

La Transnacionalización de la Producción Agrícola: Palincesto del Estado Transnacional

William H. Friedland

Este artículo explora, en lo teórico, el surgimiento del Estado transnacional. Parte de la experiencia histórica del Estado a nivel nacional -el cual cumple cuatro funciones principales: acumulación, legitimación, mediación en los conflictos intra e inter-clase, y reproducción social-, así como, de la utilización de los resultados de una investigación empírica sobre un producto agrícola: el jugo de naranja concentrado. Se argumenta que la creciente importancia de las corporaciones transnacionales requieren de un aparato de Estado que traspase las fronteras de la nación. En este sentido, el presente trabajo sugiere formas y medios de abordar este fenómeno.

William H. Friedland es Profesor de Sociología y Estudios de Comunidad en la Universidad de California, Santa Cruz, desde 1969. Ha participado activamente en el desarrollo de la Sociología de la Agricultura siendo coautor de las siguientes publicaciones: *Manufacturing Green Gold: capital, labor and technology in lettuce industry*; *Destalking The Wily Tomato: A case study in social consequences in California agricultural research*; *Agricultural workers in American Northeast* y recientemente *Toward a new political economy of advanced capitalist agriculture*. Igualmente ha ayudado a organizar conferencias sobre Sociología de la Agricultura en Guelph (Canadá); An Harbor y Madison (EEUU) y Bologna (Italia).

Introducción

Este trabajo desarrolla un intento exploratorio de mirar y de buscar el Estado. Basado ampliamente en un análisis empírico de una mercancía agrícola, este trabajo emprende un safari exploratorio en la tierra incógnita del Estado transnacional. Aunque tiene su origen en un estudio empírico de una mundana mercancía agrícola: el jugo concentrado congelado de naranja, no abordará asuntos empíricos sino se concentrará en problemas teóricos y lógicos que se derivan del estudio empírico.

Primero, examinaré los niveles de análisis actualmente utilizados en el examen de la política agrícola, tanto nacional como internacional. Esto es necesario para crear el ambiente para una yuxtaposición relativa al Estado transnacional. Segundo, aunque el análisis emerge de un estudio empírico de una mercancía agrícola, procurará algunas formulaciones teóricas preliminares sobre el Estado transnacional.

Niveles de análisis sobre política agrícola

Endécadas recientes han aparecido dos niveles y medio de análisis respecto a la política estatal en materia agrícola.

Primero y principal, el nivel nacional de política respecto a la agricultura ha sido establecido e institucionalizado hace tiempo. Tales políticas han variado ampliamente en

Europa Occidental y Estados Unidos y se han centrado en un número de criterios, incluyendo la base política y la importancia política de la población agrícola, el mantenimiento de la capacidad nacional para sustentar la población garantizando la seguridad alimentaria, o como fuente de ingresos exógenos, así como las creencias ideológicas acerca del papel de la agricultura como sistema de retención y disponibilidad de población, esto es, como reserva de trabajo.

Cualesquiera sean las razones -y éstas son a menudo complejas- la mayoría de las naciones han establecido políticas agrícolas en tanto se vinculan con **políticas alimentarias**. La política alimentaria es una preocupación básica para una nación toda vez que una fracción significativa de su población ya no se sostiene por sí misma directamente de la tierra. Este ha sido el caso en todas las sociedades capitalistas avanzadas de Europa Occidental.

El segundo nivel de análisis relativo a la política agrícola y alimentaria surgió después de la segunda guerra mundial. Mientras la importancia de la alimentación como un instrumento de la política nacional había sido comprendido desde antes, no fue sino hasta la segunda guerra mundial que emergió un nuevo nivel de comprensión respecto a la alimentación.

Enfocadas hacia formulaciones populares tales como el hambre mundial, se desarrollaron concepciones más claras de la alimentación como un instrumento de la política nacional en el **ámbito internacional**. En tanto que los alimentos se habían concebido desde hacía mucho tiempo como elementos de comercio internacional, surgió ahora una concepción de ellos como instrumentos políticos. La manifestación organizacional de esta concepción se condensó inicialmente en la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), pero más tarde fue compartida por un complejo de organizaciones que incluyó el Banco Mundial, el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola,

los bancos regionales de desarrollo y la Conferencia Mundial de la Alimentación.

