorial LEGASA: Buenos Aires.
- GARGIULO, Gerardo
1989 **Estrategias de la agroindustria exportadora, en República Argentina, (ed.) Estrategias de la Agroindustria Exportadora.** Buenos Aires. Pp. 7-16. General Agreement on Tariffs and Trade 1989 Activities. GATT: Geneva.
- GEPLACEA
1986 **La Agroindustria de la Caña de Azúcar en América Latina y el Caribe.** Colección GEPLACEA.
- GEREFFI, Gary
1989 "Rethinking development theory: insights from East Asia and Latin america", **Sociological Forum**, Vol. 4(4):20-35.
- GILBERT, Christofer
1987 "International commodity agreements: design and performance", **World Development**, Vol. 15 (5) :591-616.
- GILPIN, Robert
1987 **The Political Economy of International Relations.** Princeton University Press: Princeton, N.J.
- GIRVAN, Norman
1987 "Transnational corporations and nonfuel primary commodities in developing countries", **World Development**, Vol. 15(5):713-740.
- GOMES, Gerson y Antonio Pérez
1979 "El proceso de la modernización de la agricultura latinoamericana", **Revista de la CEPAL**, 8:57-77.
- GOODMAN, David y Michael Redcliff
1989 **The International Farm Crisis.** The McMillan Press: London.
- COUVEIA, Lourdes
1990 "Rural crisis, North and South: the role of wheat in the US and Venezuela", Ponencia presentada al Congreso Mundial de Sociología Madrid. Manuscrito inédito.
- GREEN, Raul
1990 "La evolución de la economía internacional y la estrategia de las multinacionales alimentarias", **Desarrollo Económico**, Vol. 29:1-16.

- GRIGG, D.B.
1974 **The Agricultural Systems of the World: An Evolutionary Approach.** Cambridge University Press: Cambridge.
- HOPKINS, Terence K. e Immanuel Wallerstein
1986 "Commodity chains in the world-economy prior to 1800", *Review*, 10:157-170.
- HUEKMAN, Bernard
1989 "Agriculture and the Uruguay Round", *Journal of World Trade*, Vol. 23(1):83-96.
- I.M.F.
1990 **World Economic Outlook: A Survey by the Staff of the IMF.** October. The Fund: Washington.
- KHANNA, Ram
1990 "Market sharing under multifiber arrangement: consequences of non-tariff barriers in the textiles trade", *Journal of World Trade*, Vol. 24(1):71-94.
- KENNEY, Martin, Linda M. Lobao, James Curry and W. Richard Goe
1989 "Midwestern agriculture in U.S. fordism", *Sociologia Ruralis*, Vol. 29(2):131-198.
- KUTTNER, Robert
1990 "Managed trade and economic sovereignty", *International Trade*, Vol. 37(4):39-51.
- KUWAYAMA, Mikio
1988 "La comercialización internacional de productos básicos y América Latina", *Revista de I CEPAL*, Vol. 34 (April):81-118.
- LAKE, David
1989 "Export, die or subsidize: the international political economy of american agriculture, 1875-1840s", *Comparative Studies in Society and History*
- LIPIETZ, Alain
1987 "Towards global fordism?", *New Left Review*, 132:33-47.
- MAHLER, Vincent A.
1966 "Controlling international commodity prices and supply: the evolution of United States' sugar policy" en F. Lamond Tullis & W. Ladd Hollis (comp.) *Food, State, and International Political Economy.* University of Nebraska Press: Omaha, Nebraska. Pp. 149-179.
- MAIZELS, Alfred
1984 "A conceptual framework for analysis of primary commodity markets", *World Development*, Vol. 12(1):25-41.
- MAIZELS, Alfred
1987 "Commodities in crisis: an overview of the main issues", *World Development*, Vol. 15(5):537-549.
- MASKUS, Keith
1989 "Large costs and small benefits of the american sugar programme", *The World Economy*, Vol. 12 (1):85-104.
- MORRIS, David
1988 **Cotton to 1993: Fighting for the Fibre Market.** The Economist Intelligence Unit. Special Report No. 1151. London.
- MORRISON, Thomas K.
1984 "Cereal imports by developing countries", *Food Policy*, Vol. 9(1):13-26.
- OJALA, Eric
1985 "International relationships in the beef trade", in de Haen, H. et al. (eds.) **Agriculture and International Relations.** The McMillan Press: Basingstoke y London.
- PAARLBERG, Philip L. y Philip C. Abbot
1986 "Oligopolistic behavior by public agencies in international trade: the world wheat market", *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 68 (4):528-42.
- PALMETER, N. David
1989 "Agriculture and trade regulation: selected issues in the application of U.S. antidumping and countervailing duty laws", *Journal of World Trade*, Vol. 23 (81):47-68.
- PIÑEIRO, Diego
1988 "La crisis en los mercados agrícolas y sus consecuencias económicas y sociales sobre un pequeño país agroexportador: el caso de Uruguay", *Documento de Trabajo* No. 143, CIESU: Montevideo. Manuscrito inédito.
- RAMA, Ruth y Fernando Rello
1979 "La internacionalización de la agricultura Mexicana", *Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol.2 (2):199-223.
- RENARD, Marie-Christine

- 1989 **La comercialización internacional del café.** Universidad Autónoma Chapingo, Chapingo, México. Manuscrito inédito.
- RIVERA, Rivera A.
1990 "El desarrollo agroexportador chileno", Ponencia presentada al III Congreso Latino Americano de Sociología Rural. Neuque Argentina. Manuscrito inédito.
- ROBINSON, Kenneth L.
1985 "The use of agricultural export restrictions as an instrument in foreign policy", en de Haen, H. et al. (comps.), *Agriculture and International Relations*. McMillan Press: Basingstoke y London. Pp. 214-228.
- RUHL, José María
1983 "La influencia de la estructura agraria en la estabilidad política de Honduras", *Estudios Sociales Centro Americanos*, 36:39-72.
- SANDERSON, Stephen
1986 "The Transformation of Mexican Agriculture: International Structure and the Politics of Rural Change", Princeton University Press: New Jersey.
- 1989 **The Transformation of Mexican Agriculture.** Princeton University Press: Princeton, N.J.
- 1989 "Mexican agricultural policy in the shadow of the U.S. farm crisis", en D. Goodman y M. Redclift (comps.) *The International Farm Crisis*. McMillan Press: Hong Kong. Pp. 205-233.
- SCHMITZ, Andrew. Robert S. Firch and Jimmye S. Hillman
1981 "Export dumping and Mexican winter vegetables", *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 63 (4):645-54.
- STANDER, Henricus J. y David G. Becker
1990 "Postimperialism revisited: the Venezuelan wheat import controversy of 1986", *World Development*, Vol. 18(2):197-293.
- THOMAS, Vinod, Kazi Matin y John Nash
1990 **Lessons in Trade Policy Reform.** World Bank, Policy and Research Series No. 10. 1-19.
- 1989 TUBIANA, Laurence
"World trade in agricultural products: from global regulation to market fragmentation", en D. Goodman and M. Redclift (eds.) *The International Farm Crisis*. McMillan Press: Hong Kong. Pp. 23-45.
- U.N. Economic Commission for Latin America
1989 "Ronda Uruguay: hacia una posición latino-americana sobre los productos agrícolas", *Comercio Exterior*, Vol. 39(6):458-484.
- VALDÉS Alberto
1987 "Intereses del tercer mundo en la ronda Uruguay", *World Bank Economic Review*. Pp. 21-25.
- VIDALI, Carlos
1989 "La agricultura mexicana en el GATT: experiencias para Centro-América", *Ciencias Económicas*, Vol. 9(1 y 2):155-169.
- WILLIAMSON, John
1990 "On the origins and course of Latin America's Economic Crisis", *Senior Policy Seminar: Latin America Facing the Challenges of Adjustment and Growth*. World Bank/IESA: Caracas. Material inédito.

ABSTRACT***Opening Economies and Closing Markets***

This paper has two parts. First it attempts a critical review of Latin American agricultural trade relationships. Secondly, there will be an assessment of the external constraints affecting both the internationally-traded commodities and the domestically-oriented agricultural sectors. In the first part, the historical origins and economic rationale behind the current outward-oriented growth strategy are scrutinized. This strategy calls for an across-the-board unilateral opening of the Latin American economies to the "benefits" of free market forces. However, there are many reasons to be skeptical about the chances of success for this growth strategy as it stands today, especially for agriculture. In the second part, a comparative commodity circuit analysis is developed to obtain an overall perception of the market possibilities of three groups of internationally-traded commodities. This will be conducted in order to evaluate the prospects of Latin American agriculture in the context of the outward-oriented strategy. The paper concludes by asserting that neither short-term nor long-term efficiency is going to be obtained through unilateral liberalization and the opening of domestic markets. Instead, a two-pronged approach adopting food security and selective "industrial" (i.e. agricultural and agro-industrial) policies is proposed.

Luis Llambí is researcher at the Venezuelan Institute of Scientific Investigation (IVIC). He received his doctorate from the Center for the Study of Development (CENDES) U.C.V. and has been researching issues concerning agriculture and development.

Estados, Municipalidades, e Inmigrantes Latinoamericanos en la Internacionalización del Circuito de la Carne ()*

Lourdes Gouveia

Basado en un estudio de caso de una planta empacadora de carne en Lexington, Nebraska, E.E.U.U. este trabajo explora algunos del micro eslabones de la internacionalización del sector agroalimentario tal como aparece al nivel local.

Específicamente se observa el proceso donde, a nivel del estado local, de las municipalidades, diferentes clases sociales se encuentran implicados en procesos que adelantan la globalización del sector ganadero.

En segundo lugar, el trabajo explora la creciente tendencia en la industria empacadora de carne, para movilizar a nuevos obreros inmigrante (principalmente de México y Centroamérica). En la parte final del trabajo, se consideran algunos de los costos específicos que, comunidades como Lexington, trabajadores latinos, deben pagar como participantes en el crecimiento de éstas industrias transnacionalizadas.

Lourdes Gouveia es profesora asistente de sociología de la Universidad de Nebraska-Omaha. Obtuvo su Phd en sociología de la Universidad de Kansas y ha venido investigando tópicos relacionados con la reestructuración global del sector agroalimentario.

(*) Parte de la investigación en que se basa este trabajo fue financiada por la Universidad de Nebraska-Omaha, La Midwest Sociological Society, y las Fundaciones Aspen y Ford. La autora desea agradecer a Marty Strange, Donald Stull, y Alessandro Bonanno por sus lecturas y correcciones a varios borradores de este trabajo.

Introducción

La carne constituye el circuito más importante de la industria alimentaria de los Estados Unidos, tanto en términos de ventas y valor agregado, como en número de personas empleadas en el complejo agroindustrial (Krebs, 1990). Tres grandes procesadoras-empacadoras de carne ("the Big Three") controlan un 70% del mercado: IBP inc. (anteriormente Iowa Beef Processors), ConAgra Inc. y su subsidiaria Monfort, y Excell, la subsidiaria de Cargill. El impacto de estas compañías trasciende las fronteras norteamericanas y desde hace un tiempo se perfilan como agentes importantes en la globalización del sector agroalimentario—incorporando bajo su control, a insumos, trabajadores y localidades del "primer, segundo, y tercer mundo." ConAgra y Cargill están consideradas entre las primeras tres transnacionales agroalimentarias con altos niveles de integración vertical e inversiones directas en gran parte del mundo (Heffernan, 1991). IBP, hasta estos momentos, no hace inversiones directas en otros países, pero controla una gran parte del mercado internacional de carnes procesadas.

Este trabajo se basa en un proyecto de investigación vigente sobre la reciente apertura de una planta de IBP, en la pequeña población rural de Lexington, Nebraska. En las últimas dos décadas, Nebraska, junto al resto de los estados de las Altas Llanos centrales norteamericanos, se ha especializado casi exclusivamente en la producción y procesamiento de carnes y granos de forraje—principalmente maíz. Hoy por hoy, el sector ganadero representa un 22% del

producto doméstico bruto y mas del 50% de empleo en el sector manufacturero de este estado (Gouveia and Stull, 1992). IBP, ConAgra, y Excell han venido concentrando sus operaciones en esta área y juntas tienen un total de seis plantas procesadoras-empacadoras de carne en Nebraska y seis mas en los estados circundantes de Iowa y Kansas. El condado de Dawson, donde se encuentra Lexington, ocupa un primer lugar en numero de cabezas en lotes de engorde de todos los condados en el país—unas 450,000 al año. En Nebraska, al contrario de estados como California y Texas, la forma de producción predominante es la de granjeros-ganaderos familiares. Esto se debe en gran parte a una estricta ley que impide la compra de tierras agrícolas por parte de corporaciones.

IBP comenzó sus operaciones cerca de Denison, Iowa, en 1961. Para principios de la década de los setenta, y al igual que otras industrias en la misma época, se expandió hacia el sur de los Estados Unidos en busca de mano de obra barata. En la década de los ochenta se expandió de nuevo en el Medio-oeste abriendo plantas en Kansas, Nebraska, Illinois y Iowa. Hoy cuenta con un total de 17 plantas procesadoras y empacadoras de carne. El centro de operaciones de IBP y cuatro de sus plantas están situadas en Nebraska, y tres de éstas se especializan en carne de res (IBP, 1990). La planta de Lexington, la mas moderna de la industria, abrió en Noviembre de 1990 y hoy emplea a mas de dos mil trabajadores y procesa 4,000 reses diarias.

El estudio de caso de IBP en la comunidad de Lexington, Nebraska permite explorar mas a fondo algunos de los "micro-eslabones" que enlazan las cadenas de internacionalización del sector agrícola-alimentario. Especificamente, se trata de aquellos que se forjan a nivel local y que acarrear altos costos para las clases trabajadoras y sus comunidades. Primero, el caso muestra como, a raíz de la reciente crisis agraria y de acumulación en general, los estados como Nebraska y nuevas alianzas de clases locales, se involucran en el proceso de internacionalización de la industria procesadora de carne. Segundo, este estudio explora la tendencia progresiva de procesadoras de

carne a "outsource" trabajadores. Es decir, a movilizar inmigrantes recientes hacia sus plantas; o, por otro lado, llevar las plantas a zonas o países con abundante fuerza trabajadora barata y, supuestamente, dócil. Al final del trabajo se consideran los costos que acarrear estas estrategias de internacionalización para la comunidad de Lexington y la clase trabajadora inmigrante.

Nota Metodologica.

Lexington es una pequeña ciudad de 6,600 habitantes situada en el Condado de Dawson en el centro-oeste del estado de Nebraska. De acuerdo al Censo de 1990 casi un 93% de la población se clasifica "blanca," 4.9% son "hispanos" y 7.3% son clasificados como minorías. Voceros de IBP repetidamente estimaron la fuerza de trabajo entre 1,300 y 1,700 personas; la mayoría de las cuales debía ser originaria del area. Ya en Febrero de 1992 habían mas de 2,000 trabajadores, y la gran mayoría eran recientes emigrantes Latinos; provenientes principalmente de Mexico y, en menor escala, de Centro-América. Aunque no se ha realizado un nuevo censo, no nos equivocariamos mucho al estimar la población "no-blanca" actual de Lexington en un 25%.

La recolección de datos en los que se basa este trabajo comenzó en Abril de 1990, unos seis meses antes de que empezara a funcionar la planta de IBP en Lexington, Nebraska. Durante un período de casi dos años hemos realizado numerosos viajes a Lexington para sostener entrevistas con representantes de la ciudad y agencias municipales y estatales tales como el Departamento de Desarrollo Economico y el Departamento de Servicios Sociales. Además de numerosas conversaciones informales con los nuevos trabajadores Latinos, hemos desarrollado y ensayado un instrumento de entrevistas por hogares de trabajadores Latinos. El resto de las entrevistas se conducirán entre Junio y Septiembre de 1992. Finalmente, se ha recolectado información de prensa, estadística y documental, no solo en Lexington sino a nivel del estado de Nebraska y la industria procesadora de carnes en general.

Cosechando los frutos de la Crisis Agraria de los 80: La Ascendencia del Capital Agro-Industrial Dentro del Nuevo "Consenso" Político.

Después de la crisis del campo de principios de la década de los ochenta las industrias procesadoras de alimentos, y especialmente de carne bobina y avícola, se convierten en las fuentes de trabajo más importantes en las zonas rurales de los Estados Unidos (Agricultural Outlook, 1991). Como ya señalamos, esta progresiva dominación de procesadoras de alimentos en los espacios rurales es bastante marcada en Nebraska, donde predominan las procesadoras de carnes rojas. Las razones que comunmente se enumeran para explicar este hecho son: la proximidad geográfica de las empresas a los lotes de engorde, la abundancia de agua y maíz en estas zonas, y la virtual ausencia de sindicatos de trabajadores en estos estados llaneros (Gouveia and Stull, 1992; Cornett, 1991) existen al menos dos factores adicionales y altamente relacionados que condicionan la redefinición del modelo económico en Nebraska de forma tal que favorece la concentración geográfica de las empacadoras de carne: a) la crisis agrícola de los ochenta y b) la subsecuente crisis fiscal del estado. Esto pone al desnudo la incapacidad del gobierno de Nebraska para regular el proceso de acumulación, y mucho menos prevenir sus crisis. De allí surge una recomposición de fuerzas sociales y un nuevo "consenso" político que reafirma la validez de políticas económicas que privilegien a las empresas capaces de añadir valor a los productos agrícolas. Siendo la carne el circuito más capitalizado, las políticas se mostrarán particularmente favorables a este circuito.

a) La Crisis Agraria de los Ochenta.

Nebraska fue el prototípico escenario donde tuvieron lugar muchas de las contradicciones del régimen agro-alimentario de la postguerra. El estado se tornó altamente especializado en maíz, y posteriormente soya, durante la época en que los productores y comerciantes de grano de los EEUU tenían poca competencia, y disfrutaban de altos

precios y generosos subsidios de exportación. El estado había llegado a sobrepasar a muchos otros en exportaciones de maíz al Japón y países del Tercer Mundo (Strange, 1990). Como sus contrapartes a lo largo de los Estados Unidos, y alentados por las condiciones aparentemente inquebrantables del mercado internacional, los granjeros de Nebraska alcanzaron altos niveles de deuda durante la década de 1970. Realizaron costosas inversiones en tierras, maquinaria, y sistemas de riego con pivote central (Strange, 1988). Como resultado, la producción de maíz creció un 44% entre 1972-1982 (The Economist, 1991). Pero para 1985, los mercados internacionales se derrumbaron, y el precio de la producción de maíz se redujo en un 75%. Entre 1982 y 1987 el valor de la tierra se redujo en un 50% (de \$730 a \$335) (SRI International, 1988; Nebraska Statistical Handbook, 1991). Conjuntamente con el declive del sector agrícola, la crisis afectó fatalmente a muchas de las industrias manufactureras que se habían desplazado a comunidades rurales en busca de bajos costos. La emigración hacia zonas urbanas y otros estados se aceleró vertiginosamente; 632,000 personas abandonaron condados rurales de Nebraska entre 1985-1986, mientras que en los setenta estos mismos habían experimentado una ganancia neta de 350,000 personas (CAUR, 1987). Como consecuencia de esta situación numerosos bancos y negocios al detal desaparecieron de los "downtowns" de estas comunidades, descapitalizándolas y dejando una secuela de locales tapiados así como de desempleados.

Lexington y el condado de Dawson en general, fueron ejemplos fieles de este cuadro de crisis. Para 1982, por ejemplo, existían en el condado 90 granjas menos de las que existían en 1978. La mayoría de estas fueron declaradas en bancarota y fueron luego adquiridas por los granjeros más capitalizados—lo cual aceleró la histórica tendencia a la concentración de la tierra. Pero lo que afectó más a Lexington fue la desaparición de su principal fuente de empleo, la compañía manufacturera de implementos agrícolas, Sperry-New Holland. Esta llegó a emplear 900 trabajadores y a pagar un salario promedio de \$15. dólares por hora al principio de los ochenta. La mayoría

de su fuerza laboral estuvo compuesta de granjeros familiares (family farmers) quienes, como lo expreso uno de ellos "utilizaban el trabajo ocasional y a medio tiempo en New Holland como una poliza de seguros." Los salarios de New Holland complementaban los ingresos agrícolas y permitían a los residentes de este condado rural mantener un standard de vida típico de clase media norteamericana. Era también una importante fuente de trabajo para mujeres rurales quienes tendían a participar cada vez menos en las unidades de producción agropecuaria, debido en gran parte a la mecanización y racionalización progresiva de las fincas (Gouveia Entrevista, 5/7/91). Al estallar la crisis agrícola nacional, la corporación New Holland entra en un proceso profundo de reestructuración que sirve como ejemplo adicional a la ola de consolidación y del alcance de la nueva tendencia globalizante del sector agro-industrial para esta época. La compañía se deshace de plantas como la de Lexington y vende la mayoría de sus acciones a Ford para formar a Ford-New Holland. Esta, a su vez, en el que fue considerado como el negocio más grande de la década, compra a la firma Europea Versatile y más tarde Ford-New Holland es absorbida por Fiat para formar parte de Fiatgro (Vogt, 1991). Al cierre de New Holland se produce un éxodo de población que reduce la fuerza de trabajo en el condado de Dawson en un 11% y causa una reacción de bancarrotas en cadena y cierre de negocios. En 1989 IBP compra el edificio de Sperry-New Holland e invierte unos \$70 millones en su renovación para convertirlo en la procesadora de carne más moderna de la industria nacional.

b) La Crisis del Estado y la Reconfiguración de Clases en el Contexto de Globalización

El impacto de la crisis se hizo sentir claramente a nivel de los ingresos estatales. El producto doméstico bruto de Nebraska, por ejemplo, sufrió un crecimiento negativo entre 1982-1985 (Nebraska Statistical Handbook, 1991). Esto causó una reorganización de fuerzas y movilización de grupos económicos operando fuera y dentro del estado con el objeto de definir nuevas estrategias económicas y restaurar las condiciones necesarias para la acumulación de capital.

Como ya señalamos estas estrategias de acumulación se basarán principalmente en el reforzamiento del complejo "carne-granos de forraje," subordinado a las exigencias de grandes procesadoras de alimentos, y a los mercados internacionales de lujo como el Japon. Ya para 1987, cuando el debate sobre el nuevo modelo económico se torna más visible, el procesamiento de alimentos representaba el 45% de las exportaciones de productos manufacturados en Nebraska (SRI International, 1988).

Dada la indisputable importancia que continuaba teniendo el sector agro-pecuario en Nebraska, era de esperarse que las nuevas estrategias económicas partiesen de esta base. Sin embargo, dentro del nuevo contexto de la globalización de la economía, el estado se muestra especialmente impotente ante las presiones de las agroindustrias para que el primero sincronice sus acciones con las necesidades propias de las últimas. En este contexto, estados como Nebraska se ven forzados a canalizar la mayoría de sus recursos hacia los grandes oligopolios agro-alimentarios, o a arriesgar el traslado de las mismas hacia otras zonas o países. Contradictoriamente este apoyo estatal se da cada vez más a costa del deterioro de escalas salariales, empleos, beneficios sociales y de participación democrática de clases y grupos subordinados rurales y urbanos (Bonanno, 1992; Ross and Trachte, 1991).

Esta nueva relación capital-estado y, por ende, entre estos y los trabajadores de Nebraska se van forjando a través de dos tipos de acciones: 1) la imposición de un nuevo discurso ideológico que exalta la "ventaja comparativa" de la agroindustria y 2) un énfasis, por parte del estado, en políticas fiscales que canalizan recursos hacia el sector privado, al mismo tiempo que se desenfatan programas de desarrollo económico con alto contenido local y comunitario. Examinemos brevemente estos dos factores.