Mientras otras organizaciones internacionales han proporcionado importantes escenarios para reuniones y debates, ellas han sido casi exclusivamente foros donde los intereses y preocupaciones nacionales han venido a expresarse. Algunos intereses regionales - particularmente conflictos norte-sur, desarrollados- en desarrollo, primer mundo-cuarto/quinto mundo- han cristalizado en este nivel internacional, pero las políticas siguen expresando en gran medida intereses nacionales manifestados a través de representaciones nacionales.

El segundo nivel a que se hizo referencia se aplica a la Comunidad Europea, que ha hecho de las políticas agrícolas un elemento central de actividad. La CE representa un curioso nivel intermedio que conjuga políticas y niveles nacionales con un nuevo nivel de economía política que refleja intereses supranacionales y regionales de naciones-estados con muy desiguales niveles de desarrollo agrícola.

Como es de esperarse, las fuentes de datos, la información y los análisis acerca de cada uno de los dos y medio niveles reflejan su importancia histórica respectiva. Así, los datos y análisis del nivel nacional son más detallados, con ministerios de agricultura que producen todo género de información sobre producción agrícola y movimientos de los productos agrícolas. En otras palabras, **producción y comercio** son los procesos claves para las naciones-estados. La información a nivel internacional es más abstracta, centrándose menos en la producción, que es vista como de jurisdicción nacional, y más en el intercambio.

Siguiendo el Jugo de Naranja Congelado

Las lagunas en la organización de las fuentes de datos y las bases para las consideraciones teóricas que constituyen el foco de este trabajo se

han desarrollado de un estudio de una mercancía agrícola: Las naranjas. Habiendo estado involucrado por varios años en el análisis de la organización social los sistemas de producción agrícola comercial, incluyendo procesamiento de tomates, lechuga "iceberg", uvas frescas, pasas y vino, la nueva investigación ha generado un involucramiento en forma de análisis muy diferente (Friedland y Barton, 1975, 1976; Friedland, Barton y Thomas, 1981; Friedland, 1984; Friedland por publicarse).

Esto se debe a que todos los rubros previamente estudiados son mercancías primordialmente de carácter nacional en producción, procesamiento y distribución, con excepción del vino únicamente como ítem importante en el comercio internacional. Los cítricos, por contraste, particularmente en la forma de **concentrado de jugo de naranja congelado (CJNC)**, aunque sea producido, procesado y distribuido nacionalmente, representa una mercancía cuyo circuito general -producción, procesamiento y distribución- se ha convertido en transnacional.

Aunque habiendo tenido origen nacional, la emergencia de un sistema transnacional, a diferencia de uno simplemente internacional, es lo que provoca interés. Ello se debe a que el CJNC está ahora produciéndose en una variedad de diferentes espacios nacionales, pero sus sucesivas formas de transformación y distribución se han desplazado significativamente allende las fronteras nacionales.

La investigación sobre naranjas como un sistema mercantil ha revelado lo siguiente:

1. La tecnología CJNC, que surgió durante los años 40, resolvió el crónico problema de Florida de superproducción de naranjas, convirtiéndola en un producto transformado, es decir, procesado.

2. Luego de varias décadas de expansión y desarrollo nacional, Estados Unidos comenzó a exportar CJNC a países de altos ingresos de Europa del Norte.

3. En 1960, Coca-Cola emergió como un factor fundamental en la producción de CJNC

por medio de la compra de la firma procesadora Minute Maid, incluyendo naranjales y plantas procesadoras en Florida. Aunque Coca-Cola es una empresa en gran escala -probablemente la mayor empresa en producción de CJNC- el sistema CJNC se caracteriza más bien por el oligopolio que por el monopolio.

4. Con un mercado considerable para el CJNC en Estados Unidos pero con las incertidumbres del tiempo afectando la producción, Brasil estuvo listo durante los años 60, como un gran productor de naranjas con capacidad procesadora, debido a las heladas ocasionales que perturbaban la oferta de CJNC (Wilson, 1980).

5. La producción brasileña se enfocó inicialmente hacia el mercado norteamericano, pero durante los años 70 abrió o penetró otros mercados. En particular, el mercado canadiense, que había sido dominado por la producción estadounidense, se "brasileñizó" en forma creciente. Igual proceso comenzó en Europa del Norte.