Primero, en cuanto al nuevo discurso económico, este se ve claramente reflejado en los numerosos documentos producidos por una alianza de grupos privados y estatales bien definidos quienes apoyan el desarrollo del capital agroindustrial. Esta alianza está capitaneada por el Ejecutivo en Jefe de ConAgra, Mike Harper, e incluye representantes tanto de otras

"empresas de la" Fortune 500," así como de la Asociación de Ganaderos, y sindicato de trabajadores AFL-CIO. El grupo comisiona a una empresa de relaciones públicas basada en California a que produzca un informe de unas 30 páginas titulado "New Seeds for Nebraska. Strategies for Building the Next Economy" (Nuevas Semillas para Nebraska. Estrategias para Construir la Nueva Economía) (Nebraska Futures, 1990; SRI International, 1988). El informe se distribuyó a través de todo el estado y sirvió de fondo a foros organizados en comunidades rurales afectadas por la última crisis agraria. En éstos se discutía la necesidad de situar a las empresas de valor agregado en el centro de todo programa local de desarrollo. Las recomendaciones contenidas en este folleto fueron reproducidas, muchas veces verbatim, en los documentos de varios organismos del estado que delineaban las pautas de la nueva política de desarrollo (Ver, por ejemplo, "Targeted Industries for Nebraska" del Departamento de Desarrollo Económico (DED), 1987). Al mismo tiempo que favorecen el reclutamiento de grandes industrias procesadoras de carne, los documentos producidos atacan severamente a leyes aprobadas anteriormente con el objetivo de proteger a pequeños granjeros y ganaderos familiares (family farmers). Por ejemplo, se ataca, dentro y fuera de las cortes de justicia, a la ley I-300, una de las más estrictas del país, que prohíbe la compra de tierras agrarias por parte de corporaciones.

Segundo, y como ya dijimos, el nuevo modelo económico cristaliza en una reestructuración fiscal que proporciona importantes subsidios y eximió de muchos impuestos a las agro-industrias y otras empresas reclutadas. Los cambios fueron consónos con, pero a veces precedieron al informe "New Seeds." Esto no es de extrañar ya que el bosquejo de la nueva ley de impuesto más importante en la historia de Nebraska, LB775, fue producido por Mike Harper y los abogados de ConAgra en 1987 (Limprecht, 1990). IBP y otras procesadoras de alimentos, "cabildearon" (lobbied) junto a ConAgra para asegurarse de que el proyecto de ley se aprobara prácticamente intacto.

La propuesta de ley 775 de 1987 titulada el "Acto de empleo y crecimiento de inversiones" proveyó

créditos fiscales a las compañías con valor de un 5% de nómina adicional por siete años si creaban no menos de 30 plazas de trabajos, y 10% de crédito fiscal con un mínimo de \$30 millones en nuevas inversiones. Hay que aclarar que ConAgra estaba en esos momentos considerando la construcción en Omaha, Nebraska, de su multimillonaria base internacional de operaciones y laboratorios para elaboración de alimentos. Mike Harper, el ejecutivo en jefe de ConAgra, amenazó pública y repetidamente con abandonar tales planes a menos de que se aprobara LB775.

En 1990, se aprueba una ley adicional que beneficia a las procesadoras de alimentos, LB829; la cual excluye "el equipo de procesamiento agrícola" de todo impuesto. Pero en marzo de 1991, la suprema corte de Nebraska juzgó como inconstitucional el sistema fiscal en su totalidad ya que desde 1970 se venían eximiendo de impuesto, en forma juzgada por la corte como arbitraria, a numerosas compañías e individuos. Dada que esta decisión ponía en peligro a LB775 y LB829, Mike Harper estuvo otra vez involucrado en el esbozo de una nueva política fiscal. De acuerdo con algunos senadores estatales, estos esbozos incluían una enmienda constitucional que explícitamente protegía los contratos auspiciados bajo estas dos leyes, LB775 y LB829 (Cordes, 1991). El estado de Nebraska acaba de aprobar, en Marzo de 1992, parte de su nueva ley en la cual quedan efectivamente protegidas las leyes auspiciadas por ConAgra (Cordes, 1992). Por el contrario, la ley que había beneficiado a granjeros desde los 70 y que los eximía de impuestos sobre su inventario de maquinarias y ganado no fue incorporada en la nueva ley de impuestos. Aunque es cierto que esta ley beneficiaba a grandes terratenientes, muchos granjeros pequeños también eran protegidos por ella. Todos los senadores de los distritos rurales votaron contra la nueva ley.

IBP se convierte en uno de los beneficiarios más importantes de estas leyes y, en general, del clima propicio para inversiones de las grandes agroindustrias que surge en el periodo en cuestión. Sólomente la planta de Lexington logra que se le eximan \$45 millones en impuestos de propiedad bajo LB775 y otros \$ 2 millones bajo LB829 (Loughry, 1991). Todas sus otras plantas en Nebraska califican para

creditos fiscales adicionales bajo la nueva estructura jurídica.

Además de reformas fiscales, el estado y comunidades donde operan empacadoras como IBP, ahora utilizan fondos de desarrollo económico asignados a municipalidades por el gobierno federal: las CDBG (apoyos en bloque para el desarrollo comunitario). Tradicionalmente, muchos de estos fondos se asignaban a gestiones locales; con la llegada de las agroindustrias al campo, se destinan al financiamiento de obras de infraestructura directamente conectadas con la construcción y funcionamiento de sus plantas. Por ejemplo, en el caso de IBP-Lexington se financiaron sistemas de tratamiento de aguas y la ampliación de vías para el paso de sus camiones de ganado. Para esta planta, IBP recibió entre 1989-90 un total de \$2 millones de estos fondos. Pero en realidad el costo final de estas obras de infraestructura fué de casi \$9 millones, lo que significó que la ciudad de Lexington tuvo que cubrir el resto con sus propios ingresos (Broadway, 1991).

Otros programas que recibieron una inyección de fondos estatales, también transferidos en su mayoría a las grandes agro-industrias, son los de re-entrenamiento de trabajadores—principalmente aquellos desplazados de zonas y mercados de trabajos rurales. Bajo estos programas IBP-Lexington recibió un reembolso del 50% del salario de 537 empleados y un máximo de 320 horas de trabajo por empleado equivalente a medio millón de dólares (Gouveia Entrevista con empleado de DED, 10/12/1991). El desembolso de estos fondos para entrenar a los trabajadores de IBP es problemática por dos razones. Una, es que se elimina la posibilidad de ayudar a empresas pequeñas locales quienes, contrario a IBP, no cuentan con suficientes fondos propios para el entrenamiento de su personal. Segundo, una de las consecuencias de la reorganización del proceso laboral en IBP, y otras procesadoras, ha sido la simplificación de trabajos y despido de carniceros calificados con el objeto de tener acceso a mano de obra mas barata — y, por consiguiente, descalificada.

Finalmente, y a propósito de este último punto, estados como Nebraska con un clima tradicionalmente hostil hacia sindicatos y leyes de protección al

trabajador, se muestran particularmente atractivos a agroindustrias y otras firmas que desde los setenta buscan abaratar su mano de obra. Nebraska es lo que se denomina un estado con "Derecho a Trabajar" (Right to Work). Esto significa que, por ley, los sindicatos no pueden exigir la participación de todos los aspirantes a trabajo dentro de las industrias organizadas por ellos. Esta ley es comunmente percibida por el sector privado como señal clara de la posición anti-sindicalista del estado.

Un folleto elaborado con el propósito de reclutar ocupantes para el edificio abandonado por Sperry-New Holland ilustra bien este último punto: ofrece un listado de las industrias del condado y nota que solo una (Union Pacific) está organizada por sindicatos. Además, apunta el folleto, en Nebraska "es ilegal el "agency shop" (organizaciones sindicales a nivel de la compañía) y el boicot secundario...Nebraska figura consistentemente entre los quince primeros estados con menor porcentaje de horas hábiles perdidas a causa de paros de trabajo" (NPPD, 1987:8). La edición de 1990 también anota que Nebraska se encuentra entre los estados con los niveles mas altos de productividad y mas bajos en términos de salarios y otras remuneraciones al trabajador (NPPD, 1990:11)

El Nuevo Clima de Inversión e Internacionalización de las "Tres Grandes" Procesadoras de Carne.

A IBP se le considera como el pionero de las estrategias de reestructuración adoptadas por la industria de la carne a finales de la década de 1960. Los márgenes de ganancias comenzaban a decaer en esta época debido a la competencia internacional y los altos salarios protegidos por los fuertes sindicatos de la industria (Krebs, 1990). Esta compañía revolucionó las técnicas de procesamiento al ser la primera en introducir el sistema de res en caja lo cual facilita el, y abarata los costos de, transporte a larga distancia. Hoy en día, la res en caja representa un 82% de las ventas de res en los Estados Unidos y los viejos mataderos que vendían su carne en gancho han sido prácticamente desplazados del mercado.

Fue también IBP quien liderizó el traslado de plantas procesadoras de carne hacia zonas rurales con estructuras de salarios más bajas y lejos del alcance de los sindicatos. IBP fue una de las primeras en "modernizar" sus plantas lo que les permitió eliminar la necesidad de contratar a carniceros especializados (IBP, 1987). Por último, esta corporación, liderizó el movimiento por parte de la industria que obligo a sindicatos a abandonar el derecho a contratos magistrales realizados a largo plazo y al nivel de la industria en general (Krebs, 1990). Actualmente el promedio de salarios dentro de IBP, y la industria en general, han disminuido en un 50% del promedio en la década de 1970 (de \$15 a \$7 por hora).

A pesar de sus impresionantes estrategias de reestructuración la aguda competencia entre las tres grandes procesadoras, y las bajas en el consumo doméstico de carnes rojas, continúan amenazando contra las tasas de ganancias de IBP, y de las tres en general. Esto subraya la importancia de estrategias de internacionalización y/o estrategias como las analizadas anteriormente que permitan sincronizar las acciones del estado con las necesidades de acumulación de las agroindustrias. Estos dos tipos de estrategias de acumulación no se excluyen, sino de hecho pueden reforzarse mutuamente. Sin embargo, la capacidad que tengan diferentes corporaciones de embarcarse específicamente en las nuevas estrategias de globalización ("outsourcing" de insumos, movilización hacia países con mano de obra barata y leyes liberales de regulación de industria) está condicionada por una serie de factores. Entre otros, están el grado anterior de inserción de la empresa en circuitos internacionales de capital, y niveles de integración vertical y horizontal de las mismas.

IBP, al contrario de ConAgra y Cargill no tiene una historia de inversiones directas en otros países ya que procesa toda la carne dentro de los Estados Unidos. Hasta ahora, sus estrategias de internacionalización se han limitado a tratar de capturar un mayor número de acciones en el mercado internacional—principalmente el Japonés y, fallidamente, de la Comunidad Europea (CE). De hecho, la renovación de la planta de Lexington fue guiada por las directivas dictadas por la CE para la

importación de carnes. De acuerdo también con voceros de la compañía, la mayoría de la producción de la planta de Lexington estará eventualmente destinada para Japón (Vansickle, 1991).

IBP es la procesadora y exportadora de carne más grande de los Estados Unidos. Sus exportaciones se han incrementado entre un 2% en 1984 y un 10% en 1990; en 1991 vendió casi \$1 billón en el mercado internacional. Aun así, cerca del 50% de sus exportaciones se concentran en subproductos de poco valor (órganos como hígado y corazón) en lugar de cortes de alta calidad y precios (IBP, 1987; 1990). Recientemente, la cadena de supermercados Ito-Yokado de Tokyo anunció que triplicaría su compra de carnes de res a IBP durante 1992 (Rasmussen, 1992). Al menos los analistas de mercado norteamericanos esperan con ansiedad la eliminación de subsidios a granjeros Europeos al concluir las negociaciones del GATT, así como la ratificación del Tratado de Libre Comercio con Mexico (NAFTA). Estos arguyen que empresas como IBP y ganaderos norteamericanos serán los beneficiarios más importantes de estos acuerdos.

Sin embargo está todavía por verse si IBP podrá capturar, como se espera, los preciados mercados internacionales. Tanto ConAgra como Cargill se encuentran mejor posicionadas internacionalmente que IBP. ConAgra es la compañía de carnes más grande del mundo y se encuentra embarcada en una ola de expansión global a través de compras de centros de procesamiento y distribución de carnes. Recientemente, por ejemplo, adquirió tierras y plantas procesadoras en Australia cuyos productos están destinados al mercado Japonés. Esto permitirá a ConAgra una doble base de penetración de este mercado y obviar mucha de la competencia proveniente de compañías como IBP (Kay, 1992). ConAgra tiene también numerosas operaciones en Europa (lo que le permite obviar una serie de regulaciones de la CE), Latinoamérica, y ya comienza a penetrar a la previamente llamada Unión Soviética y Europa Oriental (ConAgra, 1991). Por su parte Cargill es la comerciante de granos y otros productos agrícolas más grande y uno de los más viejas del mundo. Es la

tercera en procesamiento de carne, detrás de IBP y Conagra. Tiene procesadoras de carne en 55 países, incluyendo a tres países Latinoamericanos: México, Honduras y Argentina (Kay, 1992). Cargill también está construyendo plantas de procesamiento de carne en Japón y, en anticipación a NAFTA, acaba de expandir sus procesadoras en México. Los precios de la carne procesada en México están muy por debajo de los precios norteamericanos (Ritchie, 1991). NAFTA podría permitir a transnacionales como Cargill re-importar ganado a los Estados Unidos que ha sido criado y procesado en México, y desplazar así a productores y procesadoras como IBP que se mueven solo en el ámbito doméstico.

La vasta integración vertical de Conagra y Cargill dentro del complejo agro-pecuario permiten a estas compañías ejercer una importante influencia en la articulación de este complejo a nivel mundial y sobrepasar al estado en sus países de origen (Constance and Heffernan, 1991). IBP, por el contrario está físicamente ausente del ámbito de inversiones directas transnacionales (especialmente después que Occidental Petroleum vende todas sus acciones), y aparece mucho más relegada al circuito global que Bryan (1987) denomina "de inversión constreñida"—es decir, a exportaciones importantes, pero bajo la protección del estado doméstico.

Aunque difícil de comprobar, pareciera entonces, que las concesiones del estado a agroindustrias en forma de subsidios y otros incentivos fiscales cumplen diferentes funciones, dependiendo en parte de las capacidades de estas transnacionales de organizar redes de apoyo que trascienden el ámbito local. Para los grandes conglomerados como ConAgra es posible que el apoyo estatal sirva no solo para facilitar su acumulación de capital a nivel doméstico sino para reforzar su presencia a nivel mundial. Sin embargo, su poderosa posición le permitiría fácilmente sobrepasar al estado local. Por el contrario, para corporaciones como IBP, que no cuentan con inversiones directas internacionales, la reorientación de políticas estatales y otras estrategias de reducción de costos son particularmente importantes. Posible evidencia de esto es el hecho de que IBP ha sido una de las

beneficiaria más importante de las concesiones permitidas bajo la ley 775 de Nebraska.

Además de una reorientación de políticas estatales, hay dos factores entrelazados importantes que contribuyen a las estrategias "globales" de acumulación de IBP. Uno es la creciente dependencia en una fuerza de trabajo inmigrante que es, por definición, económica y políticamente débil; el otro, es la existencia de municipalidades rurales necesitadas de ingresos y por lo tanto maleables ante las presiones de esta agroindustria. En esta próxima sección del trabajo examino la contribución de estos dos factores.

Trabajadores Inmigrantes y Comunidades Rurales en las Estrategias de Acumulación Doméstica e Internacional de IBP:

La Contribución Inicial de la Comunidad de Lexington

Como resaltamos anteriormente, la reestructuración de la industria procesadora de carne que comienza en los años 70 resultó en una devaluación de su proceso laboral transformándolo en un típico caso de los mercados de trabajo secundarios (Stanley, 1991; Stull and Broadway, 1990). Además de reducir salarios y beneficios por debajo de los promedios de la década anterior, ésta es la industria con mayor proporción de accidentes de todo el sector manufacturero norteamericano. Cada año, uno de cada tres trabajadores sufren accidentes u otros problemas médicos, y un 25% de estos casos se clasifican bajo "enfermedades de traumas acumulativos" (Gouvêa and Stull, 1992). Esto obedece, por un lado a la velocidad feroz de las correas de transporte que mueven los cortes de carne realizados por trabajadores de estación a estación; y por el otro, a la liberalización de medidas gubernamentales de seguridad que se da ante las presiones ejercidas por líderes de la industria (Kram, 1991). Estas condiciones también engendran unas altas tasas de reemplazo de empleados (turnover rates)—las más altas de la industria manufacturera (a veces alcanzando hasta 300% por año) (Stanley, 1991).

A la llegada de IBP, la comunidad de Lexington

estaba mucho mejor informada que sus predecesoras acerca de las nuevas condiciones de trabajo en la industria de la carne y los costos en potencia para la comunidad. Esto amenazaba con una posible "crisis de legitimización" a nivel local que conflictuaba con los diseños económicos del estado y la industria en general. Concientes de la situación, líderes de la comunidad y gerentes de IBP organizaron una serie de eventos "informativos" sobre los beneficios que la planta traería a la comunidad. De acuerdo a un abogado que participó activamente en los esfuerzos para reclutar a IBP, empezaba a surgir en Lexington un movimiento de base que se oponía a la planta, "empezaron a viajar por su cuenta a otras plantas y regresaban con cuentos de horror...asi que yo decidí organizarlos en el 'Equipo de Estudios de Impacto' (CIST Team)...y re-enfocarlos hacia esfuerzos mas productivos" (Gouveia Entrevista, 8/8/1990). Efectivamente, este equipo se avocó a recolectar fondos y reclutar voluntarios para crear toda una red nueva de agencias que atienden las necesidades de los esperados trabajadores. Por ejemplo, este grupo organizó el primer albergue para desamparados (homelon).

Ademas de amortiguar la oposición a la planta de IBP, la comunidad de Lexington añadió su contribución económica e institucional a la que IBP se había asegurado a nivel del estado de Nebraska. Aparte de trasferirles sus fondos de desarrollo económico a través de las mencionadas CDBG, Lexington excluyó a la planta de su zona limítrofe y la eximió así de impuestos sobre la renta.

La Contribución de Trabajadores Latinos Inmigrantes

El éxodo de población engendrado por la crisis agraria de los 80 deja a Lexington, y al estado de Nebraska en general, con una fuerza de trabajo reducida y una tasa de desempleo que apenas alcanzaba al 2.8%—aunque el sub-empleo era un fenómeno mas escondido pero de mayores proporciones. Voceros de la compañía no ocultaron el hecho de que, al igual que para el resto de sus plantas, era probable que se reclutaran trabajadores Latinos y del Sureste Asiático

(llegados al país como refugiados de la guerra de Viet-Nam) (Stull et.al, 1990; PrairieFire, 1991; Stanley, 1991). Sin embargo, insisten en que la gran mayoría serian trabajadores de la zona. En parte ésto se explica por los temores de los gerentes a las actitudes etnocentristas, y al resentimiento de la comunidad surgido tempranamente a medida que entiende que IBP no proporcionaría alternativas reales de trabajo para la poblacion local. Por el contrario, información proveniente de otras comunidades les indicaba que la planta produciría grandes cambios sociales y culturales a costos probablemente altos—muy pocos o ninguno de los cuales serian absorbidos por la empresa.

La información obtenida del Departamento de Desarrollo Económico de Nebraska revela que para julio de 1991, las minorías representaban cerca del 50% de la fuerza laboral de IBP. La mayoría, o un 38% del total eran Hispanos, principalmente inmigrantes Mexicanos recientes y, en menor proporción, Centro-Americanos (DED, 1991). Algunos informantes de la comunidad y trabajadores sugieren que hoy el promedio de trabajadores Latinos dentro de IBP puede ascender a un 75% de Latinos. Muchos cargan documentos legales; otros nó (Gouveia Notas de campo, 10/19-21/1991 y conversación con el director de personal 4/6/1990).

La utilización de nuevos inmigrantes y minorías étnicas en la industria procesadora de carne no es un hecho nuevo en la historia de dicha industria. Ya Upton Sinclair, en su famosa novela "The Jungle," immortalizó a estas poblaciones y sus vicisitudes. Pero al pasar de los años fué ésta misma clase trabajadora la que se organizó, y transformó favorablemente sus condiciones de trabajo y escalas salariales. Son precisamente éstos éxitos a los que la industria de la carne quiere dar marcha atrás con el objeto de abaratar sus costos de producción. Dado que el trabajo de matanza sigue siendo intrínsecamente intensivo, los salarios constituyen el principal costo de producción en esta industria.

Comunidades como Lexington, situadas como estan en el centro de los Estados Unidos, son atípicos focos de atracción para migraciones Mexicanas o Latinas en general. Estas comunidades carecen de lo que Portes

y Borocz (1990) denominan un "contexto positivo de recepción" el cual deberá ser constituido principalmente por redes sólidas de relaciones inter-étnicas, y nutridas regularmente por patrones de migraciones cíclicas. La vieja población Hispánica de Lexington está formada de Mexicanos que llegaron por los 1920 para cultivar remolachas y papas o trabajar en la construcción ferroviaria. Las nuevas generaciones están totalmente integradas a la comunidad y no mantienen ningún contacto importante con la tierra de sus padres y abuelos. Es importante entonces preguntarse que factores están impulsando esta nueva ola de migración Latinoamericana, no solo a Lexington, sino a una multitud de comunidades de las planicies norteamericanas a donde se han desplazado las procesadoras de alimentos.

Creemos que hay dos factores importantes tras esta nueva ola migratoria. Uno, es el sofisticado sistema de reclutamiento de trabajadores con que hoy cuentan estas grandes empresas. Estos sistemas también tienen acceso a recursos institucionales y económicos de estados y municipalidades. El segundo se trata de cambios recientes en las leyes de inmigración que culminan en el Acto de Reforma y Control de la Inmigración (IRCA) aprobado en 1986.

Con respecto al reclutamiento de trabajadores hay que notar, primero que nada, que los salarios en las procesadoras de carne son por lo regular mejores que los ofrecidos por patrones del campo, y por lo tanto se convierten por sí solos en un importante mecanismo de recluta. Sin embargo, es dudoso que buenos salarios sean suficientes a juzgar por el sofisticado conjunto de mecanismos de reclutamiento utilizados por la empresa: asignan personal especializado a esta tarea quienes recorran las zonas de alto desempleo—especialmente el sur de Texas y California; compra anuncios en los medios de comunicación de estas zonas; y ofrece bonos a trabajadores Mexicanos si reclutan a familiares y amigos. De hecho, es de palabra como la mayoría de los Latinos se enteran de los trabajos en esta industria y en IBP en particular. Los costos de reclutamiento son en gran parte absorbidos por programas como los mencionados CDBG o por oficinas del Departamento de Trabajo en

varios estados y municipalidades. A través de una red electrónica estas últimas mantienen un banco de datos de trabajadores disponibles y realizan gran parte del trabajo que les atañe a las compañías, como son, por ejemplo, las de procesar las solicitudes de trabajo, entrevistar a los solicitantes, y chequear la validez de los permisos de trabajo de los inmigrantes (Gouveia Comunicación personal con oficial del Departamento del Trabajo, 5/591).

El segundo factor condicionante de la ola migratoria hacia poblados con procesadoras de carnes es la mencionada ley de inmigración de 1986, IRCA. La rescisión de la década de 1970 produjo una ola de controversias sobre la supuesta pérdida de control de las fronteras y la corriente imparable de trabajadores indocumentados hacia Estados Unidos. La respuesta fue la ley de reforma de Inmigración y Control (IRCA) cuya pauta principal impuso sanciones contra patrones que contrataran trabajadores indocumentados. IRCA también otorgó amnistía a millones de trabajadores indocumentados a través de dos vías distintas: la amnistía regular dictaba que extranjeros debían haber estado en los EEUU desde 1982; y la amnistía especial para trabajadores agrícolas (SAW) dictaba que éstos debían haber trabajado en agricultura 90 días antes de su solicitud. Un total de 82% de aquéllos buscando legalización bajo esta última propuesta eran Mexicanos (Cornelius, 1990).

Por lo tanto IRCA aceleró vertiginosamente el desplazamiento de estos agricultores hacia zonas industriales y urbanas que había comenzado en los años sesenta. Corporaciones como IBP tuvieron acceso inmediato a nuevos grupos de trabajadores disponibles y ansiosos de aceptar cualquier trabajo que se les brindase dentro del sector industrial. La ley también permitió la creación reciente de un estatus especial para refugiados Salvadoreños: Temporary Protective Status (TPS).

Las leyes protegen a IBP contra tener que revelar su nómina de trabajo. Sin embargo varios informantes y trabajadores entrevistados indican que la mayoría de los trabajadores documentados obtuvieron residencia permanente a través del programa de amnistía que patrocinó esta nueva ley. Aunque en mucho menor

escala, la presencia de Salvadoreños en Lexington, hacia los primeros meses de 1992 se hizo notar mas visiblemente.

Algunos opinan que la nueva pauta de IRCA, que penaliza a empresarios que contratan a indocumentados, agudiza la segmentacion de los mercados de trabajo con respecto a etnicidad y estatus legal (Comelius, 1990). Es decir, trabajadores ilegales se ven forzados a tomar, los trabajos mas peligrosos, peor pagados, y menos protegidos por las leyes del trabajo.

En Lexington se da precisamente este fenómeno. IBP subcontrata trabajos de limpieza a compañías independientes. Este esta considerado como el trabajo mas peligroso dentro de la planta ya que se trabaja con ácidos y mangueras de alta presión. La mayoría de los trabajadores de esta compañía con quien nos entrevistamos son de hecho indocumentados y nos han contado sobre multiples problemas relacionados con violaciones de medidas de seguridad y reducción de horas de trabajo ante las cuales poco pueden hacer. Pero tal y como lo expresó un miembro del personal de esta empresa "los anglosajones no quieren el trabajo, vienen un día y nunca los vemos otra vez...los Hispanos llegan a tiempo y trabajan duro" (Gouveia entrevista, 8/9/90).

Por último, la ley señala a los legalizados bajo el programa de amnistía como los únicos residentes permanentes que no tienen derecho a varios tipos de asistencia social por un período de cinco años. Esta sección de la ley surge tambien del descontento de los votantes norteamericanos con la situación económica y de la falsa creencia que los inmigrantes ilegales constituyen un drenaje de recursos públicos. Por el contrario, y como lo han demostrado múltiples estudios, mientras casi un 90% de estos inmigrantes pagan impuestos, la proporción que recibe ayuda del estado se mantiene en promedios que fluctúan entre el 1 y el 3% y, aun despues de legalizada su situación no pasan de un 29% (Massey et. al, 1990). La falta de asistencia pública se convierte en garantía adicional de que estos nuevos inmigrantes aceptarán cualquier trabajo disponible.

Los trabajadores Latinos llegan a Lexington pobres

y sin posibilidades inmediatas de pagar los altos depósitos que se les exige para alquilar casas y tener acceso a los servicios. Muchos aspirantes a trabajos en la planta de IBP se desilusionan pronto ante la realidad de salarios que apenas cubren las necesidades básicas minimas y no aumentan con el costo de la vida. Estas industrias engendran tambien procesos inflacionarios repentinos que agraban la situación de trabajadores pobres. De acuerdo al asesor del condado, el valor de bienes de raíces aumentó en un 20-30 a la llegada de IBP (Gouveia Entrevista, 3/20/92). Esto ha forzado a muchos trabajadores a mudarse hasta con quince personas en trailers en mal estado y que no estan debidamente equipados para el invierno; y los obliga a postponer el traslado de sus familiares a Lexington: "Pagamos demasiado aqui...y no tenemos ni camas para dormir...yo no podría traer a mi esposa, ellos (IBP) no pagan suficiente y si la traigo no puedo vivir con un montón de personas" (Gouveia Entrevista, 4/9/91)

Inmigrantes recientes proporcionan a empresas como IBP no solo, o necesariamente, una mano de obra mas barata, sino relativamente docil dada su vulnerabilidad legal y económica. Trabajadores Hispanos entrevistados se quejaron repetidamente de aumentos de velocidad de las correas de transporte; acortamiento de los recesos obligatorios por ley y trabajos realizados bajo arreglos "informales" con supervisores y luego no remunerados.

Teóricamente, la legalización remueve los mecanismos de control que los empresarios tienen sobre los trabajadores indocumentados. Pero en la práctica, éstos se retienen dado los limites a los derechos de los no-ciudadanos, y la permanencia, en los Estados Unidos, de parientes indocumentados.

Conclusión.

El complejo agro-pecuario, y su dominación por un grupo oligopólico de empresas ha adquirido una importancia inigualable dentro del sector agro-alimentario norteamericano. El emergente contexto de globalización de la economía otorga a estas empresas un nuevo punto de apoyo desde el cual pueden presionar

a estados, comunidades, y clases subordinadas para que se les otorguen concesiones en forma de subsidios, salarios bajos, y pasividad política. El caso de Nebraska muestra como se construyen nuevos discursos ideológicos que justifican estas concesiones en nombre de un esperado crecimiento económico que supuestamente generaría empleos de calidad y alzas de salarios—todo bajo la velada o explícita amenaza de un éxodo de capital si se le negasen estas concesiones a los grandes capitales agroindustriales. Fundamental a este discurso, el cual es compartido por diversas clases capitalistas y subordinadas, es la idea de transformar a la economía de Nebraska en una economía “globalmente competitiva.”

Sin embargo, evaluaciones iniciales de las políticas económicas de estados y municipalidades en Nebraska sugieren resultados contradictorios y altos costos para estas entidades y las clases trabajadoras. Por ejemplo, de acuerdo a datos de los Departamento del Trabajo y de Hacienda de Nebraska, leyes como LB775 contribuyeron a la expansión del empleo, pero la mayoría de las plazas de trabajos creadas pagan poco y son a medio tiempo. Estas plazas se encuentran principalmente en las empresas procesadoras de carne y, en segundo lugar, en el sector servicios (Rasmussen, 1992a; DOR, 1991).

Estos resultados se pueden apreciar claramente a nivel de la comunidad de Lexington de donde ciertamente han desaparecido los negocios tapiados de sus “downtown.” Pero los nuevos negocios no ponen en evidencia un proceso de re-capitalización local: una gran mayoría de estos negocios recién llegados son franquicias multi-nacionales (Amigos, Wendy's) que pagan salarios mínimos y exportan sus ganancias a sus centros de operaciones. El tipo de negocios (comida rápida barata, licorerías, tiendas de empeño, y almacenes de ropa usada o defectuosa), confirman también la existencia de una clase trabajadora con sueldos muy por debajo de los ofrecido por Sperry-New Holland la década anterior. Esta última “pagaba salarios mas alto de lo que la gente de esta area ganaba normalmente...la gente podía ir a las tiendas y comprar neveras y cocinas a credito...y se pensaba que esos buenos sueldos de New Holland

siempre estarían allí para apoyar a ese crédito...hoy, con los sueldos de IBP, esos trabajadores solo pueden pensar en sobrevivir” (Gouveia. Entrevista con empresario de Lexington, 5/7/91)

Los sueldos de IBP en Lexington son relativamente altos comparados con otras plantas de la misma y otras compañías (\$7.15 v. 6.50 para empezar). Pero estos se nivelizan rápidamente y ya no están acoplados al alza del costo de la vida o la antigüedad de los trabajadores. Lo anterior, unido a condiciones de trabajo duras y peligrosas convence a las poblaciones locales que estas industrias no proveen oportunidades de trabajos reales para ellas. Solo en los cálculos de minorías étnicas desprovistas e inmigrantes Latinos de estatus legal dudoso parece valer la pena aceptar estos trabajos. Pero estos grupos de inmigrantes y minoritarios también pagan un alto precio al aceptar trabajos que ofrecen pocas posibilidades de capacitación y ascenso, lo que muchas veces los atrapa dentro del “circuito de las empacadoras.”

La presencia repentina de masas de trabajadores pobres también genera una serie de presiones en estas pequeñas comunidades rurales cuyos costos son absorbidos casi totalmente por ellas. Por ejemplo, incrementos de alumnos en las escuelas públicas, demanda de vivienda gratis temporaria o barata para alojar a los trabajadores de la planta, y un sin fin de servicios proveídos por voluntarios (mujeres en su mayoría) para atender las necesidades de esta inmigración nueva, pobre, y culturalmente diversa. Porejemplo, una de las agencias estatales que coordina servicios voluntarios en Lexington reportó que, comparado con el año anterior, en 1991 se vio un incremento de 1,000 por ciento en solicitudes de alojamiento por personas desamparadas y 450% de incremento en las solicitudes de donativos de alimentos para personas con hambre (Clipper-Herald, 1992). Los impedimentos impuestos por IRCA con respecto al acceso de programas federales de ayuda social descargan casi todo el peso de éstos costos en las comunidades. Las compañías como IBP no asumen responsabilidad por ellos. En Lexington, IBP ha hecho una donación única, en 1990, de \$5,000. Sus ganancias netas para ese mismo año ascendieron

a \$42.3 millones sobre ventas de \$2.5 billones.

Por último, el costo a las comunidades resulta también de la posición oligopólica de las nuevas empacadoras de carne. Su presencia en estas zonas rurales inicialmente multiplica varias veces la demanda de ganado lo que encarece sus precios y amenaza contra los mataderos locales de antaño. Incapaz de resistir esta alza de precios de ganado y los sueldos de IBP, el viejo matadero de Lexington, Comland Beef Industries (con un personal de 200 personas), cerró sus puertas antes de cumplirse un año de la llegada de IBP a la zona. Un mes antes de cerrar, el gerente de Comland nos decía: "IBP no ha contribuido a la situación nuestra...aquí llegan matando 4,000 reses diarias...yo tengo que decir que el impacto ha sido negativo...ésos necesitan tanto ganado que salen por ahí y recogen todo el ganado que pueden y así ya dictan los precios." (Gouveia Entrevista, 5/9/91). Pero al eliminar mataderos en competencia, los precios del ganado vuelven a bajar y afectan entonces a los pequeños granjeros-ganaderos que usualmente no sobreviven la presencia de estas grandes procesadoras.

En esta era "post-Fordista", la producción en masa de carne y otros productos no está necesariamente ligada al consumo, y por lo tanto a los standards de vida, de las localidades donde origina esa producción. Las grandes agroindustrias como ConAgra, IBP, y Cargill pueden recorrer rápidamente el mundo en busca diaria de los mercados mas lujosos. Para ConAgra y Cargill, el apoyo estatal contribuye seguramente a ampliar su presencia en el ámbito de inversiones transnacionales. Para IBP, el apoyo estatal y de comunidades como Lexington, contribuye a la expansión de sus mercados y a movilizar una fuerza de trabajo docil y con pocos derechos a protesta.

Este análisis tiende a confirmar la posición de algunos teóricos del proceso de globalización, que sostienen que este proceso no transforma al estado, o regimenes concretos, en entidades irrelevantes a la acumulación del capital. Sin embargo, al menos en los casos de gobiernos de estados locales, la intervención del estado se muestra, en este momento historico, altamente supeditada a los dictámenes de los capitales mas globalizados—pero con mejor capacidad para

responder a la emergente estructura economica mundial. Por otro lado, al embarcarse en politicas que refuerzan estos capitales y reanudan el proceso de acumulación, el estado, y gobiernos concretos, como el del estado de Nebraska, confrontan nuevas contradicciones económicas y posibles crisis políticas.

Apoyo a transnacionales como ConAgra y Cargill no le confiere ningun derecho al estado o localidades de Nebraska a supervisar y controlar las inversiones de éstas dentro, y mucho menos, fuera del sector doméstico. No es posible determinar hasta que punto los fondos del tesoro de Nebraska contribuyen directamente al desplazamiento, por parte de estas transnacionales, de las distintas fases de producción y procesamientos de carne hacia Australia o Mexico. El hecho es que estas decisiones se hacen detrás de las puertas cerradas de estas corporaciones. De la misma manera, el apoyo a corporaciones mas restringidas al sector doméstico, como lo es IBP, no garantiza una reorganización de sus formas de producción que conlleven a la generación de empleos con condiciones de trabajo suficientemente atractivas a poblaciones locales norteamericanas. Esta situación se vuelve cada vez mas transparente a las clases subordinadas quienes dudan cada vez mas de los sacrificios que se les exige en nombre de un modelo económico que no garantiza grandes beneficios—y en el caso específico de los Estados Unidos, un retorno al añorado "American Dream."

Notas:

1. Parte de la investigación se ha hecho en colaboracion con Donald Stull, un antropólogo de la Universidad de Kansas, y Michael Broadway de la Universidad Estatal de Nueva York-Geneseo. La mayoría de los datos aquí presentados fueron recolectados por Lourdes Gouveia, a menos de que se citen los otros autores.
2. El llamado a la globalización de la economía de Nebraska es constante y aparece en, la prensa local, y revistas especializadas en agricultura y agro-industria como "Beef", "Beef and Poultry", y Nebraska Farmers. El vocablo "global" se ha

Referencias Bibliográficas

AGRICULTURAL OUTLOOK

- 1991 "Rural development. Outlook dim for food-related job growth." *Agricultural Outlook*, Abril (173): 14-16.

BONANNO, Alessandro

- 1992 "Globalization of the agricultural and food sector: the crisis of contradictory convergence." Trabajo preparado para las reuniones del Midwest Sociological Society. Kansas City: Abril.

BROADWAY, Michael

- 1991 Economic development programs in the Great Plains: the example of Nebraska."

Great Plains Research, Vol.1 (2) : 324-344.

BRYAN, Richard

- 1987 "The state and the internationalization of capital: an approach to analysis." *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 17(30): 253-275.

CAUR (Center for Public Affairs Research)

- 1987 "Recent trends in rural community development policy." *Briefing Report*, No.4.

CONAGRA Inc.

- 1991 *Fiscal 1991 Annual Report*. Omaha, Ne: ConAgra.

CONSTANCE, Douglas H. y William D. Heffernan

- 1991 "The global food system: joint ventures in the USSR, Eastern Europe, and the People's Republic of China." Trabajo presentado en la reunion del Midwest Sociological Society, Des Moines, Iowa: Abril.

CORDES, Henry H.

- 1991 "Tax problems stir memories of 87 debate." *Omaha World Herald*, 7 de Abril: 1A.

- 1992 "Nelson plan for taxes is approved." *Omaha World Herald* 12 de Abril: 1A y 7A.

CORNELIUS, Wayne A.

- 1990 "The U.S. demand for Mexican labor." en *Mexican Migration to the United States: Process, Consequences, and Policy Options*, ed. por Wayne A. Cornelius y Jorge Bustamante. La Jolla, Ca.: Center of U.S.-Mexican Studies, Universidad de California, San Diego.

CORNETT, Steve

- 1991 "A boom by The Platte." *Beef*, Enero: 10-18.

DED (Nebraska Department of Economic Development)

- 1987 *Targeted Industries for Nebraska: Report of the Nebraska Industry Targeting Committee.* Lincoln, Ne: DED.

- 1991 *Nebraska Statistical Handbook*. Lincoln, Ne: DED.

- 1991 "IBP personnel roster." Lincoln: DED

DOR (Nebraska Department of Revenue)

- 1991 "Employment and investment growth act project agreement." Lincoln: DOR

GOUVEIA, Lourdes y Donald D. Stull

- 1992 "Dances with Cows: beef packing's impact on Garden City, Kansas and Lexington, Nebraska." Trabajo preparado para la conferencia New Factory Workers in Old Farming Communities: Costs and Consequences of Relocating Meat Industries. Queenstown, MD: Abril 12-14.

HEFFERNAN, William D.

- 1990 "Animal agriculture expansion: the rural economic development dilemma." *Prairie Journal*, Vol. 2(3): 8-9.

IBP inc.

- 1987 *Annual Report*. Dakota City, Nebraska: IBP inc.

- 1990 *Form 10-K for the Securities and Exchange Commission*, Dakota City: IBP inc.

KAY, Steve

- 1992 "Globe-Trotters. American meat companies increase their foreign presence as exports rise." *Beef Today*.

- Febrero.
- KRAM, Jerry
1991 "Meat inspection changes proposed." *Prairie Journal*, Vol.2 (3):6
- KREBS, A.V.
1990 *Heading Toward the Last Roundup: The Big Threes's Prime Cut.* Des Moines; Iowa: *Prairie Fire Rural Action.*
- LIMPRECHT, Jane
1990 *Conagra Who.* Omaha, Nebraska: *Con Agra.*
- LOUGHRY, Melody
1991 "IBP is biggest taxpayer in Dawson County." *Dawson County Herald*, 3 de Agosto:1 y 3.
- MASSEY, Douglas, S., Katherine M. Donato, y Zai Liang
1990 "Effects of the immigration reform and control act of 1986: preliminary data from Mexico." en *Undocumented Migration to the United States. IRCA and the Experience of the 1980s.* ed. por Frank D. Bean, Barry Edmonston y Jeffrey S. Passel. Santa Monica, Ca: *Rand Corporation.*
- NEBRASKA FUTURES Inc.
1990 *Nebraska: Leading the Great Plains in the New Economy.* Lincoln, Ne: *SRI International.*
- NPPD (Nebraska Public Power District)
1987 *Industrial Facts.* Lexington, Nebraska. Columbus, Ne: *Area Development Department, NPPD.*
- 1990 *Industrial Facts.* Lexington, Nebraska. Columbus, Ne: *Area Development Department, NPPD.*
- PORTES, Alejandro y Jozsef Borocz
1989 "Contemporary immigration: theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation." *International Migration Review*, Vol. 23 (Otono): 606-630.
- PRAIRIEFIRE RURAL ACTION
1991 *Shattered Promises. The Plight of Non-English Speaking Workers in Iowa's Meatpacking Industry.* Des Moines, Iowa: *PrairieFire Rural Action.*
- RASMUSSEN, Jim
1992 "Japanese food retailer to buy more Nebraska beef in 1992." *Omaha World Herald*, 18 de Marzo: 18C.
- 1992a "Low pay of new jobs forces some people to work two." *Omaha World Herald*. 23 de Febrero: 1A y 10A.
- RITCHIE, Mark
1991 "Unlimited meat imports bad for U.S." *Prairie Journal*, Vol. 2(3):10
- ROSS, Robert J.S. y Kent C. Trachte
1990 *Global Capitalism: The New Leviathan.* Albany, New York: *State University of New York Press.*
- SRI International
1988 *New Seeds For Nebraska. Strategies for Building the Next Economy.* Omaha, Ne: *Rapid Printing Co.*
- STANLEY, Kathleen
1991 "The Role of immigrant and refugee labor in the restructuring of the meatpacking industry. Trabajo presentado en la reunion del Midwest Sociological Society. Des moines, Iowa: Abril.
- STRANGE, Marty
1988 *Family Farming: A New Economic Vision.* Lincoln, Ne: *University of Nebraska Press.*
- 1990 *Half a Glass of Water. State Economic Development Policies and the Small Agricultural Communities of the Middle Border.* Walthill, Ne: *Center for Rural Affairs.*
- STULL, Donald D. and Michael J. Broadway
1990 "The effects of restructuring on beefpacking in Kansas." *Kansas Business Review*, Vol. 14(1): 10-16.
- STULL, Donald D., Michael J. Broadway, y Ken C. Erickson
1992 "The price of a good steak: beefpacking and its consequences for Garden City, Kansas." En *Structuring Diversity: Ethnographic Perspectives on the*

New Immigration. ed. por
Louise Lamphere, Chicago: University
of Chicago Press.

THE ECONOMIST

1991 "Rural America. where breakdown and
bankruptcy play." *The Economist*, 2 de
Noviembre: 21-23

VANSICKLE, Joe

1991 "April 1, 1991 liberalization takes hold."
Beef, Abril: 36-39

VOGT, Willie

1991 "Consolidation not yet over."
Successful Farming. Enero: 18-19.



ABSTRACT

*State, Municipalities and Latino Immigrants in
the Internationalization of the Circuit of Meat.*

Based on a case study of a meatpacking plant in Lexington, Nebraska, this paper explores some of the "micro-linkages" in the internationalization of the agro-food sector which appear at the local level. Specifically it looks at the process whereby local states, municipalities, and different social classes, find themselves involved in processes which further the globalization of the livestock sector. Secondly, the paper explores the growing tendency, within meatpacking, to mobilize new immigrant labor pools (principally from Mexico and Central America). The final part of the paper considers some of the specific costs that communities like Lexington and latino workers must pay as they participate in the growth of these internationalized industries.

Lourdes Gouveia; is professor assistant of sociology at the University of Nebraska-Omaha. She is Phd. in Sociology from the University of Kansas. She has researched topics on global reestructuration of agro-food sector.

Probables Efectos de las Medidas de Ajuste Económico sobre el Sector Agroalimentario Venezolano.

Agustín Morales Espinoza - Juan de. J. Montilla

Este artículo, al tiempo que analiza algunos efectos de las medidas de ajuste sobre el sector agroalimentario, intenta dar respuesta a quienes sostienen que la cuestión agrícola en Venezuela está siendo enfrentada con decisiones y medidas inconexas y parciales. El análisis exigió revisar los aspectos más importantes del desarrollo histórico del sector a fin de determinar sus características en el momento en que se aplicaron las políticas decididas por el Fondo Monetario Internacional. Los resultados revelan que una superficie significativa se dejó de sembrar y la producción de los principales rubros destinados a su procesamiento agroindustrial, disminuyó ostensiblemente. Tal hecho justificará las importaciones y de esta manera se reeditará la situación prevalente durante la década del 70 y los inicios de los 80. De esta forma se habrá logrado una inmejorable adecuación entre los procedimientos y modalidades ejecutados por el gobierno en materia agrícola y los principios que propugna el liberalismo para el sector. De este modo se aprecia también que las referidas medidas, que aparentemente lucían inconsistentes y enmarcadas fuera de la Política Económica Global, demostraron estar en armonía con ella y, a la postre, resultarán provechosas para la política comercial de los países exportadores de alimentos.

Agustín Morales Espinoza es profesor del Departamento e Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales de la Facultad de Agronomía de la Universidad Central de Venezuela. En el Postgrado en Desarrollo Rural de la citada Facultad se desempeña como coordinador del Seminario: Sistemas Agroalimentario Venezolano. Desde hace doce años investiga la cuestión Agroalimentaria en Venezuela

Juan de Jesús Montilla es Profesor Titular del Departamento de Producción Animal de la Facultad de Ciencias Veterinarias y Profesor del Postgrado de Producción Animal de las Facultades de Agronomía y Ciencias Veterinarias de la Universidad Central de Venezuela. Desde hace 25 años investiga en el campo de la nutrición animal y sobre la cuestión agroalimentaria.

Introducción:

Con todas las consideraciones que nos merecen algunos de los análisis realizados en torno al impacto de las medidas económicas sobre la agricultura (Rodríguez, et. al., 1989), debemos manifestar que muchos de ellos pretenden demostrar lo que resulta evidente: que la reducción de las disponibilidades para el financiamiento agrícola, así como el incremento de las tasas de interés, entre otros aspectos, determinarán una disminución ostensible de la producción agrícola nacional. Aparte que dichos análisis no aproximan cifras para cuantificar tal disminución, tampoco nos dicen nada acerca del origen y la naturaleza de las ejecutorias del Gobierno en materia agrícola, ni mucho menos explican los efectos que se derivarán de este conjunto de medidas (que a nuestro juicio, sólo en apariencia, lucen como desarticuladas de la Política Económica Global), sobre el conjunto del sector agroalimentario Venezolano.

Sin pretender ser exhaustivos, en este artículo se aspira interpretar algunos aspectos relacionados con la apertura del sector agrícola Venezolano al comercio internacional de productos alimenticios a fin de lograr parte de los objetivos estratégicos correspondientes a las políticas decididas por el Fondo Monetario Internacional y puestas en práctica por el Gobierno Venezolano. Adicionalmente, nos proponemos explicar los probables efectos de las medidas de ajuste sobre algunos elementos que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano, al cual, el sector agrícola se halla plenamente integrado.