6. Coca-Cola se convirtió en una importante organización involucrada en el cultivo, procesamiento y distribución. Su papel fuera de los Estados Unidos estuvo más ligado a las actividades "**Corriente arriba**" que a las "**corriente abajo**", esto es, a procesamiento, reprocesamiento, distribución y mercadeo, y no a cultivo (excepto en Florida).

7. Metodológicamente, existen excelentes fuentes de datos a nivel nacional sobre producción, importación y exportación de cítricos, pero no acerca de la propiedad de medios de producción o de participación en el mercado.

Es este último hallazgo, así como investigaciones en otros rubros agrícolas y no agrícolas, lo que ha estimulado el interés en el asunto del Estado transnacional, tema del presente trabajo. El caso de los cítricos ejemplifica los nuevos sistemas transnacionales de producción y distribución construidos alrededor de las nuevas formas corporativas de organización: la corporación transnacional.

A diferencia de Coca-Cola en su forma multinacional más "normal", en la que las instalaciones de producción y distribución se mantienen dentro de fronteras nacionales discretas y aún la propiedad es fundamentalmente nacional (esto es, Coca-Cola se registra según las leyes nacionales de Estados Unidos, Lfban o Lichtnstein, etc.), en esta nueva forma transnacional, las sucesivas etapas de producción, procesamiento y distribución son poseídas y controladas diferenciadamente y la corporación transnacional puede manipular diferentes aspectos de las tres actividades básicas para maximizar su resultado económico.

Así, Coca-Cola cultiva, procesa y distribuye CJNC en Estados Unidos pero reprocesa y distribuye en Canadá. Aparentemente no cultiva en Brasil. Puede procesar allí, sin embargo, pero la distribución local no es en forma de CJNC. Puesto que la mayor parte del CJNC brasileño se exporta, Coca-Cola es un importante factor en su importación a los Estados Unidos (cuya significación es, no obstante, poco clara, al menos por ahora). Pero Coca-Cola no importa CJNC brasileño a Estados Unidos para procesamiento en Florida, ya que los patrones de ese estado para los niveles de azúcar (grados Brix) requeridos en el CJNC eran, hasta 1980, más altos que la pauta federal. Así, Coca-Cola podía aprovechar el diferencial de los Standar Florida-Estados Unidos importando CJNC brasileño fuera de Florida y reprocesándolo en el CJNC de Florida (por razones de gusto y calidad) para los mercados norteamericanos/canadienses. O también podía exportar CJNC norteamericano desde Florida e importar, vía una subsidiaria canadiense, CJNC brasileño a Canadá para reprocesamiento y distribución.

Cómo lleva Coca-Cola su jugo al mercado europeo no está aún claro. No puede ser importando jugo norteamericano, pues el brasileño es más barato. En la CEE podría importar CJNC vía Israel, importador del producto brasileño, para ser mezclado con el jugo israelí,

y reimportado a la CEE, con la cual Israel goza de una relación especial de la que deriva en tasas arancelarias. El punto clave es que Coca-Cola mantiene capacidades diferenciadas según la distintas localizaciones, y es capaz por ello de maximizar sus ventajas en cultivo, procesamiento, reprocesamiento y mercadeo. Con respecto al CJNC, para no hablar de sus otros productos, Coca-Cola se ha convertido en una verdadera corporación transnacional.

Considerando teóricamente el Estado transnacional

El enfoque adoptado en este trabajo es francamente exploratorio. Esencialmente se interesa en: 1) una exploración del carácter de una forma social emergente: el Estado transnacional, y 2) una consideración de la política agrícola como la vía a través de la cual el Estado transnacional emerge.

Los lectores plantearán algunas preguntas inmediatamente. ¿Cuál es el carácter del Estado? ¿Cómo puede haber un Estado transnacional cuando las formas políticas de tal formación no parecen existir? Y finalmente, ¿Por qué utilizar la agricultura como la ubicación funcional para explorar tan complejo problema? ¿Por qué no la industria o el comercio?

La última pregunta puede responderse más fácilmente. Hay una razón importante para utilizar la agricultura para explorar el Estado transnacional: La agricultura y las políticas agrícolas nacionales constituyen un factor básico de preocupación para todos los estados y sociedades nacionales; si no hay un flujo constante de alimentos en abundancia y relativamente baratos para las poblaciones urbanizadas e industrializadas de los países capitalistas avanzados, el descontento nacional se incrementará. Así, la política agrícola está fundamentalmente vinculada con las políticas alimentarias y estas preocupaciones son ubicuas.