A fin de lograr los propósitos enunciados, se consideró conveniente destacar, como hechos importantes anteriores a la implementación de las medidas de ajuste, las relaciones que históricamente

se habían venido estableciendo entre la producción agrícola nacional, las importaciones y la alimentación básica de la población. De esta forma se considera haber delineado los aspectos más importantes que caracterizaron al sector agroalimentario en el momento en que se produjeron las decisiones gubernamentales de 1989.

Situación y tendencia del sector agroalimentario en la década de 1960.

La revisión sintética de los años que precedieron a 1989, tiene el propósito de destacar dos hechos importantes: la creciente articulación del Sistema Agroalimentario Venezolano al Sistema Agroalimentario configurado a nivel internacional y el papel que le ha tocado desempeñar al Estado en ese proceso (Morales, 1988).

Tal revisión nos conduce, por fuerza, remontarnos a la década del 60. Durante esa década, observamos en el ámbito internacional el desarrollo de dos procesos inter-relacionados de gran trascendencia; por un lado, la conformación de un sistema agroalimentario a escala internacional, a partir de la transnacionalización de los capitales vinculados a la agricultura tanto europea como estadounidense (Arroyo, 1976) y, por el otro, la difusión de un modelo de producción, circulación y consumo de alimentos imperantes en esas economías hacia los países de la periferia, en especial, hacia los países de América Latina. Tal modelo, entre otros aspectos, incluye: a) la conformación de una estructura oligopólica de control transnacional de la agroindustria latinoamericana (con diversa intensidad según los países y ramas agroindustriales); b) la adopción de un tipo de dieta, estructura o patrón de consumo basado en proteínas de origen animal (cuya producción requiere una alta utilización de cereales), grasas vegetales y productos lácteos, fundamentalmente; y c) una mayor subordinación de la agricultura (con un grado mayor o menor, según los países) respecto de la acumulación de capital industrial y financiero.

Dentro de este contexto, se inicia en Venezuela el proceso de sustitución de importaciones y el conjunto de políticas diseñadas dentro del marco de esta experiencia

permitió un acelerado crecimiento de la producción agrícola nacional (Aranda, 1979:217) y, consecuentemente, una significativa disminución de las importaciones. Con el correr de los años, las medidas de política económica diseñadas para lograr tales propósitos se mostraron totalmente incompetentes para seguir asegurando el referido crecimiento, la agricultura ingresa en un período de "crisis" y las importaciones volvieron a incrementarse sostenidamente (Montilla y González, 1983), sobre todo, durante el período que se inició a partir de 1974.

Situación y tendencia en la década de 1970

Durante este período, debido a que los precios de los productos agrícolas en el mercado internacional (salvo excepcionales circunstancias) se mostraron más bajos que los precios internos, la práctica de las importaciones se fue haciendo cada vez más fuerte, y en la medida en que se fue acentuando esta práctica, la producción nacional se mostró incompetente para regular la demanda internacional debido a que los productos agrícolas importados se presentaron más baratos por el hecho de haber sido producidos con una altísima productividad y por haber estado sujetos a políticas de subsidios, tanto por parte del Estado Venezolano como por parte de los principales países exportadores interesados en salir de sus excedentes. Esta incompetencia ocasionó el estancamiento de la producción nacional, y, al estancarse esta producción, se conformó el siguiente círculo vicioso: se incrementaron las importaciones por que no era posible que la producción interna creciera y las importaciones contribuyeron a profundizar este estancamiento (Morales, 1985) (1).

Durante el período al que hemos hecho referencia, el Estado (Morales, 1988), sin proponérselo deliberadamente, estimuló y amplió los mercados de alimentos procesados con fuerte componente importado, en contra de los mercados de alimentos nacionales a través del mejoramiento de los precios relativos de los primeros respecto a los segundos, con lo que se consiguieron dos efectos importantes: el

afianzamiento del poder económico de las empresas transformadoras, muchas de ellas vinculadas a los grandes traders internacionales y, la modificación del patrón de consumo de la población Venezolana (Ibidem). En otras palabras, durante el período en referencia, el modelo de producción, circulación y consumo de alimentos aludido al inicio de esta primera parte, se fue extendiendo y arraigando notablemente.

La situación prevalente durante el período 1974-1978, se agravó con la política de sinceración de precios que se implantó durante el período 1979-1983 y continuó, aunque con menos intensidad, durante el período 1983-1987, período en el que se otorgaron en forma de subsidios cambiarios, nada menos que la suma de 11.000 millones de bolívares (Hernández et.al., 1988:102). Con ello, se volvió a mejorar los precios relativos de los alimentos importados respecto a los nacionales y se consolidó aún más el modelo referido anteriormente, a la vez que se propició el estancamiento relativo de la producción nacional de sustitutos de las importaciones, y, por ende, el coeficiente de dependencia alimentaria volvió a acusar cifras preocupantes (Morales, 1985).

En tal situación se encuentra el sector agroalimentario en el momento en que se producen las decisiones gubernamentales de 1989.

Los cambios que se operaron a partir de 1989.

La existencia de una deuda externa de considerable magnitud cuyo servicio anual alcanzó la suma de US \$ 5.000 millones (equivalentes al 50% de los ingresos por exportación), el deterioro del sector externo de la economía (2), y la situación por la cual el país había arribado al límite de su capacidad de pago, obligó al gobierno Venezolano recurrir al Fondo Monetario Internacional, organismo que, a partir de ese momento, decidió las políticas que Venezuela debía adoptar en materia económica y con cuya implementación, se aspiraba alcanzar los siguientes objetivos estratégicos:

a. Corregir progresivamente los desequilibrios macroeconómicos convencionales.

b. Sustituir la acción reguladora e interventora del Estado en la economía por los mecanismos del mercado.

c. Alentar una mayor participación del sector privado de la economía y restringir la participación del sector público.

d. Articular mayormente la economía venezolana al sistema económico mundial.

Con el propósito de alcanzar dichos objetivos, el gobierno adoptó, entre otras políticas y medidas, las siguientes: a) el establecimiento de un nuevo esquema cambiario consistente en un cambio único y flexible, de acuerdo a la oferta y la demanda; b) la liberación de las tasas de interés, tanto activas como pasivas; c) la liberación de los precios de mercado de bienes y servicios; d) la racionalización de la política arancelaria; e) la erradicación del sistema de exoneraciones para las importaciones de bienes, a excepción de los convenios internacionales existentes; f) la promoción de exportaciones a partir de la venta libre de divisas en el mercado interno, por parte de los que las desarrollan; g) la eliminación del certificado y de la conformidad de las importaciones; h) el incremento de la gasolina y del gas; i) el incremento del salario mínimo a los trabajadores urbanos y rurales, dejando a la Confederación de Trabajadores de Venezuela y a la Federación Venezolana de Cámaras y Asociados de Comercio y Producción (FEDECAMARAS), la determinación del incremento de los trabajadores privados; j) la privatización de empresas y servicios de propiedad del Estado; k) una mayor apertura a la inversión extranjera y; l) una reducción de los subsidios, dentro de ellos el acordado a los fertilizantes.

Además, la Carta de Intención suscrita por el gobierno y el referido organismo internacional garantizaba a Venezuela el ingreso de un monto global de 4.320 millones de US dólares en el plazo de tres años. El citado documento contempla las reglas del juego relativas al desarrollo económico del país en los tres próximos años, y cualquier referencia a las consecuencias que se derivarán de la aplicación del mencionado conjunto de medidas no puede dejar de tomar en cuenta dicho documento, como tampoco

puede soslayar el planteamiento teórico que subyace en el mismo, esto es, el enfoque teórico planteado por la corriente neoliberal.

Fundamentos del enfoque neoliberal aplicado a la Agricultura.

Este enfoque aplicado a los problemas agrarios sostiene, en todo cuanto se refiere al diseño de políticas agrícolas, que el uso de los precios mundiales como referencia es inevitable (Martner y Furche, 1986).

Como es del dominio general (por lo menos en los círculos académicos) tal enfoque tiene como sustento la Teoría del Comercio Internacional construida en la tradición neoclásica, que postula la existencia de un beneficio en el intercambio que se deriva de la especialización a nivel de los productos y de la igualación internacional del precio de los factores que esta especialización induciría.

Dentro de las hipótesis sobre las cuales descansa el modelo formal, (el Teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson: HOS) que explica las afirmaciones anteriores, resulta útil destacar aquellas que se refieren a la existencia de la competencia pura y perfecta en todos los mercados de productos y de factores, la inmovilidad de los factores y la especialización de la producción en las actividades intensivas en el factor abundante en un determinado país. No vamos a discutir en este artículo la validez o no de los planteamientos que sustentan el modelo referido: antes bien, tenemos interés en indagar acerca de la forma cómo esos planteamientos se han venido concretando.

La inexistencia de una política agrícola en el programa de gobierno (aspecto que fue reconocido y destacado por el actual Ministro del ramo)(3) no puede hacernos perder de vista el conjunto de procedimientos y modalidades que se han venido ejecutando a fin de lograr la apertura de nuestro sector agrícola al comercio internacional de productos alimenticios para alcanzar de esta manera parte de los objetivos que se plantearon al poner en práctica las medidas económicas de corte neoliberal impuestas por el FMI. En este sentido, percibimos una clara actitud (deliberada o no, pero el resultado será el

mismo) que conduce a limitar la superficie sembrada (práctica que, conjuntamente con otro tipo de limitaciones a la producción, han sido y es de uso corriente en muchos países), procedimiento con el cual se obtiene como resultado propiciar el abandono, por parte de los productores, de rubros muy específicos de la producción. De esta manera, el desmedido e inoportuno incremento del precio de los fertilizantes, el retraso manifiesto para fijar una política de precios a los productos agrícolas, el incremento de las tasas de interés (que conjuntamente con las severas restricciones al financiamiento de la agricultura y la liberación de los precios, provocaron un violento impacto en los costos de producción), la reducida asignación presupuestaria al sector agrícola (1,6% del presupuesto global), la tardanza por parte del Banco Central de Venezuela (BCV) para redescantar los efectos enviados por la banca privada, el retraso para fijar los mecanismos concretos que debería adoptar el BCV para la compra de la cartera agrícola(4), que se aprobó con la finalidad de resolver los graves problemas financieros por los que atravesaban los productores de los más importantes cultivos (cereales y oleaginosas), entre otros aspectos, determinaron que un hectareaje significativo del área cultivable del país se quedara sin sembrar.

Probables efectos de las medidas de ajuste sobre el sector agroalimentario

Sobre la producción agrícola.

La disminución del área sembrada, significará, obviamente, una reducción significativa de la producción agrícola nacional. Estimaciones realizadas por la Confederación de Asociaciones de Productores Agrícolas (FEDEAGRO) aseguran que tal producción se reducirá en un 30%, el Comité Pro-Autodeterminación Tecnológica (COPAT) indica que la reducción alcanzará el 40% y la ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PORTUGUESA afirma que la referida reducción será del 50%.

Una estimación (5) pormenorizada acerca de la significativa disminución de la producción agrícola y más cónsona con la realidad, fue presentada por la Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos

(CAVIDEA, 1989), durante la VII Asamblea Nacional, realizada del 25 al 29 de octubre de 1989. Tal estimación se presenta en el Cuadro N° 1.

Del mismo es necesario destacar dos aspectos de singular importancia; por un lado, la significativa disminución de la producción de semillas certificadas debido a las enormes repercusiones que tendrá en el futuro y, por el otro, la grave disminución de la producción de cereales (6), que, como se sabe, constituyen materia prima de los alimentos balanceados para animales, los cuales, a su vez, configuran importantes encadenamientos tanto dentro como fuera del sector agrícola.

Respecto a la producción de cereales, en especial a la producción de sorgo (principal producto requerido para la producción de alimentos balanceados para animales), los organismos oficiales consideran que del ciclo de invierno correspondiente a 1990 se logrará unas 436 mil toneladas, es decir, 80 mil toneladas menos que en 1989. Sin embargo, debido a que hasta la segunda quincena de mayo de 1990 no se había preparado el hectareaje necesario para garantizar esa producción, por nuestra parte, estimamos que la referida producción no pasará de 350 mil toneladas, vale decir, un 32% menos que el logrado en 1989. Este resultado obedecerá, además, al incremento de los intereses (el monto que la banca comercial destinaría a su financiamiento será a tasas de mercado) y debido al significativo incremento de los costos de producción en razón de que un porcentaje importante de los mismos posee un componente importado (Morales, 1989:91).

En los próximos años, no sólo el sorgo sino el conjunto de rubros que conforman el subsector agrícola vegetal (con excepción del arroz, cambur, naranja y plátano) continuarán disminuyendo su producción. Aparte de la naturaleza biológica de la producción y el tiempo que demanda su recuperación, la pérdida paulatina del liderazgo y de la función rectora de parte del MAC, contribuirán a que tal hecho tenga lugar.

Una estimación de lo que podrían ser las cifras aproximadas de la producción correspondiente a 1990 (AGROPLAN, 1990), se presenta en el Cuadro N° 2.

Para el productor agrícola.

La disminución del área cultivada generará, indiscutiblemente, un fuerte desempleo en el sector rural, el cual, según cifras anunciadas por FEDEAGRO, significará una pérdida de 140.000 empleos. En nuestra opinión, los desempleados difícilmente podrán ser absorbidos (al menos en el corto plazo) por lo que se viene denominando el proceso de "reconversión" para el sector agrícola. Se agravará el índice de desocupación y se producirán corrientes migratorias hacia los centros urbanos actualmente congestionados y carentes de servicios, los cuales de por sí constituyen medios para la generación de relaciones sociales de carácter violento que predisponen a la agresividad. En tal situación no resulta difícil prever que las condiciones favorables para la violencia urbana se verán enormemente potenciadas.

Sobre las importaciones.

La disminución de la producción del subsector agrícola vegetal (principalmente cereales y oleaginosas) será una razón más que suficiente para justificar las importaciones. De esta manera, se reeditarán la situación prevalente durante la década del 70 y los primeros años del 80: **la participación del abastecimiento externo será proporcionalmente mayor porque no será posible que la producción interna se dinamice, y las importaciones contribuirán a agudizar esa falta de dinamismo** (Morales, 1985). De esta forma, se habrá logrado una inmejorable "adecuación" entre los "procedimientos y modalidades" que se han venido aplicando hasta la fecha y los principios que propugna el liberalismo para el sector agrícola. Las medidas, que en apariencia lucían inconsistentes y, según algunos analistas, (7) enmarcadas fuera de la Política Económica Global, habrán adquirido "funcionalidad" y se corresponderán con los objetivos planteados por el Gobierno en materia económica.

Algunos observadores, dentro de ellos el propio Presidente de la Comisión de Agricultura del Senado, consideran que este año (1989) se importarán productos agrícolas por un monto de 2.000 millones de US dólares, y en 1990, "de no cambiar radicalmente la estrategia gubernamental" un equivalente a 3.000

CUADRO N° 1

**VARIACIONES PORCENTUALES ESTIMADAS
CORRESPONDIENTES A LA CONTRACCION DE
LA PRODUCCION AGRICOLA VEGETAL Y DEL
SECTOR AGRICOLA EN SU CONJUNTO
(1988-1989).**

RUBROS	VARIACIONES PORCENTUALES
Ajonjolí	12.0%
Algodón	15.0%
Arroz	18.0%
Café, cacao, tabaco	+ 2.0%
Caña de Azúcar	- 5.0%
Caraota	3.0%
Frutas	4.0%
Hortalizas	- 8.0%
Maíz	-33.0%
Raíces y Tubérculos	- 3.0%
Semillas certificadas	-25.0%
Sorgo	-37.0%
TOTAL TEXTILES Y OLEAGINOSAS	23.0%
TOTAL CEREALES	-25.9%
TOTAL SECTOR VEGETAL	- 6.4%
TOTAL SECTOR AGRICOLA	-11.5%

Fuente: Adaptado del Gráfico N° 22, preparado por la Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (CAVIDEA) y presentado en el documento titulado: **La estrategia agroalimentaria nacional**. VII Asamblea Nacional, 25 al 29.10.89, pág.42. Es necesario indicar que estas cifras no concuerdan plenamente con las aportadas por el Ministerio de Agricultura y Cría (MAC); sin embargo, por constituir estimaciones bastante cercanas a la realidad y por proceder de fuente tan digna de crédito, son tomadas muy en cuenta.

CUADRO N° 2**VARIACIONES PORCENTUALES ESTIMADAS
CORRESPONDIENTES A LA PRODUCCION
VEGETAL (1989-90).**

RUBROS	VARIACIONES PORCENTUALES
Ajonjolí	-40,0%
Algodón	- 9,0%
Arroz	12,0%
Café, cacao, tabaco	2,0%
Caña de Azúcar	1,0%
Caraota	-5,0%
Frutas	2,0%
Hortalizas	-20,0%
Maíz	2,5%
Raíces y Tubérculos	-4,0%
Semillas certificadas	-2,0%
Sorgo	-31,0%
TOTAL TEXTILES Y OLEAGINOSAS	-17,0%
TOTAL CEREALES	-7,0%

Fuente: Adaptado del Gráfico correspondiente a la "Producción Vegetal" preparado por AGROPLAN C.A. y presentado en el I Foro relativo a la Perspectiva Agroalimentaria 1990 y Política Comercial, realizado en Caracas el 23-05-90

millones de US dólares.

Acerca de este importante aspecto no pocas personas se han pronunciado en el sentido de que el incremento de los precios internacionales de estos productos y la carencia actual de divisas por parte del Estado venezolano, constreñiría la afluencia de dichas importaciones y que tales aspectos servirían más bien de estímulo a la producción nacional de los mencionados productos.

A ellas debemos responder indicando que los

mismos organismos financieros internacionales se encargarán de viabilizar estas importaciones. En este sentido, debemos interpretar los propósitos del Plan Brady, por una parte, y, por otra, los propios condicionamientos del Banco Mundial para entregar la segunda cuota del crédito de apoyo a la reforma comercial, siempre y cuando el gobierno venezolano desmantele sus barreras arancelarias para las importaciones agrícolas.
Sobre los Exportadores.

El comercio internacional, uno de los mecanismos principales que asegura la articulación del sistema agroalimentario venezolano al estructurado a escala internacional (Morales, 1990 (a)), constituye una compleja trama de intereses dentro de los cuales se encuentran los de los grandes "traders" mundiales (Martell, 1984), algunos organismos internacionales, las empresas estatales que exportan y financian estas exportaciones, los productores, y los estados nacionales encargados de defender no sólo los intereses de los productores a fin de que los bienes agrícolas se puedan mantener en el mercado (Rietz y Valdez, 1988), sino que buscan utilizar el comercio internacional para lograr objetivos tanto económicos como políticos.

Dentro de este conjunto de intereses, por ahora, conviene destacar el que corresponde al de los Estados Nacionales y al de los "traders".

Respecto a los Estados Nacionales, debemos indicar que, a pesar de que los excedentes de los principales países exportadores se han venido reduciendo por razones que no es el caso tratar en esta oportunidad, éstos continúan pesando enormemente sobre sus economías (USDA, 1989:21,27) y son la fuente que viene generando fuertes tensiones y conflictos. Dentro de este contexto debe entenderse la "guerra comercial" que de un tiempo a esta parte vienen librando la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos y, dentro de ese mismo contexto, podemos entender el interés de parte del país que tradicionalmente nos ha abastecido, para incrementar sus exportaciones y encontrar de esta manera parte de la solución a sus problemas.

Respecto a los "traders", debemos manifestar que cinco de ellos controlan cerca del 75% de las exportaciones mundiales de cereales, y dos de ellos, CARGUILL y CONTINENTAL, manejan el 50% de las exportaciones de cereales estadounidenses. La apertura de nuestro mercado a esos productos significará, obviamente, beneficios económicos para dichas empresas, las cuales están representadas en el país por sus respectivas filiales (Morales, 1985) (8). Por otra parte, debemos indicar que las actividades desarrolladas por estas empresas, rebasan las transacciones mercantiles para constituirse en

propietarias de silos, barcos, fábricas de trituración de oleaginosas, de molinera de cereales y de alimentos balanceados para animales, entre otras actividades económicas (Garreau, 1980; Clairmonte Y Cavanagh, 1984).

Sobre la agroindustria nacional.

En este sector, probablemente ocurra un proceso de recomposición favorable a las filiales de empresas transnacionales o a empresas nacionales vinculadas a ellas a través de diversos mecanismos. La rama de alimentos balanceados para animales podría ser un ejemplo para ilustrar este inminente proceso (Morales, 1990 (b)).

Por otro lado, la importación de productos agrícolas a precios más bajos que los nacionales, (9) no necesariamente se traducirá en efectivas diferencias de precios (Hernández, et. al., 1988:87) en favor de los consumidores (por lo menos históricamente no ha sucedido tal cosa), y, por lo tanto, esa posible ventaja se convertirá en ganancias extraordinarias en favor de las empresas agroindustriales ubicadas dentro del país.

Sobre los consumidores.

En principio, los productos importados desempeñarán desde el punto de vista cuantitativo y cualitativo, un papel primordial en el abastecimiento y la satisfacción de la dieta de la población. Esta situación determinará un incremento del abastecimiento externo, con todas las consecuencias de índole económico y socio-político que este hecho conlleva.

Por otro lado, el desmantelamiento progresivo del sistema de control de precios, el carácter sumamente concentrado y oligopolizado de la industria agroalimentaria venezolana (Morales, 1985), así como el fenómeno inflacionario presente en el conjunto de su economía, provocarán un incremento sustancial de los precios de los alimentos, los cuales no podrán ser compensados con el aumento paralelo de los salarios, situación que, como es fácil suponer, agravará la caótica situación alimentaria y nutricional por la que vienen atravesando los sectores menos favorecidos de la sociedad. Al respecto, el Instituto Venezolano de

Planificación (IVEPLAN) estima que para junio de 1989, el porcentaje de la población en situación de **pobreza crítica** subió aceleradamente hasta ubicarse en un 30% y que la pobreza moderada había ascendido al 60%.

Conclusiones

El estudio de este tema en su desarrollo actual, explica cómo, históricamente, el Estado (sin proponérselo deliberadamente), contribuyó a desestimular la producción nacional de bienes agrícolas para la agroindustria e incentivó, indirectamente, el incremento de las importaciones de materias primas para su procesamiento agroindustrial. Además, el estudio permite entrever que las medidas que se vienen implementando para lograr la apertura del sector agrícola al comercio internacional, impactarían significativamente sobre las relaciones que históricamente se habían venido estableciendo entre la producción agrícola nacional, las importaciones y la alimentación básica de la población, de tal forma que el abastecimiento externo en relación con el abastecimiento interno sería, proporcionalmente, cada vez mayor, con todas las consecuencias de orden político y social que este hecho conlleva. En este sentido se percibe que, a pesar de la inexistencia de una Política Agrícola claramente definida por el Gobierno, se aprecia que el conjunto de procedimientos y modalidades que se han venido ejecutando con el fin de lograr la apertura del sector, determinaron que la superficie sembrada del país se redujera en forma significativa y, consecuentemente, que la producción acusara una disminución ostensible. En efecto, la producción de los rubros de mayor importancia económica mostró las siguientes variaciones porcentuales: -25% para la semilla certificada, -33% para el maíz y -37% para el sorgo. Las estimaciones relativas a la producción correspondiente a 1989/90, nos ofrece las siguientes variaciones porcentuales: -31% para el sorgo, -40% para el Ajonjolí; -17% para los Textiles y oleaginosas y un incremento aproximado del 2% para el maíz.

No cabe la menor duda que de continuar la referida disminución se optará por el expediente de las importaciones y la participación del abastecimiento externo tenderá a ser proporcionalmente mayor que el abastecimiento interno y que nuestra situación de perceptores de excedentes agrícolas de los países exportadores de alimentos, se verá exacerbada..

Por otra parte, se aprecia que las ejecutorías del gobierno en materia agrícola, sólo en apariencia lucen desarticulados de la Política Económica Global y esto permite dar respuesta preliminar a algunos análisis que sostienen que tanto la cuestión agrícola como el problema agroalimentario del país, están siendo enfrentados con decisiones y medidas inconexas y parciales.

Notas:

1. El fenómeno del estancamiento de la producción de algunos cultivos en algunos países de América Latina, es referido también por Rama y Vigorito (1979); Lajo (1983) y Valderrama (1979).
2. Como es del dominio general, las cuentas del sector externo registraron un marcado deterioro que se reflejó en un déficit de la balanza de pagos de 4.672 millones de US dólares, superior en 3.796 millones al déficit de 1987.
3. Este hecho fue reconocido y destacado por el actual Ministro de Agricultura y Cría al hacerse cargo del despacho ministerial el 28.08.89 y quedó lo suficientemente claro durante el discurso pronunciado por el Ciudadano Presidente de la República, en ocasión de conmemorarse un aniversario más de la promulgación de la Ley de Reforma Agraria.
4. El programa de compra de la cartera fue presupuestado en 5.000 millones de bolívares, y hasta junio de 1989 no se había ejecutado un porcentaje mayor del 35%, según cifras proporcionadas por el Presidente de la Asociación de Productores Avícolas Integrados (ASOPROAVI).
5. Con excepción del rubro textiles y oleaginosas, tales estimaciones son compartidas por nosotros.
6. Productos que, junto con la soya, constituyen los bienes agrícolas más dinámicos en el comercio internacional de alimentos.

7. En este sentido, algunos analistas, dentro de los cuales podemos citar a los miembros conformantes de la Secretaría Técnica de la Comisión de la Estrategia Agroalimentaria Nacional, consideraron que la cuestión agrícola, así como el problema alimentario "se ha enfrentado hasta el presente con decisiones y medidas inconexas y parciales" (CAVIDEA 1989:27).

8. Acerca de este importante aspecto, resulta conveniente referir el Informe presentado por la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la U.C.V. a la Comisión de Economía del Congreso de la República (CEAP-FACES-UCV, 1986). Tales filiales constituyen empresas que, dentro del país, se encargan de transformar los productos comercializados por los "traders".

9. Recordemos que estos bienes son logrados con una altísima productividad y, además, hasta el presente están sujetos a subsidios por parte de los países interesados en salir de sus excedentes.

Referencias Bibliográficas:

- AGROPLAN C.A. Planificación Agroindustrial.
1990. **Perspectivas Agroalimentarias 1990.** Política Comercial, Caracas.
- ARANDA, Sergio.
1979. **La Economía Venezolana, Siglo XXI** Editores Bogotá.
- ARROYO, Gonzalo et. al.,
1976. "Empresas Transnacionales y Agricultura en América Latina" en **Estudios del Tercer Mundo**. Vol. 3, Nº 2, CEESTEM, México.
- CAMARA VENEZOLANA DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS (CAVIDEA).
1989. **La Estrategia Agroalimentaria Nacional.** Documento Central presentado en la VII Asamblea Nacional realizada del 25 al 29.10.89
- UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA. FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES.
1986. **El Circuito Agroalimentario del Trigo, importaciones, precios y producción industrial.** (Mimeo), Caracas, (Abril).

CLAMONTE, F. y CAVANAGH, J.:

1984. "El Poderío de las Empresas Transnacionales en algunos productos alimenticios", en **Comercio Exterior**, Vol. 34, Nº 11, (Noviembre).

GARREAU, Gerardo.

1980. **El Negocio de los Alimentos**, Edit. Nueva Imagen, México.

HERNANDEZ, J.L., et. al.:

1988. **Análisis de la Política de Subsidios al Sector Agroalimentario.** Estudio realizado por AGROPLAN para PEQUIVEN. Caracas, (Junio).

LAJO, Manuel.

1983. **Alternativa Agraria y Alimentaria**, Centro de Investigación y Promoción del Campesinado, Lima.

MARTEL, Armando.

1984. **Agricultura, Agroindustria y Agrobusiness**, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela, Caracas.

MARTNER G. y FURCHE C.:

1986. **Autonomía alimentaria o especialización según ventajas comparativas: Experiencias recientes en América Latina.** Documento de Trabajo Nº 11, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

MONTILLA J.J. y GONZALEZ, E.:

1983. "Dependencia Tecnológica y Seguridad Alimentaria" en **Seguridad Alimentaria en Venezuela**, Universidad Central de Venezuela, Comisión de Estudios Interdisciplinarios, Maracay. (Julio).

MORALES, Agustín.

1985. **Una interpretación del Problema Agrícola Venezolano a partir del estudio de la integración de su industria alimentaria al Sistema Agroalimentario Internacional**, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Maracay.
1988. **Estado, Importación de Alimentos y Desarrollo Agrícola; el caso venezolano 1970-1982.** Ponencia presentada en el VII Congreso Mundial de Sociología Rural, celebrando en Bologna, Italia, del 26 de Junio al 02 de julio de 1988.

1989. **El Desarrollo del Complejo Avícola Venezolano. (Desde los inicios de la década del 70 hasta 1988) y algunas de sus repercusiones de orden económico y social.** Informe Final correspondiente al Proyecto de Investigación financiado por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT S1-1826) Maracay.

1990a **Una Contribución al Estudio del Comercio Internacional de Cereales. El caso de la Industria Venezolana de Alimentos Balanceados para Animales y de los Productos de Mollnería,** Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Maracay.

1990b **El Desarrollo del Complejo Sectorial Avícola en Venezuela y sus repercusiones de orden económico y social.** Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Comisión de Estudios de Postgrado. Maracay.

RAMA, Ruth y VIGORITO, Raúl.:

1979. **El Complejo de Frutas y Legumbres en México,** Editorial Nueva Imagen, México.

RODRIGUEZ, José. et. al:

1989. **La Medidas Económicas: su impacto en la agricultura.** Trabajo presentado al evento: 'La Universidad Central de Venezuela y el país frente al paquete económico' realizado en Caracas del 22 al 25 de junio de 1989

USDA,

1989. **World Grain Situation and Out look,** Foreign Agricultural Service, Circular Series FG7-89, (July).

VALDERRAMA, Mario.

1979. "Efecto de las Exportaciones Norteamericanas de Trigo en Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia" en *Revista Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 2, N°2, Mayo-Agosto.

ZIETZ y VALDEZ.

1988. **Agriculture in the GATT: an analysis of alternative approaches to reform,** IFPRI 70, Noviembre de 1988.

ABSTRACT

Effects of Measures of Economic Adjustment in the Agricultural Sector in Venezuela.

The article discusses some of the effects that the measures of economic adjustment have had on the agricultural sector in Venezuela. Contrary to some analyses, it is maintained that the agrarian question in that country has been addressed with partial and inadequate measures. Through a review of the principal aspects of the historical development of the sector, its characteristics at the outset of the application of the directives imposed by the International Monetary Funds are determined. Findings indicate that a significant portion of land was left idle and that the agricultural products destined to agroindustrial processing diminished notably. This situation generated an increase in imports and a re-creation of the situation existing in the seventies and early eighties. In this context, the procedures and modalities carried out by the government in agricultural matters appear to follow the principles of economic liberalism in agriculture. It is concluded that these measures are consistent with the Global Economic Policy and are advantageous to the interests of agricultural and food exporting countries.

Agustín Morales Espinoza is professor in the Dept. of Economics and Agricultural social sciences at the Central University of Venezuela. He has researched the Venezuelan Agro-Food System.

Juan de Jesús Montilla is professor in the Dept. of Animal Production of the Faculty of Veterinary of the Central University of Venezuela. He has carried out research on animal nutrition and on the Venezuelan Agro-Food System.

Theory, Epistemology and Critical Rural Sociology

Alessandro Bonanno and Louis E. Swanson

This paper would like to provide an alternative to the Marx-Weber dichotomy which has recently emerged in rural sociological studies. It consists of the re-proposition of critical sociology as a mode of scientific investigation which, while remaining within the Marxian tradition, addresses many of the central concerns of Weberian scholarship. Though a merger between Marx and Weber is not proposed, it is assumed that a lack of knowledge of critical sociology has hampered further development of the theoretical debate in rural sociology. More importantly, this lack of knowledge has prevented the diffusion of the basic tenets of critical sociology among sociologists concerned with the study of agriculture and food, limiting their ability to inform empirical investigations and to instruct students.

Alessandro Bonanno is associate professor of rural sociology at the University of Missouri-Columbia. He received his doctorate in sociology from the University of Kentucky and has published extensively on issues pertaining to the sociology of agriculture.

Louis Swanson is professor at the University of Kentucky. He has published on issues pertaining to the sociology of agriculture and rural sociology. Dr. Swanson received his PhD from Penn State University.

Introduction

In recent years disciplines within the social sciences and the humanities have approached issues in the field of agriculture and food with theoretical tools which are increasingly sophisticated. Among the social sciences, rural sociology has perhaps experienced one of the most visible theoretical growths through the generation of studies which differ from, and provide alternatives to, the functionalist and positivist inspired middle-range analyses which have dominated the discipline (Bonanno, 1987; Mann and Dickinson, 1987:302; Falk and Gilbert, 1985; Mooney, 1988, 1987). These new studies have been largely generated by younger scholars who have adopted either Marxian or Weberian inspired approaches and who have concentrated their attention on the emerging sub-discipline of sociology of agriculture and food.

Through the use of Marx and Weber the domain assumptions of the long established empiricist tradition in rural sociology have been challenged and its conclusions and world view rejected. Additionally, the claims that rural sociology is a separate academic discipline from sociology have been questioned on a number of grounds which include various critiques of the uniqueness of "the rural world," rejection of the perceived separation of the rural world from the rest of society and critiques of the institutional settings within which the discipline of Rural Sociology emerged and developed.

Paradoxically, this increase in the use of Marxian analyses in rural sociology has coincided with pronouncements of its bankruptcy stemming from the

identification of theoretical inadequacies and from the collapse of Marxist regimes in Eastern Europe. The work of Weber has often been employed to compensate for these perceived inadequacies, generating a situation in which alternatives to the empiricist - functionalist approach have been identified in a Marx-Weber based epistemological model.

Despite this common ground, however, in rural sociology Marxian and Weberian inspired analyses remain divided into two intrinsically separate schools. Marxian scholarship is characterized by the predominance of scientific and/or structuralist analyses which emphasize both the priority of material elements in epistemology and reference to the underlying economic structure in the analytical realm. Weberian accounts, on the contrary, stress the fundamental importance of cultural and ideological aspects in the interpretation of reality and dwell on the significance of human agency in the construction of action.

The Marx-Weber epistemological dichotomy is further characterized by the inadequacy of both paradigms to address specific aspects intrinsic to sociological investigation of the substantive area of agriculture and food. Structural and scientific Marxism have offered little aid in the analysis of values, culture, ideology and interpretation of action. At the same time, however, Weberian studies have been criticized for their inadequacy in dealing with economically generated problems (Mann and Dickinson, 1987; 1987a; Mooney, 1987; 1983); proposals for a Marx-Weber merger have been likewise deemed inadequate (Antonio, 1985; Mann and Dickinson, 1987).

The present study would like to provide an alternative to the Marx-Weber dichotomy. It consists of the repositioning of critical sociology as a mode of scientific investigation which, while remaining within the Marxian tradition, addresses many of the central concerns of Weberian scholarship. Though a merger between Marx and Weber is once again refuted, it is assumed that a lack of knowledge of critical sociology has hampered further development of the theoretical debate in rural sociology. More importantly, it has prevented the diffusion of the basic tenets of critical sociology among sociologists concerned with the study of agriculture and food, limiting

their ability to inform empirical investigations and to instruct students. This situation has contributed to the maintenance of the theoretical gap between rural sociology and other social science and in particular sociology, in which rural sociology still lags behind its parent discipline. This is a gap which, indeed, should be eliminated promptly.

The article is divided into four sections. In the first the growth and crisis of theory in rural sociology are illustrated with specific attention paid to the characteristics of Marxian and Weberian scholarship. The second section dwells on the relationship between Marxism and Neo-Weberianism. A brief exposition of the Weberian critique of scientific and structural Marxism is presented as well as examples of the contribution of the Weberian tradition to rural sociological analyses. The following section introduces critical sociology as an alternative to structural and scientific Marxism and Neo-Weberianism through a presentation of its critical and dialectical components. The fourth and longest section illustrates the position of critical sociology within the Marxian tradition and its differences from Neo-Weberian analyses. In this section the work of Antonio Gramsci is employed as an instance of critical thinking in sociology.

Growth and Crisis of Theory in Rural Sociology

Throughout its existence as a formal discipline, rural sociology has been largely dominated by functionalism in the realm of explanatory theory and positivism in the realm of epistemology (Falk and Gilbert, 1985:564; Mann and Dickinson, 1987: 301-302). Accordingly, while rural sociology has contributed greatly to the empirical tradition of American sociological research, it has accomplished this result with little concern for metatheoretical and philosophical issues. Indeed, the mission of Land Grant Institutions, within which rural sociology departments were created, framed and fostered this type of theoretical development (Bonanno and Swanson, 1989).

One of its outcomes was the creation of a theoretically homogenous group of sociologists who remained largely

indifferent to the changes and developments occurring in sociological theory. Put in a different manner, until recently rural sociologists remained almost exclusively faithful to functionalist empiricism despite alternative paradigms proposed and debated in other branches of sociology. In this respect, for example, the wealth of contributions in interpretative and hermeneutical sociology, sociology of knowledge, and critical and dialectical sociology have remained largely absent from the debate within rural sociology.

Years of unchallenged empiricism, however, have left many rural sociologists open to new theoretical alternatives and, since the sixties and with more fervor in the seventies and eighties, a number of us have embraced the enterprise of introducing non-functionalist, non-positivist approaches to the study of rural issues. The motivations for this change are many. Among those of relevance are the practical inability of functionalist and positivist inspired analyses to provide satisfactory solutions to problems in rural areas (Friedland, 1980; Gilbert, 1982; Newby and Buttel, 1980); the metatheoretical inadequacy of some of the postulates of logic positivism, particularly in regard to the practice of manipulation of variables independent of historical and economic dimensions of reality (Bonanno, 1987; Friedland, 1980; Mann and Dickinson, 1987); and the attempt to bring into rural sociology paradigms already in use in "general" sociology.

The introduction of Marx and Weber to rural sociology in recent years has reflected this dissatisfaction with the functionalist-positivist paradigm. However, it has also reflected the status of both the Marxian and Weberian schools within American sociology.

Marxism in American rural sociology

Marxian scholarship in the United States has been largely dominated by structural and, in general, "scientific" readings of Marx. This situation has changed somewhat with the development of new interpretations within the Marxian literature, but not to the point of altering the predominance of scientific and/or structural Marxism in rural sociology. In other words, the type of Marxism that is commonly found in the works of rural

sociologists (either in the selected appearances of Marxian papers in the journal *Rural Sociology* or in papers and publications of members of the rural sociological community) is, broadly speaking, that of the scientific, structural type. Scientific Marxism refers to the interpretation of the work of Marx as a scientific doctrine establishing the general laws of capitalist development which, as in the case of the laws of nature, describe the exact functioning of the capitalist system and its future development. Structural Marxism shares the same general position with an additional emphasis on ideological and cultural aspects of capitalism to be interpreted through a scrutiny of the underlying economic structure of capitalism itself. In both cases human agency (human action) is reduced to an outcome of the functioning of the social formation (society) and the mode of production (the relationship between capital and labor in the process of production of commodities) (Althusser, 1969, Althusser and Balibar, 1970; Gouldner, 1980). More importantly, human action is framed within the evolutionary dimension of the expansion of the forces of production based on class struggle which culminates with the establishment of increasingly progressive social formations. In this type of philosophical anthropology, scientific analysis sides with a presupposed metalogic of history in which experienced trends countering the supposed revolutionary path are altogether inadmissible.

To be sure, the predominance of scientific and/or structural Marxism in the literature does not imply that crude economic Marxian analyses have intruded into rural sociological research. Rather, a growing and sophisticated group of Marxian scholars have been engaged in rural sociological research which maintains assumptions closer to the Marx of *Das Kapital* than to that of the philosophical writings.

Weberian scholarship in American rural sociology

Weberian scholarship has a long established tradition in American sociology (Antonio and Glassman, 1985, Wiley, 1987). However, since Weber's work was first introduced in the US in the late 1920's, it has been

greatly influenced by the particular interpretation provided by Talcott Parsons. Indeed, it was Parsons who first translated Weber into English and who influenced, through his interpretation of Weber's work, its use in the various branches of the discipline (Ritzer, 1988). More specifically, Weber's sociology was popularized as the "alternative to Marx's materialism" and as "the dialogue with the ghost of Marx," i.e. Weber was interpreted as an alternative to scientific Marxism (Antonio and Glassman, 1985).

The Parsonian version of Weber has also been frequently employed in the rural sociological literature. For instance, the notion that cultural traits, such as religion and ethnic background, are at the origin of social change has been popular among rural sociologists. However, both in sociology and rural sociology, novel readings of the work of Weber have emerged. These accounts, labeled Neo-Weberian, reject the Parsonian interpretation and provide an alternative which is metatheoretically more sophisticated and which is characterized by important traits common to critical interpretations of Marx (Wiley, 1987). In essence, in these accounts Weber's work is viewed as recognizing the fundamental importance of economic as well as ideological factors in the historical development of society. Furthermore, this posture is maintained in such a way that neither ideological nor economic factors are prominent "a priori" in the analysis of a particular socio-historical context.

The Relationship Between Marxism and Neo-Weberianism in Rural Sociology

Neo-Weberianism has appealed to a number of scholars who, while convinced of the importance of economic factors in the shaping of events in society, were not willing to assume that these events were simply a reflection of the economic structure as assumed by scientific and structural Marxism. Furthermore, at the epistemological level, Weberianism offered alternatives as it emphasized the centrality of human agency in the construction of action (Antonio and Glassman, 1985) and interpretation in the definition of reality (Wiley,

1987). Indeed, scientific Marxian analyses have maintained the tenet of the causal superiority of "objective structural forces" in the economic realm, for they are viewed as the determinants of ideological, cultural and political (superstructural) factors. Though superstructural factors have been considered interesting and significant, emphasis has been placed on the material dimension of reality and on the subordinate position of cultural and ideological elements in the ontological process.

Differences between neo-Weberian and scientific and structural Marxian analyses in rural sociology

Instances of the differences between Marxism and neo-Weberian interpretations can be found in the rural sociological literature. Marxian analyses, for example, interpret the current situation in farming as a reflection of ongoing macro-economic processes occurring at the societal level (see, Mann and Dickinson, 1987 and 1987a). These Marxian analyses take a strong stand against abstract empiricism and middle-range theories typical of functionalist-positivist analyses. However, they also maintain that changes in rural settings are due to a combination of economic trends affecting various social realms such as production, the market, prices of commodities, debt, and land markets as well as governmental policies. Furthermore, these factors are viewed as "objective" forces operating outside the individual sphere (Mann and Dickinson, 1987a:281-282). Consequently and in contrast to Neo-Weberian accounts, in these analyses little room is given to the processes of understanding and interpreting of these "objective" forces. More specifically, no attention is paid to the ways in which these forces are acknowledged in the process of action by actors themselves. The Neo-Weberian tradition has clearly pointed out that the response to "objective" situations can vary among actors, and the various interpretations of the situation in turn inform the response and then shape the creation of a "new situation" (Bruum, 1972). It follows that serious objections to the accuracy of the interpretation of a situation can be raised if the actor's interpretation and understanding of the situation itself is not acknowledged. To be sure, this is not to say that the Marxian tradition

rejects the "social construction of reality." Rather, it is indicated that structural and scientific Marxian accounts present interpretations of reality which exclude aspects which are central to neo-Weberian scholarship and which have greatly contributed to the epistemological relevance of this school.

Toward an alternative

The importance of interpretation and understanding in social action has been emphasized in several studies in rural sociology. Busch (1980; 1978) has illustrated the significance of interpretative negotiation in the creation of structures such as the research system. Later, the relevance of perception as a fundamental element in the development of research policies and its centrality in the constitution of the research enterprise itself have been demonstrated (Busch and Lacy, 1983). More recently, the traditionally accepted concept of nature has been placed under scrutiny to argue its social construction and the interdependence and dialectic relations of nature and humans in the creation of social settings.

The study of phenomena such as the persistence of family farms and the development of part-time farming have indicated the prominence of cultural and ideological elements in the decision and behavior of human actors (farmers and farm families). Elements such as the love for farming and/or the land and lifestyle choices have been indicated as fundamental for both the persistence of family farms and the development of part-time farming (Barlett, 1986:307; Coughenour and Gabbard, 1977; Mooney, 1983).²

These and other studies (Bonanno, 1987) have demonstrated that cultural and ideological factors are difficult to connect directly in the traditional manner of scientific and structural Marxism to the economic structure of society. More importantly, it is difficult to relate them to the economic structure as subordinate elements.

The scenario indicating that negotiation, interpretation and superstructural elements are fundamental for accurate scholarship in rural sociology is correct, it is obvious

that Weber's work, pruned from its Parsonian tones, has a lot to offer the discipline. However, negotiation, interpretation, superstructure and, in general, the relevance of human action in the epistemological realm are underplayed by scientific and structural Marxism. Accordingly, a theoretical terrain is created in which Marx and Weber stand at opposite extremes. In other words, the acceptance of a Marxist posture has historically implied incompatibility with Weberian inspired analyses (Mann and Dickinson, 1987:282).

To be sure, the opposition of Marxian and Weberian epistemologies is not limited to rural sociology, as sociology has been concerned with it as well. Indeed, both within rural sociology and to a greater extent within sociology, solutions have been proposed. They have emphasized either the rejection of one school for the other or a merger between the two (Antonio and Glassman, 1985; Bakker, 1981; Mann and Dickinson, 1987; 1987a; Wiley, 1987). While the first of these two alternatives is, of course, presently available, the second has not been clearly defined yet. Despite repeated attempts, it has often been concluded that a merger between Weber and Marx is not possible (Antonio 1985:20)³.

This study would like to contribute to the search for a solution by indicating a new route. More specifically, it is our intention to illustrate the availability of an epistemological posture which, while maintaining fundamental Marxian characteristics, addresses, simultaneously, the major concerns of Weberian epistemology. This new route is represented by critical sociology. Though critical sociology has enjoyed a long standing tradition within sociology, its use in rural sociology has been very limited. Accordingly, very few rural sociological studies employing a critical posture are available and, more importantly, little instruction in critical sociology is carried out in rural sociology departments in the United States. It is fundamental, then, to provide a general yet concise and clear overview of the characteristics of critical sociology, its differences from Neo-Weberian scholarship and its departure from structural and scientific Marxian axioms. It is to these

tasks that we now turn by first illustrating the theoretical roots of critical sociology.

The Epistemological Dimension of Critical Sociology

We identify the alternative to scientific and structural Marxism as well as Neo-Weberianism in critical sociology. Critical sociology is a mode of analysis which finds its basis in the realm of critical theory and philosophical dialectic. However, it should not be equated with either one of these theoretical formulations, as they are characterized by diverse and, occasionally, divergent interpretations. Rather, it should be understood as a theoretical posture which draws from each of them generating a framework within which empirical investigation can be carried out.