La primera pregunta sobre el carácter del

Estado es difícil de manejar, puesto que filósofos y académicos la han estado debatiendo todo el tiempo desde Hegel. Este trabajo no revisará la bibliografía sobre el Estado, de modo que permítaseme definir el Estado tal como será desarrollado en este trabajo.⁽¹⁾

Primero, tomo el Estado, siguiendo a Marx, como representante de los intereses de cualquier grupo dominante, esto es, cualquier conjunto de categorías sociales que ejercen dominio sobre actividades productivas. Segundo, miro al Estado como un proceso y no simplemente una colección de entidades formales. Así, el Estado no es equivalente al gobierno, ciertos segmentos de organizaciones gubernamentales pueden constituir elementos del Estado, pero buena parte del gobierno se ocupa de la administración rutinaria de cosas que son demasiado banales para ser cubiertas por la rúbrica de "Estado". Tercero, el Estado como proceso surge en el cumplimiento de cuatro requisitos funcionales: acumulación, legitimación, mediación en conflictos inter e intraclases y reproducción social.⁽²⁾

Esto nos deja aún problemática la definición de Estado. Este puede, como afirmaba Marx, constituir el "comité ejecutivo de la burguesía" (en el Estado burgués), pero esta es, a la vez, una útil y a la vez ilusoria formulación. Ella indica que el Estado representa el significant, importante "filo cortante" de la organización político-económica. En esta formulación, el Estado no incluye cualquier pequeño burócrata al servicio del gobierno, pero sí incluye los segmentos donde se ubica el poder para tomar decisiones. También incluye entidades y cosas fuera del gobierno, es decir, en diversos sectores sociales que participan en la toma de decisiones sobre la organización político-económica de la sociedad.

Pero la formulación de Marx es ilusoria porque atribuye al Estado, a mi juicio, demasiada organización formal. Un comité ejecutivo, implica, por ejemplo, que existen niveles

subordinados en un sistema organizacional formal y alguna relación entre los estratos subordinados y el "comité ejecutivo". También supone alguna regularidad organizativa, es decir, reuniones, acuerdos formalmente logrados, etc. Aunque muchos de estos atributos pueden existir en el Estado, otros arreglos no formales también pueden darse.

Así, el Estado es un proceso **supra-orgánico** o **metasocial** que existe sólo parcialmente como organización formal, pero también en arreglos no formales, convenimientos y entendimientos que son inminentes en las actividades de elementos estructurales claves de los países capitalistas avanzados.

Volviendo a la segunda pregunta: ¿Cómo puede existir un Estado transnacional cuando sus formas políticas no han aparecido todavía? La respuesta es que si el análisis indica la existencia de un cierto fenómeno, resulta pertinente lógicamente someterlo a análisis empíricos. Lo que esto significa concretamente es la necesidad de percibir formas procesales que pudieran constituir tal Estado.

En el presente caso, el argumento podría rezar algo por el estilo. Primero, el Estado nacional se ha hecho menos significativo e importante desde los años 60. Según el análisis de Borrego (1981) la nación-estado como formación político-económica llegó a su clímax alrededor de los 60; hasta ese momento, los intereses nacionales continuaron predominando. Mientras la economía global había emergido mucho antes, las formas político-económicas dominantes eran construidas en torno a la nación. La derrota de Estados Unidos en la guerra de Vietnam marca el fin del período de dominio de la nación-estado como una forma político-económica.

Segundo la emergencia de una economía política transnacional antes del clímax y el inicio del declive de la nación-estado. Aquí quiero hacer una distinción, siguiendo de nuevo a Borrego, entre el desarrollo de un sistema mundial basado en intereses político-económicos

nacionales y una economía política transnacional. En la primera surgió un conjunto de organizaciones económicas dedicadas a la explotación en todo el mundo. Este fue un período caracterizado por el término "imperialismo". El imperialismo representaba la forma política nacional del desarrollo económico, es decir, la nación-estado persiguiendo los intereses económicos de su burguesía nacional.