Critical theory

Critical theory is a broader theoretical umbrella associated with the work of the original members of the Frankfurt Institute for Social Research and subsequently extended to scholars who continued that tradition. In brief, critical theory finds its origins in the Kantian tradition of "critical philosophy" and, above all, in the Marxian proposition of "ideology critique" (Piccone, 1982: IX-XI). The Kantian notion of critique pertains to the investigation of the possibility and limits of reason, while in the Marxian tradition critique signifies the unmasking of the concealed interests behind theory in the process of establishing emancipatory practices (freedom). Accordingly, critical theory's central concern becomes the exposition of the contradictions between ideology and reality as the former depicts the false unity of the two (Antonio, 1983:331). Ideological claims, such as the existence of freedom, equality, democracy etc., are contrasted with social reality, indicating the contradictory elements emerging from the emancipatory dimensions of ideology and the constraints of historical situations. Employing this process of comparison, which is called Immanent Critique, critical theory elucidates the differences between the ideological assumptions of society and its actual organization. Traditional theoretical

formulations about reality are maintained to obscure the nature of the epistemological relation between object and subject, theory and practice and in so doing they depart from and hinder the goal of realizing freedom (Horkheimer, 1982: 188-243). For critical theory the role of sociological analysis is, then, that of exposing the ideological dimension of social relations and their related practices in order to unmask the concealed and distorted portrayal of reality. Simultaneously, sociological analysis is aimed at the development of consciousness of the potential for and limits of freedom.

Dialectic

Philosophical dialectic is rooted in the German idealistic tradition of Hegel reinterpreted by Marx. It assumes that society is humanly produced and that production is based on the endeavor of humans to reconstruct consciously their world according to the satisfaction of their needs. These needs are socially derived and are not homogenous among social actors (Wardell and Benson, 1979:233). This circumstance sets in motion a process of conflict over the satisfaction of these needs, which separates human beings into opposing groups. The outcome of the interaction between conflicting social groups generates historical conditions (modes of production and social formations) which in turn shape the basic characteristics of this conflict. It follows that historical outcomes are not characterized by determination, but rather by potentiality (Wardell and Benson, 1979:233). Potentiality refers to the range of historically possible changes which are created by past and present human action and which constitute the framework for the future. The understanding of history assumes a total posture, so that the conceptualization of social events as separable entities within the historical context is refuted. Similarly, the understanding of the epistemological process as limited to selected pieces of an infinite reality is discarded and replaced by the totality of the historical motion (Antonio, 1985: 26-27). Taking an intrinsically Marxian posture, social events are not investigated as isolated and external elements. Rather, they cannot be understood unless they are contextualized in the whole that gives them meaning.

The epistemology of critical sociology

Drawing on this body of knowledge critical sociology rejects the separation of object and subject, the concept of "value freedom" in the epistemological sphere, and the mechanistic relation of cause and effect in positivist ontology. The object (investigated) and the subject (investigator) in the epistemological process are considered as parts of a unitary process in which the distinction between the two is illusory (Adorno, 1982:500). It is through the process of human action (history) that the elements for understanding and interpreting the world are generated, for human beings are the producers of their conceptions and ideas (Marx and Engels, 1959:247). In this respect, the investigator is considered part of the process investigated, as his/her action of defining the process and studying it is embodied in the existence of the investigator him/herself. The process of investigation and the object investigated could not exist outside the present world as historically created by human action. In other words, a neutral posture in the observation of reality (such as that suggested by positivism) is not considered possible on the assumption that the knowledge of the observer, the observer him/herself, and the phenomenon in question form and are parts of the reality to be observed and, consequently, are not separable (Gebhardt, 1982:380-381).

The existence of a value-free epistemology is also rejected. The unity in the reality of observer and observed does not allow for the existence of observers transcending their own values. Values are intrinsic to the process of human creation of history, as they are fundamental to perception itself. As has been pointed out by Gebhardt (1982:375): "the idea of value-freedom of the sciences [is] an extension of the 'objective illusion' that there can be perception without a perspective from which perception can take place." Accordingly, in critical sociology the process of scientific investigation is considered part of the process of human emancipation and, consequently, of political action. Based on the Marxian concept of praxis, the action of investigation becomes a facet of the struggle to end exploitative relations within society and to construct liberated forms

of social organization.

This posture represents a strong departure from the Neo-Kantian and Weberian traditions, as both argue for the existence of scientific investigation free of value orientation (Antonio, 1985:21-26; McNall, 1984:479). The Kantian epistemology acknowledges the separation between the "is" and the "ought to be", where the former is confined to the realm of science and the latter to that of ethics (McNall, 1984:479). This separation represents, in turn, a guarantee of objectivity in scientific investigation. For Weber, values do enter the sphere of scientific investigation, but only as preliminary inquiry into the choice of the research problem (Antonio, 1985:21). However, once this choice has been made, values can be separated from the empirical determination of social facts (Weber, 1949). To be sure, and differing from the naive modern conception of value freedom, Weber is forever warning about the influence of values upon epistemological endeavors. Yet, through the creation of nonpartisan, non political social sciences, values can be set aside in order to provide reliable "objective" empirical information (Bruun, 1972:16-77). The nonpolitical, nonpartisan social sciences are those in which various solutions to problems are proposed together with their possible "positive" and "negative" foreseeable consequences. It is, then, the task of society to make an informed choice on the basis of the analyses provided. In Weber's intention the plurality of choices available enable the construction of an epistemology free of value distortion (Bruun, 1972). However, and despite Weber's intention, this posture does not eliminate values from epistemology. As underscored by many studies both within and outside the critical tradition, the process of choosing among alternatives is political in character even if only the scientific arena is considered. The decision on the content, character and direction of science is, in fact, more a matter of power and political interests than "pure" epistemological discovery (See the now classic work of Foucault, 1965, 1975 1979, and the vast production generated within the post-modern school. See also works within American rural sociology such as Busch and Lacy, 1986; Lacy and Busch, 1988).

Critical sociology rejects the epistemological notion of causal relations and replaces it with dialectic. Causality

is considered inadmissible since necessary and sufficient causal relations are impossible to determine (Howard, 1982:45-53; Park, 1988). However, the major tenets of critical sociology in this realm are the complementary, contradictory and dynamic dimensions of reality. Put in a different manner, the dynamic of reality makes the static existence of a causal origin impossible, i.e. a pure original starting point is not admissible. Furthermore, the relations among events deny their existence "a priori," namely they do not exist as independent from one another and independent of the context within which they exist. As illustrated by Marx (1959) and derived from the Hegelian notion of dialectic, history presents itself in a unitary and contradictory fashion. In this respect, for example, the existence of a "master" is historically possible because of the existence of the "servant". Without the servant there would be no master. Master and servant are sides of the same unitary process. Their relation is dialectical, for the master is a determination of the servant and the servant is a determination of the master. At the same time, they are contradictory as the emancipation of the servant would deny the existence of the master, while the persistence of the master condemns the servant to his subordination. The relationship between master and servant includes the ideas of becoming, i.e. human beings never are, but become, as they change continuously with the changing of social relations. In this respect, the concept of "man in general" (man transcending history) is denied. Humans are masters in so far as humans are servants (Gramsci, 1971:335). Put in a different way, critical sociology denies the existence of immutable entities which transcend history, i.e. which remain constant despite historical change. Even human arrangements, nature and human beings themselves are not considered transcendental entities as their existence is defined by and made possible through social relations that humans themselves set in place.

Critical Sociology in the Marxian Tradition

Critical sociology as illustrated above departs significantly from traditional forms of Marxism frequently adopted in rural sociological and sociological

literature. However, this situation does not signify that critical sociology is foreign to the Marxian tradition. On the contrary, it testifies to the diversity existing within Marxism and to the various and, at times, opposing views of Marx developed in the last century. Accordingly, it is relevant to identify the position of critical sociology within the Marxian tradition, the origins of its minor role within this tradition and its essential differences from neo-Weberian scholarship.

Marxian scholarship has been characterized by a variety of interpretations which have fostered many theoretical and political disputes (Antonio, 1983:327). Essentially, and according to a number of syntheses of Marxian literature (Antonio, 1983; Gouldner, 1980; McNall, 1984), Marxism can be divided into two broad camps: that of "scientific" Marxism, characterized by an emphasis on Marx's economic writings (*Das Kapital* in particular); and that of "critical" Marxism, largely derived from his "philosophical" writings.

Scientific Marxism

Scientific Marxism finds its roots in Engels' reading of Marx, in the Second International and in the Leninist and Stalinist traditions. After the death of Marx in 1883, Engels was left the task of completing some of Marx's works (most notably the last two volumes of *Das Kapital*) and of reinterpreting other works of Marx to a growing world audience. Influenced by the dominant positivist philosophical milieu of the time (Bottomore, 1975:17; Lichtheim, 1969), Engels gave an interpretation which "made Marx into a positivist"⁴ (McNall, 1984:482; Wellmer, 1981). In this account, Marxism is depicted as a scientific doctrine establishing the general laws of capitalist development which, as in the case of the laws of nature, describe the exact functioning of the capitalist system and of its future development. Historical processes are formed of parts (ideological, cultural, political) which are ultimately and causally dependent on the economic structure. Dwelling on Engels' interpretation, the socialist members of the Second International (circa 1889-1914) elaborated a version of Marxism which developed strong teleological and deterministic tones. Accordingly, emphasis was placed

on Marx's remarks depicting history as moving through a set of stages of which capitalism and pre-capitalist periods alike are transitory phases that precede the advent of socialism and, then, communism. The historical movement through stages is seen as inevitable, as is the dissolution of capitalism. The role of human agency is minimized to that of spectators who cannot change the ineluctable trajectory of history, but only accelerate it (Kautsky, 1971:53). In the process of the demise of capitalism, the role of progressive political activists is that of reducing the "waiting time" before the inevitable collapse (Plekhanov, 1973). This mechanistic view of history increasingly became associated with "true Marxism" through the works of "official interpreters of Marx" like Plekhanov (1973). The success of the Russian revolution and the establishment of the Soviet Union as the first, and for a long time, the only socialist country, reinforced the prominence of Scientific Marxism. Leninism and Stalinism made it the official doctrine of the Soviet State and established its unchallenged supremacy in all the countries and socialist political movements of the Eastern bloc (Shanin, 1983).

Western Marxism

Scientific Marxism became extremely influential in the West as well (Spriano, 1978). However, it was in the West that a critical and dialectical interpretation of Marxism emerged. The historical origins of the departure from scientific Marxism are to be found in the failure of Leninist strategies in European countries (particularly the failure of the revolutionary movements in the "Red Biennium" of 1919-1920), the survival and growth of capitalism, and the sectarian and dogmatic posture of Marxist political organizations. It was within this climate that alternative roads to emancipation were sought. Theorists like George Lukacs, Karl Korsch and Antonio Gramsci formulated novel interpretations of Marx in which positivist and mechanistic dimensions of what is now called scientific Marxism were omitted. They emphasized the humanistic dimension of Marx, stressing the fundamental importance of human agency, consciousness and ideology in the analysis of capitalism and, above all, in its transformation. Rather than stressing

the dogmas of the inevitable collapse of capitalism and the advent of socialism, emphasis was placed on the Marxian method and on its historical and critical dimensions (McNall, 1984:487). Furthermore, an attempt was made to reformulate the relationship between philosophy (science) and Marxism in reaction to Engels' thesis of the end of philosophy through its dissolution in the development of positive sciences (Paggi, 1979:116). For Engels (1959), a fundamental contribution of Marxism lies in its reformulation of the role of philosophy. Arguing against the German philosophical tradition, Engels refutes the concept of philosophy as a system capable of solving social problems through its development to support the conclusion that this objective can be achieved only through the adoption of the method of the positive sciences. An alternative to Engels' formulation can be seen in Gramsci's work (1971:463-464). It is to Gramsci, then, that we now turn in order to provide an example, yet not the example, of critical thinking.

Gramsci's critical sociology

For Gramsci, the Marxian method is an historical method as it investigates the action of human beings in their historical context which, in turn, is humanly created on the basis of conflicting world views. Engels' rejection of the concept of philosophy is reformulated in terms of immanent class conflict and contradiction. It is through the concepts of class conflict and contradiction that it is possible to realize that there are limitations to thought imposed by the existing social context. Accordingly, "problems" are created and defined by the class character of society and can be solved only through class action. The solution of problems through class action, however, is not preordained (as assumed by scientific Marxism through the theory of the inevitable collapse of capitalism). Rather, it is dependent on the historical action of conflicting classes in a changing social context. In essence, Gramsci's interpretation of the method of Marx avoids teleology or mechanistic interpretations, for it is based on contradictions between conflicting worldviews and the potentiality of historical outcomes (Gramsci, 1971a: 710-712).

The rejection of "scientific objectivity" and the emphasis on historical action characterize Gramsci's interpretation of the notion of praxis, or political action. For Gramsci the dialectical aspect of Marxism mandates the unification of history, philosophy and politics. It follows that any human action is political and that the ultimate evaluation of human action cannot be carried out in scientific or universal ethical terms, but in political ones. Scientific and ethical terms are aspects of the dialectical totality of human existence and history; they exist as expressions of human endeavor toward the satisfaction of social needs and are the products of class action. Following the rejection of the existence of "man in general", Gramsci formulates the negation of the "philosopher (intellectual) in general," i.e. the rejection of any form of human expression independent from a political posture. He wrote commenting on a convention of philosophers which took place in Milan in 1926: "Philosophy is bourgeois or proletarian, just as the society in which man thinks and acts is bourgeois or proletarian. An independent philosophy does not exist, just as man does not exist apart from the social relations in which he lives. Of course, thought generates thought, but it does not come out of nothing just as one cannot nourish oneself with nothing." (Gramsci, 1926; also quoted in Paggi, 1979: 120). For Gramsci the ontological and epistemological processes are unified in terms of human agency and class struggle, which define the realm of existence. It is the conflicting class action of human beings that qualifies existing and possible worldviews. Accordingly, objectivity in ontological and epistemological terms becomes political. As Paggi (1979:121) suggested, Gramsci's statement of the existence of two philosophies, one bourgeois and the other proletarian, does not signify that there are two ways of producing science according to class perspectives. Rather, "that there are two ways of doing philosophy, one conservative and one [emancipatory], depending on their acceptance or rejection of the symbiosis of philosophy and existing social conflicts." (1979:121). Accordingly, the problem of metatheoretical superiority of one philosophy over another is rejected at the abstract level of "general philosophy" and reaffirmed

in praxis, i.e. according to the class interests that ultimately generate it and foster its development⁵.

The break with scientific Marxism and the Weberian tradition

The break with the scientific Marxist position is clear. In the scientific Marxian formulation, metatheoretical superiority is generated at the abstract epistemological level. It is the scientific dimension of Marxism that legitimizes its position in the philosophical arena.

Differences from the Neo-Kantian and Weberian tradition are also evident. The symbiosis of philosophy and existing social conflicts postulated by Gramsci rejects any formulation in which separation of political posture (values) and epistemology is contemplated. Though in the Weberian formulation values do inform the selection of epistemological tasks (Antonio, 1985), the principle of value freedom maintains the separation of scientific inquiry from value judgement (Bruun, 1972:16-77). It follows that epistemology has the capability of providing scientific results that assume the status of universal "truth" (Bruun, 1972:78) regardless of class and praxis.

This dialectical approach does not assume a narrow and predictable set of outcomes for contradictions as did scientific Marxism of the early Twentieth Century or as do current structural Marxists. Nor does critical sociology assume infinite possible outcomes of contradictory social phenomena as do most Neo-Weberians and idealists. Rather, this approach assumes a relative range of possibilities for particular contradictory conditions. Importantly, not all outcomes are assumed as possible. For example, it is unlikely that current contradictions in U.S. agriculture will produce a return to a dominance of pre - capitalist forms of petty commodity production. The products of contradictions are mediated by biography and the subjective understanding of individuals and collectivities, but not determined by them.

The relationship between the economic structure (structure) and culture, values, ideology and the polity (superstructure)

Gramsci's thought can also be employed to illustrate

briefly another element which separates critical sociology from that of other theoretical perspectives: the relationship between the economy and culture, values and ideology. Again, it is important to mention that Gramsci is employed here as an example of a critical interpretation of Marx.

In the interpretation of scientific Marxism the relationship between the economy (structure) and the non-economic dimension of reality (superstructure) is centered around the tenet that the former determines the latter. More specifically, it is maintained that the generation of superstructural forms is a reflection of the economic dimension of society (Plekhanov, 1973; Kautsky, 1971). In the structuralist interpretation developed in the 1960's and early 1970's, the mechanistic relationship between structure and superstructure is modified to allow for "relative independence" of superstructural forms (Althusser, 1969; Althusser and Balibar, 1970; Poulantzas, 1973). In this context it is maintained that ideology, religion and the political apparatus (the State) gain autonomy from the economic relations of production. Such autonomy allows the ontological predominance of these and other superstructural elements in specific historical circumstances. However, they cannot overcome the structural limits imposed by the relations of production and the class character of society. The State, for instance, is viewed as an element which is autonomous from the direct control of the ruling class, yet is structurally constrained to reproduce the existence of capitalism. In other words, it is possible to witness the divergence in short term interests between the officialdom of the State and the bourgeoisie (or its leading fraction [Poulantzas, 1973]), but the overall capitalist relations bind the State to reproduce the class rule of the bourgeoisie. In essence, structuralist interpretations of Marx, while acknowledging the importance of superstructural elements in the epistemological endeavor, subordinate them "in the last instance" to the economic structure and, as such, they reproduce the mechanistic posture of scientific Marxism⁶.

The alternative to Neo-Weberianism

It could be objected at this point that there are no

reasons for an attempt to avoid the Weberian epistemology. In the last instance neo-Weberian interpretations have given relevancy not only to the superstructural dimension of reality, but also to the economic one, creating an interpretative framework that moves in the same direction as critical sociology. Furthermore, it is this common "direction of theoretical motion" that has inspired the much discussed merger or synthesis between Marx and Weber (Wiley, 1987:8-16). However, fundamental differences between neo-Weberianism and critical sociology remain. As pointed out earlier in the paper, epistemological and political stands make a merger between the two paradigms rather difficult, if not impossible. In other words, the historical approximation of the Marxian inspired critical sociology and Weberian scholarship is not sufficient grounds for a synthesis (Antonio, 1985:26-27). Three relevant differences prevent the realization of such a synthesis.

First, the notion of value freedom, fundamental in Weberian analyses, is rejected by critical sociology. As illustrated above, critical Marxism and Weberian accounts sharply differ in the use of the concept "value" in epistemological endeavors. While for Weber, following the neo-Kantian tradition, it is possible to "approximate" a neutral posture in the investigative process, for critical Marxism this is impossible. Accordingly, any human endeavor is characterized by the existence of class based values, which implies the rejection of the separation between values and facts.

Second, the contemplative dimension of Neo-Weberian analyses is rejected by Marxism in the name of praxis. Epistemology, for critical Marxism, has the double role of denouncing the class (bourgeois) character of traditional theory and providing the grounds for emancipatory constructions of society. In this respect, the study of substantive areas is not done in the name of the enhancement of accumulated knowledge as postulated by the Weberian tradition (contemplative knowledge), but for the purpose of social change.

Third, critical Marxism's worldview is that of "totality" as opposed to the Weberian notion of "infinite reality". For Weber reality presents in itself an infinite entity which is impossible to study in its entirety. Accordingly, the relevant epistemological task is to

select portions of it as the subjects of scientific investigation (Weber, 1949:72). It follows that reality can be separable and some of its elements can be separated and isolated from others in order to complete a scientific inquiry. In the Marxian tradition the concept of "separability" is denied. Reality is viewed as a total entity which cannot be segmented into isolated parts. This posture maintains that class conflict and the historical establishment of a mode of production unify the mode of existence of human beings and their actions. Diversity is, then, acknowledged in terms of negation and opposition within a single reality.

Conclusions

In conclusion, the essence of the paper points to two elements. First, rural sociology as well as other disciplines in the social sciences and humanities should be theoretically informed and, second, critical sociology can provide novel insights to this enterprise. The importance of a theoretically informed discipline is not just contained in its heuristic improvement, but lies in the fundamental goal of the emancipation of human existence. In this respect, efforts to improve human conditions must involve a scrutiny of the theoretical constructions that hamper such efforts. At the same time, such efforts must provide the theoretical ground on which emancipated forms of human organization are possible. The contribution that critical sociology provides points in this direction. Through the adoption of immanent critique, the ideological and material dimensions of domination are documented. Simultaneously, the dialectical dimension of critical sociology postulates continuous motion in which an "absolute final point" is denied and in which any situation contains its negation. The application of this theoretical construction to epistemology involves the constant research for theoretical modes that reflect societal changes but which are, at the same time, parts of their generation. Its application to society involves the understanding that the advancement of humanity can be reversed and that an emancipatory progress can be inverted into subjugation. In essence, it is in the objective

of human emancipation and in negation of the distinction between theory and practice that a critically inspired theory finds its principal characteristics and qualitative differences from other theoretical constructions.

The rejection of materialistic philosophical anthropology, which stems from the historical failure of Marxist inspired regimes and from alterations in the socio-economic structure of capitalist societies, has further widened the debate on the identification of a viable emancipatory theory. The no longer acceptable wait for the insurgence of an emancipatory proletariat has inspired alternatives which either search for transcendental forms of emancipatory arrangements (such as the case proposed by the Habermasian project) or problematically enter other theoretical paradigms (such as the case of the Marx-Weber merger)⁷. A Gramscian inspired critical theory, which assumes an open-ended Marxism but which also searches for historical subjects as carriers of an emancipatory project, represents an alternative which deserves attention.

Notes:

1. Analyses which explicitly refer to a Marx-Weber model of research are not found among the recent literature considered in this essay. However, authors often adopt postures which employ the Marxian "relations of production" as the central explanatory element for their works. Nevertheless, they turn to the more Weberian "relations of exchange" to account for other aspects of their analyses. A particularly brilliant example of the use of Marxian and Weberian scholarship in this fashion is provided by Linda Lobao in her recent book entitled *Locality and Inequality*.
2. These references attest to an emphasis on superstructural elements in the analysis of the mentioned phenomena, rather than a classification of their authors within the Weberian school. Though some of them would not object to the identification of their work as part of the Weberian tradition, others would. At any rate, their works are employed here to indicate alternatives to the Marxian interpretation.
3. At this point it is plausible to ask why it is important to remain within the Marxian framework instead of abandoning

it in order to propose a Weberian account. While abandoning a Marxian framework is certainly possible, there are a number of reasons which motivate our standing in the Marxian camp. As will be discussed below, the inadequacies of the assumption of value-freedom, of the contemplative dimension of Weberian epistemology and of the Weberian view of reality motivate our standing.

4. It is important to note that Engels admitted on more than one occasion that his emphasis on the scientific dimension of Marxism was motivated by the attempt to respond to attacks coming from idealist and positivist circles rather than a mere concern with the illustration of Marxian philosophy (See Antonio, 1990).

5. For a discussion of epistemology and politics in the realm of rural sociology, see Falk and Gilbert, 1986. The unity of epistemology, ethics and politics is concealed according to Gramsci and critical sociology by the ideological apparatus dominant in society. As indicated in Gramsci's discussion of "hegemony" and in the critical tradition of "immanent critique," the consideration of epistemology, ethics and politics as independent elements in history is part of the process of class domination.

6. Interpretations viewing the superstructure as a direct reflection of the economic structure have also been accepted as the "official Marxian account" by non-Marxian scholars. In the United States, Parsons' (1949:488-494) interpretation of Marx has greatly contributed to the diffusion of such postures, as he stresses the causal priority of the material dimension over ideology in Marxian ontology. Furthermore, it is not a coincidence that Parsons' interpretation of Weber's work is intended as a response to his economic reading of Marx. In fact, for Parsons the emphasis on religious ideas in Weber's work provides a more desirable theoretical framework than the materialistic Marxian approach, as if the two (structure and superstructure) were alternative modes of ontological explanation (Antonio, 1985:20).

7. An additional example of this type of theoretical action is provided by the recently developed attempt to employ pragmatism as a complementary element to critical Marxism (see Antonio, 1989). Though the objective of this endeavor is to provide an historical and non-transcendental theory of

emancipation, it tends to reintroduce transcendental elements which deny the distinction between theory and history central to the Marxian account.

References:

- ADORNO, Theodore W.
1982 "Subject and Object." In *Essential Frankfurt School Reader*, pp. 497-511. Edited by A. Arato and E. Gebhardt. New York: Continuum.
- ALTHUSSER, Louis
1969 *For Marx*. New York: Pantheon Books.
- ALTHUSSER, Louis and Etienne Balibar
1970 *Reading Capital*. London: New Left Books.
- ANTONIO, Robert J.
1990 "The Decline of the Grand Narrative of Emancipatory Modernity: Crisis or Renewal in Neo-Marxian Theory?" In *Frontiers of Social Theory: The New Syntheses*, pp. 88-116. Edited by George Ritzer. New York: Columbia University Press.
- 1989 "The Normative Foundation of Emancipatory Theory: Evolutionary versus Pragmatic Perspectives." *American Journal of Sociology*, Vol. 94 (4):721-748.
- 1985 "Values History and Sciences: The Meta-theoretical Foundation of the Weber-Marx Dialogue." In *A Weber-Marx Dialogue*, pp. 20-41. Edited by Robert J. Antonio and Ronald M. Glassman. Lawrence, KS.: University of Kansas Press.
- 1983 "The Origin, Development, and Contemporary Status of Critical Theory." *The Sociological Quarterly*, (24):325-351.
- ANTONIO, Robert J. and Ronald M. Glassman
1985 *A Weber-Marx Dialogue*. Lawrence, KS.: University of Kansas Press.
- BAKKER, Hans
1981 "Bringing Weber Back In: Rural Values, Social Class and Rural Sociology." *The Rural Sociologists*, (4):221-30.
- BARLETT, Peggy F.
1986 "Profile of Full-Time Farm Workers in a

- Georgia County." *Rural Sociology*, Vol. 51 (3):78-96.
- BONANNO, Alessandro
1987 **Small Farms: Persistence with Legitimation.** Boulder, CO.: Westview Press.
- BONANNO, Alessandro and Louis E. Swanson
1989 "The Enterprise of Critical Rural Sociology: A Proposal for a Dialectical Approach." Unpublished manuscript. University of Missouri-Columbia.
- BOTTOMORE, Tom
1975 **Marxist Sociology.** New York: Holmes and Meier.
- BRUNN, H.H.
1972 **Science, Values and Politics in Max Weber's Methodology.** Copenhagen: Munksgaard.
- BUSCH, Lawrence
1980 "Structure and Negotiation in the Agricultural Sciences." *Rural Sociology*, Vol. 45(1):26-48.
- 1978 "On Understanding Understanding: Two Views of Communication." *Rural Sociology*, Vol. 43(3):450-74.
- BUSCH, Lawrence and William B. Lacy
1986 **The Agricultural Scientific Enterprise. A System in Transition.** Boulder, CO.: Westview Press.
- 1983 **Science, Agriculture and the Politics of Research.** Boulder, CO.: Westview Press.
- COUGHENOUR, C. Milton and Ann Gabbard
1977 "Attitudes of Kentucky Farmers about Farming, Values, Aspirations, Goals and Management." Lexington, KY.: University of Kentucky Agricultural Experiment Station.
- ENGELS, Friedrich
1959 **Ludwig Feuerbach and the End of Classical German Philosophy.** New York: Anchor Books.
- Sociology, Vol. 50 (4):561-577.
- FOUCAULT, Michel
1979 **Discipline and Punishment: The Birth of the Prison.** New York: Vintage.
- 1975 **The Birth of the Clinic: An Archaeology of Medical Perception.** New York: Vintage. Foucault, Michel
- 1965 **Madness and Civilization: A History of Insanity in the Age of Reason.** New York: Vintage.
- FRIEDLAND, William H.
1980 "Technology in Agriculture: Labor and the Rate of Accumulation". In *The Rural Sociology of Advanced Societies*, pp. 210-214. Edited by Frederick H. Buttel and Howard Newby. Montclair, NJ.: Allendheld, Osmun.
- GEBHARDT, Eike
1982 "A Critique of Methodology: Introduction". In *The Essential Frankfurt School Reader*, pp.371-406. Edited by A. Arato and E. Gebhardt. New York: Continuum.
- GILBERT, Jess
1982 "Rural Theory: The Grounding of Rural Sociology." *Rural Sociology*, Vol. 47 (4):609-633.
- GOULDER, Alvin
1980 **The Two Marxism: Contradictions and Anomalies in the Development of Theory.**
- GRANSCI, Antonio
1971 **Selection from Prison Notebooks.** Edited and Translated by Q. Hoare and G. NowellSmith. London: Lawrence and Wishart.
- 1971a **Political Writings.** Rome: Editori Riuniti.
- 1926 "Della Sospensione del Congresso dei Filosofi." *L'Unita*, April 1.
- HOWARD, Roy J.
1982 **Three Faces of Hermeneutics.** Berkeley: University of California Press.
- HORKHEIMER, Max
1982 **Critical Theory.** New York: Continuum.

- KAUTSKY, Karl
1971 *Die Agrarfrage*. Milan: Feltrinelli.
- LACY, William B. and Lawrence Busch
1988 "Biotechnology and Agricultural Cooperatives: Opportunities and Challenges". Lexington, KY.: Kentucky Agricultural Experiment Station.
- LICHTHEIM, George
1969 *Marxism: An Historical and Critical Study*. New York: Praeger.
- LOBAO, Linda
1990 *Locality and Inequality. Farms and Industry Structure and Socioeconomic Conditions*. Albany: SUNY Press.
- MANN, Susan A and James M. Dickinson
1987 "One Furrow Forward, Two Furrows Back: A Marx-Weber Synthesis for Rural Sociology?" *Rural Sociology*, Vol. 52 (2):264-285.
- 1987a "Collectivizing Our Thoughts: A Reply to Patrick Mooney." *Rural Sociology*, Vol. 52 (2):264-285.
- MARX, Karl and Fredrich Engels
1959 *The German Ideology*. New York: Anchor Books.
- McNALL, Scott
1984 "The Marxian Project." *The Sociological Quarterly*, Vol. 25 (4):473-495.
- MOONEY Patrick
1988 *My Own Boss?* Boulder, CO.: Westview Press.
- 1987 "Desperately Seeking: One-Dimensional Mann and Dickinson." *Rural Sociology* Vol. 52 (2):286-295.
- 1983 "Toward a Class Analysis of Midwestern Agriculture." *Rural Sociology* Vol. 48 (4):563-584.
- NEWBY, Howard and Frederick H. Buttel
1980 "Toward a Critical Rural Sociology". In *The Rural Sociology of Advanced Societies*, pp. 1-35. Edited by Frederick H. Buttel and Howard Newby. Montclair, NJ.: Allanheld, Osmun.
- PAGGI, Leonardo
1979 "Gramsci's General Theory of Marxism". In *Gramsci and Marxist Theory*, pp. 111-129. Edited by Chantal Mouffe. London: Routledge and Kegan.
- PARK, Peter
1988 "Toward an Emancipatory Sociology: Abandoning Universalism for True Indigenization." *International Sociology* Vol. 2(2):161-170.
- PARSONS, Talcott
1949 *The Structure of Social Action*, Second Edition. Glencoe, IL.: Free Press.
- PICCONI, Paul
1982 "General Introduction". In *The Essential Frankfurt School Reader*, pp. IX-XXI. Edited by A. Arato and E. Gebhardt. New York: Continuum.
- PLEKHANOW, Georgy
1973 *The Development of the Monist View of History*. New York.: International Publishers.
- POULANTZAS, Nicos
1973 *Political Power and Social Classes*. London: New Left Books.
- RITZER, George
1988 *Sociological Theory*. New York: Alfred A. Knoff.
- SHANIN, Teodor
1983 *Late Marx and the Russian Road Marx and "the Peripheries of Capitalism": A Case*. New York: Monthly Review Press.
- SPRIANO, Paolo
1978 *History of the Italian Communist Party*. Rome: Editori Riuniti.
- WARDELL, Mark L. and J. Kenneth Benson
1979 "A Dialectic View: Foundation for an Alternative Sociological Method". In *Theoretical Perspectives in Sociology*, pp. 231-247. Edited by Scott McNall. New York: St. Martin's Press.

- WEBER, Max
1949 *The Methodology of the Social Sciences*.
Glencoe, IL: Free Press.
- WELLMER, Albrecht
1981 "Critique of Marx's Positivism." In *Modern Interpretations of Marx*, pp. 75-96. Edited by Tom Bottomore. Oxford: Basil Blackwell.
- WILEY, Norbert
1987 *The Marx-Weber Debate*. Beverly Hills: Sage Publication.

RESUMEN

Teoría crítica, epistemología y sociología rural

Este trabajo trata de proveer una alternativa a la dicotomía Marx-Weber que recientemente a emergido en los estudios sociológicos rurales. Consiste en una re-proposición de la sociología crítica como un modo de investigación científica que, aún permaneciendo dentro de la tradición marxista, puede dirigirse a muchos aspectos concernientes al saber Webweriano. Aunque una integración entre Marx y Weber no es propuesta, se parte del supuesto de que una falta de conocimiento de sociología crítica tiende a estorbar el fomento y desarrollo del debate teórico en sociología rural.

Mas importantemente, esta falta de conocimiento ha trabado la difusión de los fundamentos básicos de la sociología crítica entre sociólogos que se ocupan de los estudios de la agricultura y alimentos, limitando la información de la investigación empírica y la enseñanza a los estudiantes

Alessandro Bonanno es profesor asociado de sociología rural en la Universidad de Missouri-Columbia. Ha recibido su doctorado en sociología en la Universidad de Kentucky. Ha realizado numerosas publicaciones en el campo de la sociología de la agricultura.

Louis Swanson es profesor de la Universidad de Kentucky. Ha publicado sobre diferentes tópicos concernientes a las sociología rural y de la agricultura. El Dr. Swanson recibió su Phd. de la Penn State University.

The Globalization of the Agricultural And Food Sector and the State

RC-40/ISA

The project involves research on the relationship between the State and current processes of globalization of the agricultural and food sector. Literature on this topic has identified a discrepancy between the sphere of State action and the sphere of social and economic activities pertaining to the agricultural and food sector. The latter is increasingly transnational, while the former is still predominantly domestic despite emerging attempts to create new transnational State forms. This gap mandates research on the manners in which the State responds to changes occurring in the sector.

Research Committee on Sociology of Agriculture and Food (RC-40) of International Sociological Association (ISA).

Introduction

The proposed project involves international and interdisciplinary research on the manners in which the State responds to the globalization of the agricultural and food sector. Despite a growing debate on the globalization of the agricultural and food sector, the issue of the relationship between the polity (the State) and the socio-economic sphere is in need of theoretical clarification and empirical research. This project seeks to address both of these lacunae by proposing a two phase research. The first phase consists of three workshops aimed at the elucidation of theoretical and methodological issues and the preparation of a proposal for the execution of the empirical portion of the project. The second phase involves empirical investigation on the relationship between polity institutions and agents and economic institutions and agents in the agricultural and food sector.

Statement of Problem and Justification

A. Problem

The problem being addressed in the proposal pertains to the emerging discrepancy between the polity and the economic sphere in regard to the agricultural and food sector. The economic sphere is increasingly transnational, while the polity is still predominantly domestic. Previously, the evolution of the economy was accompanied by the establishment of a State apparatus (the polity) which, through its

jurisdiction, fostered economic growth. The transnational phase of economic development has fractured this relationship as economic processes tend to transcend the jurisdiction and powers of any single domestic State. In this context, the problem to be addressed pertains to the manners in which the State responds to the globalization of the economic sphere in the agricultural and food sector.

The globalization of the economic sphere in general and of the agricultural and food sector in particular has been identified as one of the major features of the new socio-economic organization of the world (Bonanno, 1989; Constance and Heffernan, 1991; Friedland, 1991; Friedmann and McMichael, 1989; Kenney et al., 1988; Lipietz, 1987; Piore and Sabel, 1984). In essence, globalization of the economy refers to the recomposition of production processes across national boundaries in such a way that they transcend the locus determined by the physical limits of the nation-State. Globalization also involves the following corollaries.

a) There is a qualitative difference between the multinational phase and the global (transnational) phase of socio-economic development. In the transnational phase the association of economic activities, identity and loyalty of companies with a particular country are decreasingly visible (Borrego, 1981; Friedland, 1991; Harrison and Bluestone, 1988; Picciotto, 1991; Pitelis, 1991; Sassen, 1988).

b) The transnational phase of economic development has affected the internal organization of the productive sectors through integration processes at the spatial and sectorial levels. Spatially, globalization indicates an intensification of agricultural specialization at both the regional and productive unit levels through the integration of specific crops and livestock into agro-food chains largely controlled by transnational corporations (TNCs). At the sectorial level, it involves the increasing transformation of agricultural products from items destined to immediate consumption into inputs for the greater food manufacture system (Constance and Heffernan, 1991; Friedman, 1991; Goodman et al. 1987; Gouveia and Stanley, 1990; McMichael and Buttel, 1990).

c) Globalization has affected the use of labor in the

agricultural sector through the emergence of the figure of the multiple job holder, jobs increasingly based on flexible time, and migratory workers (Bonanno, 1989; Pugliese, 1991).

d) Production of cheap and abundant food has been paralleled by economic crises in regions of developing countries and in some regions of developed countries and by an increasing differentiation of the production/consumption linkage. The former refers to regional inequalities generated by processes of economic integration and global terms of production and trade. The latter refers to the divergence between local food demand and local production.

In previous phases of socio-economic development, problems emerging from the expansion of economic forces have been addressed through State intervention in order to foster the conditions for the continuous accumulation of capital and to foster social stability and harmony in society as a whole. These "functions" of the State have been considered fundamental for the socio-economic growth of society and for the continuing of the existence of the nation (Block, 1980; O'Connor, 1984; Offe, 1985; Poulantzas, 1978). In the agricultural and food sector, State intervention has often characterized patterns of economic expansion and social outcomes, both at the production and consumption levels (Constance and Heffernan, 1991; Friedland, 1991; Friedmann and McMichael, 1989).

The globalization of the economic sphere has limited the ability of the domestic State to a) control economic activities, as they transcend the spatial jurisdiction of the State; and b) intervene to address economic and social problems. In this respect, many observers have argued the existence of "a crisis and restructuring of the domestic-State" (Barkin, 1991; Bonanno, 1991; Borrego, 1981; Friedland, 1991; Harrison and Bluestone, 1988; McMichael, 1991; Picciotto, 1991, Pitelis, 1991).

The State is defined as the country's government, its national and local (regional and municipal) agencies, national and local government agents and agents who operate on behalf of the State.

B. Justification

The proposed research is justified by a number of considerations.

First, the agriculture and food sector has historically been a fundamental sector in terms of national socio-economic development. This situation stems from the existence of a number of factors, including the following ones:

- a) the social, economic and political importance of the agricultural population;
- b) the national priority of maintaining the capacity to sustain the domestic population;
- c) the importance of maintaining food security at the national level;
- d) the direct and indirect economic and social relevance of agricultural and food production.

Second, State intervention has been central in the development and organization of the agricultural and food sector. Given the social, economic and political importance of the food and agricultural sector, the State has been called on to intervene in regulating and supporting activities in this sector. State intervention has been aimed at a number of issues, including the following ones:

- a) to stimulate and control food production and consumption through the establishment of food policies;
- b) to guarantee a system of food security through self-sufficiency and/or exchange;
- c) to employ food policy as an instrument to establish desirable international relations;
- d) to direct agricultural and food production toward safer environmental and health patterns;
- e) to promote the availability of products to needy segments of society worldwide;
- f) to promote the availability of better quality food and agricultural products.

Third, the altered relationship between the economy and the polity illustrated above limits the possibility of the domestic State to perform functions of regulation and control. This situation is particularly important for three related reasons.

- a) There is a decreased possibility on the part of the State apparatus to direct patterns of growth of the sector according to desired objectives decided in the political

arena.

- b) There is a decreased ability of the State to introduce corrective measures to alter possible undesirable patterns emerging in the agricultural and food sector.

- c) The existence of a decreased ability of the domestic State to respond to changes in the socio-economic sphere implies that strategies to address social and economic problems are decreasingly devised and implemented by public entities and increasingly delegated to the private sphere. While delegation to the private sphere might bring some advantages, it might also limit the possibility for segments of society to participate in decisions of significant importance for the citizens of this and other countries.

Research Objectives

The objective of the proposed research is to identify the manners in which the State responds to the globalization of the agricultural and food sector. More specifically, the proposed research seek to elucidate the following processes.

- 1) The manner in which the State responds to global processes of production and consumption in regard to the regulations of food security, regulation of food availability, market regulation, and public participation in the decision making process.

- 2) The internal transformation of the State apparatus generated by the demands stemming from the new global order with particular reference to technological transfer; food quality and hygiene; corporate accumulation; labor processes; and environmental degradation.

- 3) The limits imposed by the transnational process on State action both domestically and internationally and in regard to developed nation-States and developing nation-States.

- 4) The reorganization of the presence of social groups within the State apparatus in terms of both the possible emergence of polity forms which transcend the domestic State sphere and resistance to the emergence of transnational forms of the State.

Literature Review

The issue of the relationship between the economy and the polity in the agricultural and food sector in the context of a global setting has been the subject of debate in recent years. A number of differing positions have emerged which can be synthesized in the form of three distinct camps. The first refers to those who view the globalization process essentially in terms of the elimination of various kinds of barriers among nations worldwide. The second position maintains the centrality of the nation-State and views globalization processes as based on renegotiations among States. The third camp views the process of globalization of the agricultural and food order in terms of the reorganization of the domestic State and the emergence of transnational forms of the State.

Literature in the first camp underscores the increased technical ability of firms to move capital and products worldwide. This process in turn is considered to be the essential characteristic of the emerging global order. As one observer writes, «In the 1980's the world became 'much smaller' as a result of vastly improved transportation and almost instantaneous worldwide communications. The shrinking of functional time and space made it possible for multi-national firms to locate at almost any place in the world» (Campbell, 1990:22). Communication and distance barriers, however, are not the only barriers which are considered in this literature. In fact, the removal of barriers is extended to biological, technological, ideological and cultural, and institutional barriers. In essence, in this context globalization is defined as "the process of individuals, business firms, and governments responding to the removal or modification of barriers that determine what and how goods are produced, and how a society chooses to organize itself" (Bullock, 1991:1).

The second group of authors frames the process of globalization in terms of organizational forms centered on the nation-State. Drawing on the seminal work of Poulantzas (1978), writings in this camp (Aglietta, 1982; Lipietz, 1987; Pooley, 1991) underscore the centrality of the nation-State in the establishment of previous patterns of world production and consumption. Furthermore, they view the global restructuring of the

agricultural and food sector as «a system of interacting national social formations» (Aglietta, 1982:6). In this context, the reorganization of the economy is analyzed in terms of strategies of social groups who find political representation at the national level through national State apparatuses (Friedmann, 1991). In short, while acknowledging the emergence of a global order, this posture tends to interpret it through the use of the concepts of the national social formations and their political expressions embodied in the nation-State.

The third and final camp is constituted by works which maintain that it is impossible to study globalization without transcending the domestic sphere (Friedland, 1991), and avoiding both the framing of the issue in a domestic-international dichotomy (McMichael and Myhre, 1991) and the interpretation of globalization in strictly sectorial terms (Heffernan and Constance, 1991; Jussaume, 1991; Marsden, 1989). These works also acknowledge that the nation-State still retains importance in the process of globalization (Koc, 1991). Similar to arguments made by the proponents of a nation-State based analysis of globalization, authors in this camp argue the concentration of the agricultural and food sector in the hand of large TNCs and the organization of the sector in transnational based circuits (Friedmann and McMichael, 1989; McMichael and Myhre, 1991).

Procedures

The proposed study will be carried out in two distinct phases. The first involves discussion of the clarification of theoretical and methodological issues pertaining to the proposed research. The second phase involves empirical research on the manners in which the State responds to the globalization of the agricultural and food sector.

Phase one — This phase of the proposed project involves three workshops designed to address theoretical and methodological issues concerning the organization and execution of the research. Its objective is the development of a proposal for the implementation of the empirical portion of the research.

Theoretical concerns stem from the richness and variety of concepts employed in the globalization litera-

ture. Though common understandings of the process at hand exist, further debate among investigators on the use and prioritization of theoretical concepts must be carried out. The items to be discussed include : a) redefinition of the concept of the State in regard to social and historical changes; b) reconceptualization of the production-consumption relation; c) conceptualization of the emergence of new social formations and of the demands of new social groups; d) Reconceptualization of the issues of labor and capital mobility.

Methodological issues must also be explored. Provided the newness of the phenomenon and its ongoing nature, a number of methodological issues must be addressed prior to the implementation of the empirical portion of the research. Among those of relevance are: a) issues pertaining to the operationalization of the concept of the State in a transnational setting; b) issues pertaining to the operationalization of the concept of globalization of the agricultural and food sector; c) issues of measurement of the concepts indicated in a and b in both geographical and sectorial terms; d) issues pertaining to the periodization of the study;

Phase two — This phase is to be initiated once phase one is completed. As a result of phase one, a detailed «Analytic Design» of the proposed research will be developed. It will contain a list of the theoretical concepts to be employed along with their analytical and empirical indicators. Furthermore, it will specify the treatment of the variables and the hypotheses to be tested.

References:

- AGLIETTA, Michel
1982 "World Capitalism in the Eighties." *New Left Review*, 136:5-42.
- BARKIN, David
1991 "State Control of the Environment: Politics and Degradation in Mexico" *Capitalism, Nature, Socialism*, Vol. 2 (1):86-108.
- BLOCK, Fred
1980 "Beyond Relative Autonomy: State Managers as Historical Subjects" In *Socialist Register*, pp. 227-240. Edited by R. Miliband and J. Seville. London: Merlin Press.
- BONANNO, Alessandro
1991 "The Globalization of the Agricultural and Food System and Theories of the State" *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1:15-30.
1989 "La Reorganización Económica de los Estados Unidos: El Colapso de la Dicotomía Centro Periferia y la Nueva Posición de los Trabajadores" *Cuadernos del CENDES*, 11:113-121.
- BORREGO, John
1981 "Metanational Capitalist Accumulation and the Emerging Paradigm of Revolutionist Accumulation" *Review*, Vol. IV (4): 713-777.
- BULLOCK, Bruce
1991 "Research Challenges for Social Scientists Generated by Globalization" Paper presented at the international conference on "The Globalization of the Agricultural and Food Order" University of Missouri, Columbia, MO. June, 1991.
- CAMPBELL, Rex
1990 "Global Transformation and Agriculture" *The Rural Sociologist*, Vol. 10 (3):22-28.
- CONSTANCE, Douglas H. and William D. Heffernan
1991 "The Global Poultry Agro/Food Complex" *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1:126-142.
- FRIEDLAND, William H.
1991 "The Transnationalization of Agricultural Production: Palimpsest of the Transnational State" *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1:48-58.
- FRIEDMANN, Harriet
1991 "Changes in the International Division of Labor: Agri-Food Complexes and Export Agriculture" In *Towards a New Political Economy of Agriculture*, pp. 65-93, Edited by William H. Friedland, et al. Boulder: Westview Press.
- FRIEDMANN, Harriet and Philip McMichael
1989 "Agriculture and the State System" *Sociologia Ruralis*, Vol. 29 (2):93-117.