Sin embargo, aún antes de los 60 podía distinguirse una nueva formación económica: la corporación transnacional. Originalmente bautizada como la "corporación multinacional", esta formulación semántica era probablemente adecuada en las fases iniciales del desarrollo político-económico de estas formas sociales. Cuando compañías como General Motors, Castle and Cooke, Coca-cola, Phillips y Exxon (en su conformación corporativa original) se desplazaron al exterior, empezaron con una base nacional, una orientación nacional, una dirigencia nacional y un mercado nacional. A medida que la producción y el mercado se ensanchaban, el carácter de estas entidades se fue transformando. Aunque cada una podía tener la dirección predominante de una nación o la tendencia arraigada de mercader o distribuir en una plaza nacional, de más en más la orientación de estas entidades corporativas fue cambiando. El énfasis pasó, de ser multinacional, es decir, en lo relativo a tener ubicaciones en un número de naciones en las cuales la actividad es realizada con una orientación nacional, a convertirse en transnacional, es decir, menos preocupada por intereses nacionales específicos, mercados nacionales o por una organización interna con base nacional y más preocupada por una orientación global.

Así, nuevas formas político-económicas emergen, las corporaciones transnacionales. Ya que estas formas económicas pueden ser controladas sólo parcialmente por la nación-estado, se deduce que alguna nueva forma de estado debe surgir para funcionar como el "comité

ejecutivo" de una nueva burguesía transnacional. Las entidades corporativas transnacionales pueden ser controladas sólo parcialmente por las naciones-estados porque muchas de sus funciones productivas, manufactureras, de distribución y mercadeo, están nacionalmente dispersas. La nación-estado en busca del "control" de una corporación transnacional puede lograrlo sólo en la medida en que la entidad este ubicada dentro de la nación. Dado que sólo una parte de una corporación transnacional se encuentra físicamente ubicada en una nación, ninguna nación individual puede regularla o controlarla. No existe tampoco un nivel supranacional, hoy en día, que pueda regular una corporación transnacional más allá de los límites de las naciones-estados. Así, concluye el argumento de Borrego, la organización corporativa transnacional constituye una nueva manifestación del capitalismo que es sólo parcialmente regulable por naciones-estados, únicamente en la medida en que sostiene producción física y actividades de distribución dentro de las fronteras nacionales. En su conjunto la corporación transnacional no es regulable por ninguna forma de Estado existente puesto que no existen hoy formas políticas análogas.

Un elemento esencial en el análisis del capitalismo es que los capitalistas y las formas capitalistas buscan minimizar la incertidumbre. Aún cuando muchos aspectos de la producción pueden tener incertidumbres, es razonable esperar que los capitalistas, en sus relaciones mutuas, e igualmente importante, en sus relaciones con la clase trabajadora, desearán tener alguna forma de pronosticar las reglas del juego. Deben desarrollarse los medios dentro de los cuales pueda darse la competencia, en donde los recursos y mercados puedan desenvolverse, estableciendo límites a los conflictos de modo que los capitalistas puedan saber cuáles serán los costos de los diversos factores productivos bajo cualquier conjunto dado de condiciones. Es en razón de la demanda de estas certidumbre, predictabilidades,

reglas, que podemos lógicamente inferir (una vez que hemos hecho algunas suposiciones sobre el carácter del Estado como se ha especificado) que un Estado transnacional deberá emerger a medida que una economía política transnacional se expanda.

Si un Estado transnacional es inminente ¿Cómo lo buscaremos? ¿qué reglas podemos seguir en busca del desarrollo de una nueva forma política? Lo que está claro, de principio, es lo que no es el Estado transnacional. El no consiste, por ejemplo, en las Organizaciones de Naciones Unidas, o cualquiera de sus formas, aunque pueda haber segmentos dentro de las estructuras de la ONU que pudieran moldear algunas de las reglas dentro del nuevo "juego" transnacional y por tanto constituir parte del Estado transnacional emergente.

Tampoco consiste el Estado transnacional en entidades políticas tales como la Comunidad Europea y su Política Agrícola Común. La CE es una entidad que funciona por sobre el nivel de las naciones miembros, pero de hecho, se comporta más como una nación-estado que como un Estado transnacional. Puede regular ciertas actividades dentro de sus fronteras, pero no tiene capacidad para regularlas más allá de ellas. Puede influir en las relaciones con los antiguos territorios coloniales de sus naciones más grandes, pero no puede regular las significativas interrelaciones económicas en que se basan las corporaciones transnacionales.

En busca del Estado Transnacional

La búsqueda del Estado transnacional se parece a la tarea de Diógenes: en la oscuridad de la contigüidad histórica, es difícil discernir esbozos de nuevas formaciones políticas. Permítanme intentarlo.

1. El nuevo Estado transnacional debe ocuparse de establecer límites o fronteras a las actividades de las corporaciones transnacionales entre sí.

2. El nuevo Estado transnacional debe ocuparse de establecer pronósticos respecto al trabajo, costos, movimientos, standards y mercados.

3. El nuevo Estado transnacional todavía no tiene un carácter político abierto, explícito, de naturaleza formal.

4. Por tanto, la conformación del nuevo Estado transnacional debe ser avizorada más bien en foros informales, en organizaciones formales que aún no tienen carácter transnacional o en organizaciones formales que han asumido carácter transnacional pero que no han sido dotadas de una base político-legal explícita.

Hay dos interrogantes que deben ser tratadas inicialmente: **Cómo y dónde** buscar el Estado transnacional.

El **cómo** de este proceso plantea varios interesantes problemas metodológicos. Dado que estamos tratando con un fenómeno prefigurativo en que no hay entidad visiblemente identificable, se nos presentan dos posibilidades acerca de cómo proceder para delinear el fenómeno. Primero, podríamos utilizar el análisis histórico para examinar el surgimiento del moderno Estado burgués. Esencialmente esto comportaría colocarnos en la Europa Feudal algo después del siglo XII para considerar las condiciones socio-económicas que dieron lugar al Estado moderno. Luego, por medio de algún procedimiento comparativo, reconociendo las diferencias de tiempo y circunstancias, preguntarnos dónde podríamos discernir el proceso conformativo del Estado transnacional.

El segundo proceso podría comportar la consideración de entidades que estarían más próximas al desarrollo de un Estado transnacional, es decir, en particular aquellas formas transnacionales que son las más avanzadas, las más viejas. En este caso, podría ser aconsejable examinar una mercadería como el petróleo, ya que mucha de la producción y distribución mundial es controlada por siete firmas. Aunque muchos procesos internos de estas siete empresas

y sus interrelaciones están ocultas, estas organizaciones son claramente públicas en el sentido de que ocupan la atención de mucha gente. Así, formulando preguntas empíricas derivadas de la bibliografía sobre las "siete hermanas", podríamos distinguir algunos de los rasgos del Estado transnacional.

La cuestión de dónde buscar plantea algunas preguntas muy diferentes. Una manera de empezar es formular, al menos a título preliminar, y en base a lo que entendemos como carácter del Estado, una serie de funciones. Indagando dónde se llevan a cabo tales funciones, se puede tener una idea de dónde buscar el Estado transnacional.

Siguiendo el enfoque inicial sugerido acerca del cómo, una manera de proceder podría ser tomar un análisis histórico que aborde la emergencia del Estado moderno y procurar extraer de allí algunos elementos cardinales. Un ejemplo útil puede hallarse en Hechter y Brustein (1980), quienes sostienen que existían tres modos de producción en la Europa Occidental del siglo XII: El sedentario pastoril, la pequeña producción mercantil y la feudal. Luego de examinarlos comparativamente, Hechter y Brustein concluyen que:

"La formación del Estado será más probable en la medida en que poderosos actores individuales formen dos grupos en base a intereses económicos y políticos divergentes. La razón es que, en sociedades políticamente divididas, los actores del grupo más poderoso siempre tendrán un incentivo para coaligarse y crear una organización -un aparato estatal- para fijar impuestos, reprimir o expropiar de algún modo a los miembros del grupo más débil. Este incentivo se magnifica si, como en el caso del feudalismo avanzado, el grupo más débil parece capaz de representar un desafío al sistema de derechos de propiedad bajo el cual el grupo más fuerte prospera". (p. 1085)

Hechter y Brustein argumentan que la creciente amenaza de la burguesía y sus aliados artesanos en los burgos, llevó a la aristocracia feudal a formar el Estado moderno para protegerse. Apartándose del análisis de Marx según el cual la burguesía dentro del feudalismo desarrolló primero su conciencia de clase, ellos arguyen:

"...que en el feudalismo tardío la nobleza, no la burguesía, fue más propensa a alcanzar conciencia de clase. El Estado moderno fue el resultado directo de este desarrollo. Así, la conciencia de clase burguesa del último período medieval no nació de las semillas de un modo de producción capitalista incipiente, sino que más bien resurgió como reacción a las políticas de los primeros estados modernos". (p. 1090)

Este enfoque sugiere que: 1) La emergencia del Estado transnacional debe ocurrir a través de alguna forma de oposición, es decir, donde aquellos involucrados en la organización transnacional estén siendo amenazados por fuerzas opuestas dependientes de alguna otra base; 2) Que la emergencia de un fenómeno tal como el Estado transnacional debe pensarse dialécticamente, puesto que fue de la lucha inicial de los burgos contra los señores feudales de donde emergió un Estado moderno, a instancias de éstos, ansiosos de proteger su propiedad, sus derechos y su prestigio, de intrusos más débiles. Ese Estado, a su tiempo, habría de ser capturado por la burguesía en las luchas revolucionarias que marcaron la transición a Estados Modernos Capitalistas en Gran Bretaña y Francia.

Aplicando ese análisis a nuestro problema, tenemos que preguntarnos: ¿Con cuáles fuerzas de clase entra en conflicto la burguesía transnacional que podrían conducir a exploraciones hacia la formación de un Estado transnacional? Se pueden identificar tres fuentes potenciales de desafío.

Primero, hay un proletariado internacional.

Una burguesía transnacional debe tratar con un número de proletariados nacionales, ya que sus instalaciones de producción y distribución están diseminadas en muchas naciones. En cada caso nacional, ella debe tratar con un proletariado nacional (o residente). La suma de proletariados nacionales, sin embargo, es cualitativamente diferente de un proletariado internacional.⁽³⁾

Un segundo personaje con quien la burguesía transnacional podría entrar en conflicto son sus homólogos de las Economías Centralmente planificadas.⁽⁴⁾ En este punto, el problema es que la burguesía transnacional **no** está en conflicto (hasta donde puedo ver) con las clases gobernantes de las economías centralmente planificadas. Las corporaciones transnacionales han penetrado esas economías mediante el establecimiento de relaciones contractuales en producción (tal como la Fiat ha hecho extensamente a través de países del bloque oriental, como la URSS y Polonia). Análogamente, corporaciones transnacionales de Japón y otros países, han penetrado ahora en China.

Una formulación concebible podría argumentar que las corporaciones transnacionales basadas en las Economías Centralmente Planificadas entrarán en conflicto con las transnacionales capitalistas. Hay muchas preguntas que se pueden plantear por esta formulación, la más importante de las cuales es ¿existen transnacionales basadas en las Economías Centralmente Planificadas o algo equivalente? Para mí, la respuesta no es clara. Mi impresión es que un desarrollo análogo al de las transnacionales no ha ocurrido aún en las Economías Centralmente Planificadas, pues no hay organizaciones operadas por el Estado envueltas en producción y distribución entre las diversas Economías Centralmente Planificadas.

Esto lleva, entonces, a la tercera forma potencial de conflicto. Lo veo principalmente en las **burguesías nacionales**.

Mientras la burguesía transnacional ha emergido de antecedentes nacionales, se erige en

agudo contraste con aquellos segmentos de la burguesía que están limitados a las fronteras nacionales. Aquí, me meto en problemas al delinear el carácter de la burguesía nacional en contraste con la burguesía transnacional. Impresionísticamente, tengo el sentimiento de que los fabricantes de acero forman parte de la burguesía nacional más que cualquier otra categoría que pueda imaginar. El problema es que la producción de acero ha estado por mucho tiempo ligada a la banca y a las formas de capital que hace ya mucho han sido transnacionalizadas. Mi impresión, sin embargo, es que los fabricantes de acero, al menos en Estados Unidos, están más nacionalmente orientados que muchos otros manufactureros y productores.

En cualquier caso, hace falta más investigación empírica. Sin embargo, uno puede ver las posibilidades de conflictos entre las burguesías nacionales y transnacionales y esta parece la más probable fuente de conflicto.

Lo que esta discusión, inspirada en Hechter y Brustin, sugiere es que hace falta: 1) Desarrollar datos empíricos que permitan distinguir la burguesía nacional de la transnacional; 2) Examinar los puntos de conflicto entre las dos; 3) Intentar delinear los modos de "solución" para tales conflictos.