- GOODMANN, David; Bernardo Sorj; and John Wilkinson
1987 **From Farming to Biotechnology: A Theory of Agro-Industrial Development.** Oxford: Basil Blackwell.
- GOUVEIA, Lourdes and Kathleen Stanley
1990 "Rural Crisis, North and South: The Role of Wheat in the United States and Venezuela" Paper presented at the XII World Congress of Sociology. Madrid, Spain, July, 1990.
- HARRISON, Bennett and Barry Bluestone
1988 **The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America.** New York: Basic Books.
- HEFFERNAN, William D., and Douglas Cantance
1991 "The Limitations of the Commodity System Approach" Paper presented at the international conference on "The Globalization of the Agricultural and Food Order" University of Missouri, Columbia, MO. June, 1991.
- JUSSAUME, Raymond
1991 "An Introduction to the Japanese Juice Industry" Paper presented at the international conference on "The Globalization of the Agricultural and Food Order" University of Missouri, Columbia, MO. June, 1991.
- KENNEY, Martin; Linda M. Lobao; James Curry; and Richard Coe
1989 "Midwest Agriculture and US Fordism" *Sociologia Ruralis*, Vol. 29 (2): 131-148.
- KOC, Mustafa
1991 "Globalization, Compartmentalization and the New World Order." Paper presented at the international conference on "The Globalization of the Agricultural and Food Order" University of Missouri, Columbia, MO. June, 1991.
- LIPIETZ, Alain
1987 **Mirages and Miracles.** London: Verso.
- MARSDEN, Terry
1989 "Restructuring Rurality." *Sociologia Ruralis*, Vol. 19 (3/4):312-317.
- McMICHAEL, Philip
1991 "Food, the State and the World Economy" *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1:71-85.
- McMICHAEL, Philip and David Myhre
1991 "Global Regulation vs. the Nation State: Agro-Food Systems and the New Politics of Capital" *Capital & State*, Vol. 43 (2):83-106.
- McMICHAEL, Philip and Frederick H. Buttel
1990 "New Directions in the Political Economy of Agriculture" *Sociological Perspectives*, Vol. 33 (1):89-109.
- O'CONNOR, James
1984 **Accumulation Crisis.** New York: Basil Blackwell.
- OFFE, Claus
1985 **Disorganized Capitalism.** Cambridge: MIT Press.
- PICCIOTTO, Sol
1991 "The Internationalisation of the State" *Capital & Class*, Vol 43 (2):43-63.
- PIORE, Michael J., and Charles F. Sabel
1984 **The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity.** New York: Basic Books.
- PITELIS, Christos
1991 "Beyond the Nation-State?: The Transnational Firm and the Nation-State" *Capital & Class*, Vol. 43 (2):131-152.
- POOLEY, Sam
1991 "The State Rules, OK? The Continuing Political Economy of Nation-States" *Capital & Class*, Vol. 43 (2):65-79.
- POULANTZAS, Nicos
1978 **State, Power, Socialism.** London: New Left Books.
- PUGLIESE, Enrico
1991 "Agriculture and the New Division of Labor" In *Towards a New Political Economy of Agriculture*, pp. 137-150. Edited by William H. Friedland, et al. Boulder: Westview Press.

SASSEN, Saskia

1988 *The Mobility of Labor and Capital*. New York: Cambridge University Press.



RESUMEN

La Globalización del Sector Agroalimentario y el Estado

El proyecto está dirigido a investigar las relaciones entre el Estado y el actual proceso de globalización del sector agroalimentario. La literatura sobre este tema ha identificado una discrepancia entre la esfera del Estado y la esfera de las actividades económicas y sociales pertinentes al sector agroalimentario. Este sector es cada vez más transnacional, mientras que el anterior es todavía predominantemente nacional a pesar de la emergencia de tentativas para crear nuevas formas de Estado transnacional. Esta laguna exige investigar sobre las maneras como el Estado responde a los cambios que ocurren en el sector.

Comité de Investigaciones de Sociología sobre Agricultura y Alimentos (RC-40) de la Asociación Internacional de Sociología (AIS).

La Globalización del Sector Agro-Alimentario y el Estado

RC-40/ISA

El proyecto está dirigido a investigar las relaciones entre el Estado y el actual proceso de globalización del sector agroalimentario. La literatura sobre este tema ha identificado una discrepancia entre la esfera del Estado y la esfera de las actividades económicas y sociales pertinentes al sector agroalimentario. Este sector es cada vez más transnacional, mientras que el anterior es todavía predominantemente nacional a pesar de la emergencia de tentativas para crear nuevas formas de Estado transnacional. Esta laguna exige investigar sobre las maneras como el Estado responde a los cambios que ocurren en el sector.

Comité de Investigaciones de Sociología sobre Agricultura y Alimentos (RC-40) de la Asociación Internacional de Sociología (AIS).

Introducción

El proyecto propuesto contempla la investigación internacional e interdisciplinaria sobre las maneras como el Estado responde a la globalización del sector agrícola y alimentario. El problema de la relación entre la política (el Estado) y la esfera socio-económica necesita de clarificación teórica y de investigaciones empíricas. Este proyecto busca llenar ambas lagunas proponiendo una investigación en dos fases. La primera consiste en tres talleres destinados a dilucidar los problemas metodológicos y teóricos, así como la preparación de una propuesta de ejecución de la parte empírica del proyecto. La segunda fase implica investigación empírica sobre la relación entre las instituciones y los agentes políticos, las instituciones y los agentes económicos en los sectores agrícola y alimentario.

Delimitación y Justificación del Problema

A. El Problema

El problema de la propuesta tiene que ver con la discrepancia entre las esferas económica y política que ha emergido respecto al sector agrícola y alimentario. La esfera económica es cada vez más transnacional, mientras que la esfera política es todavía predominantemente nacional. Antes, la evolución de la economía era acompañada del establecimiento de un aparato de Estado (la política) que a través de su jurisdicción, fomentaba el desarrollo económico. La

fase transnacional del desarrollo económico ha fracturado esta relación. Como proceso económico tiende a trascender la jurisdicción y los poderes de un solo Estado. En este contexto, el problema a ser estudiado se refiere a las maneras que tiene el Estado de responder a la globalización de la esfera económica en el sector agrícola y alimentario.

La globalización de la esfera económica en general y del sector agrícola y alimentario, en particular, ha sido identificada como uno de los de mayor envergadura de la nueva organización socio-económica del mundo (Bonanno, 1988; Constance y Heffernan, 1991; Friedland, 1991; Friedmann y McMichael, 1989; Kenney et al., 1988; Lipietz, 1987; Piore y Sabel, 1984). En esencia, la globalización de la economía refiere la recomposición del proceso productivo a través de las fronteras nacionales, de tal manera que ellas trascienden los límites físicos del Estado-nación. La globalización también implica lo siguiente:

a) Existe una diferencia cualitativa entre la fase multinacional y la fase transnacional del desarrollo económico. En la fase transnacional de asociación de las actividades económicas, la identidad y la lealtad de las compañías con un país en particular es cada vez menos evidente (Borrero, 1981; Friedland, 1991; Harrison y Bluestone, 1988; Picciotto, 1991; Pitelis, 1991; Sassen, 1988).

b) La fase transnacional del desarrollo económico ha afectado la organización interna de los sectores productivos a través del proceso de integración a nivel espacial y sectorial. Espacialmente, la globalización indica una intensificación de la especialización agrícola, tanto a nivel regional como a nivel de las unidades de producción, a través de la integración de cultivos específicos y ganado en la cadena agroalimentaria, ampliamente controlada por las corporaciones transnacionales (CTNs). A nivel sectorial, esto involucra la creciente transformación de los productos agrícolas de rubros destinados al consumo inmediato, en insumos para un sistema mayor de manufactura de alimentos (Constance y Heffernan, 1991; Friedmann, 1991; Goodman et al., 1987; Gouveia y Stanley, 1990; McMichael y Buttel, 1990)

c) La globalización ha afectado el uso del trabajo

en el sector agrícola mediante la aparición de la figura del trabajador con múltiples empleos, de cada vez más empleos basados en horarios flexibles, y de trabajadores migratorios (Bonanno, 1989; Pugliese, 1991).

d) La producción de alimentos abundantes y baratos ha sido paralela a las crisis económicas en regiones de los países en desarrollo y en algunas zonas de los países desarrollados, por una creciente diferenciación del vínculo producción/consumo. Lo anterior alude a las desigualdades regionales generadas por procesos de integración económica regional y los términos globales de la producción y del intercambio. Esto último se refiere a la divergencia existente entre la demanda y la producción local de alimentos.

En fases previas del desarrollo socioeconómico, los problemas que emergen de la expansión de las fuerzas económicas han sido determinadas por la intervención del Estado con el objeto de promover las condiciones para una continua acumulación de capital y garantizar la estabilidad y la armonía en la sociedad como un todo. Estas "funciones" del Estado han sido consideradas fundamentales para el crecimiento socioeconómico de la sociedad y para la continuidad de la existencia de la nación (Block, 1980; Offe, 1985; Poulantzas, 1978). En el sector agrícola y alimentario, la intervención del Estado tiene frecuentemente patrones de expansión económica y consecuencias sociales característicos, tanto a nivel de la producción como del consumo (Constance y Heffernan, 1991; Friedmann y McMichael, 1989)

La globalización de la esfera económica ha limitado la capacidad del Estado a el control de las actividades económicas, ya que ellas trascienden la jurisdicción espacial del mismo. Y su intervención para resolver problemas sociales y económicos. En este sentido, muchos observadores han postulado la existencia de "una crisis y reestructuración del Estado" (Barkin, 1991; Bonanno, 1991; Borrego, 1981; Friedland, 1991; Harrison y Bluestone, 1988; McMichael, 1991; Picciotto 1991, Pitelis, 1991).

El Estado es entendido también como el gobierno de un país, sus agencias nacionales y locales (regional y municipal), los agentes gubernamentales locales y nacionales, y los agentes que operan en nombre del Estado.

B. Justificación

La investigación propuesta se justifica por las siguientes consideraciones:

Primero, el sector agrícola y alimentario ha sido históricamente un sector fundamental en términos del desarrollo socio-económico de una nación. Esta situación emana de la existencia de varios factores que incluyen los siguientes:

- a) La importancia social, económica y política de la población agrícola.
- b) La prioridad nacional de mantener la capacidad de sostener la población.
- c) La importancia de lograr la seguridad alimentaria a nivel nacional.
- d) La importancia económica y social, directa e indirecta, de la producción de alimentos.

Segundo, la intervención del Estado se ha centrado en el desarrollo y la organización del sector agrícola y alimentario. Debido a la importancia social, económica y política del sector, el Estado ha sido llamado para intervenir, regular y apoyar las actividades del mismo. La intervención estatal ha estado dirigida a:

- a) Estimular y controlar la producción y el consumo de alimentos a través del establecimiento de políticas alimentarias.
- b) Garantizar un sistema de seguridad alimentaria mediante la auto suficiencia y/o el intercambio.
- c) Emplear la política alimentaria como un instrumento para establecer relaciones internacionales deseables.
- d) Dirigir la producción agrícola y de alimentos hacia el logro de patrones más saludables y más seguros en términos ambientales.
- e) Promover la disponibilidad de productos a los segmentos más necesitados de la sociedad en términos mundiales.
- f) Promover la disponibilidad de alimentos y de productos agrícolas de mejor calidad.

Tercero, la alterada relación entre economía y política que ha sido ilustrada, limita la posibilidad del Estado para ejercer funciones de regulación y control. Esta situación es particularmente importante, debido a las siguientes razones:

a) Existe una posibilidad decreciente por parte del aparato del Estado para dirigir el crecimiento del sector en concordancia con objetivos trazados políticamente.

b) Hay una decreciente capacidad del Estado para introducir correctivos para cambiar los esquemas indeseables que están surgiendo en el sector agrícola y alimentario.

c) La existencia de una capacidad decreciente del Estado para responder a los cambios en las esferas económica y social implica que las estrategias para solucionar los problemas económicos y sociales están siendo cada vez menos diseñadas y puestas en práctica por entidades públicas, y cada vez más delegadas a la esfera privada. Mientras que esta tendencia puede significar algunas ventajas, pueden también limitar la posibilidad de que algunos segmentos de la sociedad participen en las decisiones de cierta importancia para los ciudadanos de éste y otros países.

Objetivos de la Investigación

El objetivo de la propuesta de investigación es identificar las maneras como el Estado responde a la globalización del sector agrícola y alimentario. Mas específicamente, busca delucidar los siguientes procesos:

1) La manera como el Estado responde al proceso de producción y consumo en atención a las reglamentación de la seguridad alimentaria, de la disponibilidad de alimentos, del mercado y de la participación pública en el proceso de toma de decisiones.

2) La transformación interna del aparato de Estado generada por las presiones de las demandas provenientes del nuevo orden global, con particular referencia a la transferencia tecnológica, calidad de los alimentos e higiene, acumulación corporativa, proceso de trabajo y deterioro ambiental.

3) El límite impuesto por el proceso de transnacionalización sobre la acción del Estado, tanto doméstica como internacionalmente y con respecto al desarrollo de los estados nacionales desarrollados y

los estados nacionales en desarrollo.

4) La reorganización de la presencia de grupos sociales dentro del aparato de Estado en términos tanto de una posible emergencia de formas políticas que trasciendan la esfera del Estado como la resistencia a las formas emergentes de formas transnacionales del Estado.

Revisión de la Bibliografía

El problema de la relación entre la economía y la política en el sector agrícola y alimentario en el contexto global ha sido objeto de debate en años recientes. Diferentes posiciones han emergido, las cuales pueden sintetizarse en tres grupos. El primero, está constituido por aquellos que ven el proceso de globalización esencialmente en términos de la eliminación de barreras entre las naciones a nivel mundial. La segunda posición sostiene la pervivencia del centralismo del Estado-nación y ve el proceso de globalización como una re-negociación entre Estados. La tercera, concibe el proceso de globalización de la agricultura y alimentos en términos de reorganización del Estado y de emergencia de formas transnacionales de Estado.

La literatura existente del primer grupo, resalta la creciente capacidad tecnológica de las compañías para movilizar capital y productos a través del mundo. Dicho proceso, por otra parte, se considera una característica esencial del orden global emergente. Como lo señala un observador, "en la década del Ochenta el mundo se ha vuelto 'más pequeño' como resultado de un sistema de transporte más vasto y mejorado y de las comunicaciones casi instantáneas a nivel mundial. El achicamiento del tiempo funcional y del espacio ha posibilitado que compañías multinacionales se encuentren en casi cualquier lugar del mundo." (Campbell, 1990:22). Las barreras de comunicación y de distancia no son las únicas barreras consideradas en esta literatura. De hecho, el derribo de barreras se extiende a las barreras biológicas, tecnológicas, ideológicas, culturales e institucionales. En este contexto, la globalización se define como "el proceso mediante el cual personas,

compañías y gobiernos responden al derribo de barreras que determinan cuáles bienes y cómo son producidos, y cómo una sociedad se organiza a sí misma." (Bullock, 1991:1).

El segundo grupo de autores definen el proceso de globalización en términos de formas organizacionales centradas en el Estado-nación. A partir del trabajo original de Poulantzas (1978), los escritos ubicados en este campo (Aglietta, 1982; Lipietz, 1987; Pooley, 1991) enfatizan el papel central que ha jugado el Estado-nación en el establecimiento de los antiguos patrones de producción y consumo. Conciben la reestructuración global del sector agrícola y alimentario como un "sistema de interacción de las formaciones sociales nacionales" (Aglietta, 1982:6). En este contexto, la reorganización de la economía se analiza en términos de estrategias de los grupos sociales que logran una participación política a nivel nacional a través de los aparatos de Estado nacionales (Friedmann, 1991). En suma, aunque reconocen la emergencia del orden global, los sustentadores de esta posición tienden a interpretar éste a través del uso de conceptos de formaciones sociales nacionales y sus expresiones políticas encarnados en el Estado-nación.

El tercero, esta conformado por trabajos que sostienen que es imposible estudiar la globalización sin trascender la esfera nacional (Friedland, 1991), y dejar de definir el problema en términos de una dicotomía nacional-internacional (Friedland, 1991) e interpretar la globalización estrictamente en términos sociales (Hefferman y Constance, 1991; Jussaume, 1991; Marsden, 1989). Estos trabajos también reconocen que el Estado-nación todavía mantiene su importancia en el proceso de globalización (Koc, 1991). Al igual que los argumentos esgrimidos por los que proponen un análisis de la globalización basado en el Estado-nación, los autores ubicados en este grupo mantienen el argumento de que la concentración del sector agrícola y alimentario en manos de los grandes países y la organización del sector basada en circuitos transnacionales. (Friedmann y McMichael, 1989; McMichael y Myhre, 1991).

Desarrollo de la Investigación

El estudio propuesto se llevará a cabo en dos fases. La primera contemplará la discusión y clarificación de los problemas teóricos y metodológicos concernientes a la investigación. En la segunda, se realizará la investigación empírica sobre las maneras como el Estado responde a la globalización en el sector agrícola y alimentario.

Fase Uno: En esta fase del proyecto se realizarán tres talleres destinados a dilucidar los problemas teóricos-metodológicos respecto a la organización y ejecución del proyecto. Su objetivo es desarrollar una propuesta para ejecutar la parte empírica de la investigación.

La preocupación teórica emana de la riqueza y de la variedad de conceptos empleados en la literatura sobre globalización. Aunque existe una comprensión común del proceso, se debe llevar a cabo un debate entre los investigadores sobre el uso y priorización de los conceptos teóricos. Las cuestiones a ser discutidas son: a) Redefinición del concepto de Estado en función de los cambios sociales e históricos; b) Reconceptualización de la relación producción-consumo; c) Conceptualización del surgimiento de nuevas formaciones sociales y de las demandas de nuevos grupos sociales; d) Reconceptualización de los problemas del trabajo y de la movilidad del capital.

Los asuntos de orden metodológico deben ser explorados. Debido a la novedad del fenómeno y a su contemporaneidad, deben tratarse ciertos problemas metodológicos antes de la ejecución de la fase empírica. Entre ellos se encuentran los siguientes: a) Lo concerniente a la operativización del concepto de Estado en una escena transnacional; b) Operacionalización del concepto de transnacionalización de la agricultura del sector agrícola y alimentario; c) Dimensionamiento de los conceptos indicados en a) y b) tanto en términos geográficos como por sectores; d) Periodización del estudio.

Fase Dos: Esta se iniciará cuando se termine la primera fase, ya que la misma arrojará como resultado un detallado "diseño analítico". Este contendrá una lista de conceptos teóricos que serán empleados junto con los indicadores analíticos y empíricos. Mas aún, el mismo determinará el tratamiento de las variables y de las hipótesis a ser probadas.

References:

- AGLIETTA, Michel
1982 "World Capitalism in the Eighties." *New Left Review*, 136:5-42.
- BARKIN, David
1991 "State Control of the Environment: Politics and Degradation in Mexico" *Capitalism, Nature, Socialism*, Vol. 2 (1):86-108.
- BLOCK, Fred
1980 "Beyond Relative Autonomy: State Managers as Historical Subjects" In *Socialist Register*, pp. 227-240. Edited by R. Miliband and J. Seville. London: Merlin Press.
- BONANNO, Alessandro
1991 "The Globalization of the Agricultural and Food System and Theories of the State" *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1:15-30.
- 1989 "La Reorganización Económica de los Estados Unidos: El Colapso de la Dicotomía Centro Periferia y la Nueva Posición de los Trabajadores" *Cuadernos del CENDES*, 11:113-121.
- BORREGO, John
1981 "Metanational Capitalist Accumulation and the Emerging Paradigm of Revolutionist Accumulation" *Review*, Vol. IV (4): 713-777.
- BULLOCK, Bruce
1991 "Research Challenges for Social Scientists Generated by Globalization" Paper presented at the international conference on "The Globalization of the Agricultural and Food Order" University of Missouri, Columbia, MO. June, 1991.
- CAMPBELL, Rex
1990 "Global Transformation and Agriculture" *The Rural Sociologist*, Vol. 10 (3):22-28.
- CONSTANCE, Douglas H. and William D. Heffernan
1991 "The Global Poultry Agro/Food Complex" *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1:126-142.

- FRIEDLAND, William H.
1991 "The Transnationalization of Agricultural Production: Palimpsest of the Transnational State" *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1:48-58.
- FRIEDMANN, Harriet
1991 "Changes in the International Division of Labor: Agri-Food Complexes and Export Agriculture" In *Towards a New Political Economy of Agriculture*, pp. 65-93, Edited by William H. Friedland, et al. Boulder: Westview Press.
- FRIEDMANN, Harriet and Philip McMichael
1989 "Agriculture and the State System" *Sociologia Ruralis*, Vol. 29 (2):93-117.
- GOODMANN, David; Bernardo Sorj; and John Wilkinson
1987 *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agro-Industrial Development*. Oxford: Basil Blackwell.
- GOUVEIA, Lourdes and Kathleen Stanley
1990 "Rural Crisis, North and South: The Role of Wheat in the United States and Venezuela" Paper presented at the XII World Congress of Sociology. Madrid, Spain, July, 1990.
- HARRISON, Bennett and Barry Bluestone
1988 *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*. New York: Basic Books.
- HEFFERNAN, William D., and Douglas Cantance
1991 "The Limitations of the Commodity System Approach" Paper presented at the international conference on "The Globalization of the Agricultural and Food Order" University of Missouri, Columbia, MO. June, 1991.
- JUSSAUME, Raymond
1991 "An Introduction to the Japanese Juice Industry" Paper presented at the international conference on "The Globalization of the Agricultural and Food Order" University of Missouri, Columbia, MO. June, 1991.
- KENNEY, Martin; Linda M. Lobao; James Curry; and Richard Coe
1989 "Midwest Agriculture and US Fordism" *Sociologia Ruralis*, Vol. 29 (2): 131-148.
- KOC, Mustafa
1991 "Globalization, Compartmentalization and the New World Order." Paper presented at the international conference on "The Globalization of the Agricultural and Food Order" University of Missouri, Columbia, MO. June, 1991.
- LIPIETZ, Alain
1987 *Mirages and Miracles*. London: Verso.
- MARSDEN, Terry
1989 "Restructuring Rurality." *Sociologia Ruralis*, Vol. 19 (3/4):312-317.
- McMICHAEL, Philip
1991 "Food, the State and the World Economy" *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 1:71-85.
- McMICHAEL, Philip and David Myhre
1991 "Global Regulation vs. the Nation State: Agro-Food Systems and the New Politics of Capital" *Capital & State*, Vol. 43 (2):83-106.
- McMICHAEL, Philip and Frederick H. Buttel
1990 "New Directions in the Political Economy of Agriculture" *Sociological Perspectives*, Vol. 33 (1):89-109.
- O'CONNOR, James
1984 *Accumulation Crisis*. New York: Basil Blackwell.
- OFFE, Claus
1985 *Disorganized Capitalism*. Cambridge: MIT Press.
- PICCIOTTO, Sol
1991 "The Internationalisation of the State" *Capital & Class*, Vol 43 (2):43-63.
- PIORE, Michael J., and Charles F. Sabel
1984 *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- PITELIS, Christos
1991 "Beyond the Nation-State?: The Transnational Firm and the Nation-State" *Capital & Class*, Vol. 43 (2):131-152.

- POOLEY, Sam
1991 "The State Rules, OK? The Continuing Political Economy of Nation-States" *Capital & Class*, Vol. 43 (2):65-79.
- POULANTZAS, Nicos
1978 *State, Power, Socialism*. London: New Left Books.
- PUGLIESE, Enrico
1991 "Agriculture and the New Division of Labor" In *Towards a New Political Economy of Agriculture*, pp. 137-150. Edited by William H. Friedland, et al. Boulder: Westview Press.
- SASSEN, Saskia
1988 *The Mobility of Labor and Capital*. New York: Cambridge University Press.

ABSTRACT

The Globalization of the Agricultural and Food Sector and the State

The project involves research on the relationship between the State and current processes of globalization of the agricultural and food sector. Literature on this topic has identified a discrepancy between the sphere of State action and the sphere of social and economic activities pertaining to the agricultural and food sector. The latter is increasingly transnational, while the former is still predominantly domestic despite emerging attempts to create new transnational State forms. This gap mandates research on the manners in which the State responds to changes occurring in the sector.

Research Committee on Sociology of Agriculture and Food (RC-40) of International Sociological Association (ISA).