Volviendo a la consideración de **dónde** buscar las manifestaciones del Estado transnacional, entraremos en un tipo distinto de análisis.

Primero, puesto que no hay tal Estado sino que estamos hipotetizando una fuerza emergente conocida como la burguesía transnacional, tendrá que haber algún tipo de aparato en que una organización normativa de la burguesía transnacional y el Estado transnacional emerja. Un ejemplo puede hallarse en la Comisión Trilateral, organizada como una manifestación de "la transnacionalización" (Gill 1990:1). La Comisión extrae su membresía de las más descolantes figuras económicas y políticas de naciones-estados trilaterales: Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. Sus propósitos son

mejorar las comunicaciones, desarrollar políticas que los Estados Trilaterales puedan aplicar e inducir su ejecución dentro de sus gobiernos y sociedades nacionales (Gill 1990: Capítulo 1).

Los procesos internos de la Comisión se han diseñado para producir acuerdos que puedan ser aplicados de manera unificada en las sociedades nacionales del capitalismo avanzado. De ello se deriva una orientación normativa común acerca de cómo debería organizarse el mundo. Puesto que el liderazgo de un número de transnacionales es notable en la Comisión Trilateral, ésta representa un foro potencial para el desarrollo del sistema normativo del Estado transnacional. Pero el desarrollo de este orden normativo puede realizarse sólo en parte mediante discusiones sobre cuestiones generales analíticas. Quizás, tan importantes, si no más, es el desarrollo de un orden normativo a través de interacciones específicas sobre corporaciones transnacionales. Lo que tengo en mente es que las corporaciones transnacionales no están simplemente involucradas en actividades autónomas de producción y distribución, sino que además deben estar interrelacionadas unas con otras. Quizás eso pueda ilustrarse mejor utilizando un ejemplo que derivó de la investigación sobre cítricos: El establecimiento de pautas para el CJNC.

En el comercio internacional del CJNC hay una pauta utilizada por todas las empresas: 64 grados Brix (grados Brix es la medida de sólidos solubles, como el azúcar). Esta medida, usada en todas las transacciones del comercio global, no es el standard para el jugo vendido al detal (11.8 grados Brix), ni por las regulaciones norteamericanas para el concentrado vendido al detal (41.8 grados Brix), ni por el Estado de Florida hasta 1980 (44.8 grados Brix). Tampoco es el standard utilizado por la FAO en el *Codex Alimentarius* que fija pautas para el comercio internacional (20 grados Brix).⁽⁵⁾

Así, tenemos un caso interesante en que el **standard de facto** en el comercio global, aceptable para todas las partes que lo practican, no es el

mismo que el usado por cualquier autoridad gubernamental o intergubernamental, tal como la FAO.

El standard de 64 grados Brix es arbitrario, puesto que ha sido factible concentrar el jugo de naranja hasta 72 grados Brix (Redd, 1983: 17). ¿De dónde salió esta pauta de facto? Claramente no de la FAO ni de las autoridades reguladoras del gobierno norteamericano.⁽⁶⁾

Algún grupo, en alguna parte, determinó el standard global y ese mismo ha estado aparentemente en uso por varias décadas. Es a través del descubrimiento de tales procesos de fijación de pautas que son **probablemente informales** (en el sentido de que no son fijadas por ningún cuerpo formalmente asignado gubernamentalmente o intergubernamental) como uno debe buscar el Estado transnacional emergente.

Por esta razón, queda claramente entendido que la existencia de los standard aceptados es esencial para el proceso de acumulación de las empresas capitalistas globales. Sin tales entendimientos globales, cada transacción tendría que ser negociada individualmente con pautas particulares para cada caso. A nivel de nación, es el gobierno el que normalmente establece tales pautas. Puesto que no hay gobiernos transnacionales, podemos imputar la existencia de medios informales donde tales pautas son realmente desarrolladas y aceptadas. Es en tales medios donde se torna posible imputar las formas emergentes del Estado transnacional.

Conclusiones

Con toda probabilidad, este trabajo plantea más preguntas que las que resuelve. Francamente, en forma exploratoria he argumentado en razón de la existencia lógica -o más propiamente de la emergencia- de algo que he bautizado el "Estado Transnacional". Basado en el razonamiento de que algo conocido como el Estado debe existir en las economías capitalistas para formular las

reglas del juego económico, así como para cumplir otras funciones, la más importante de las cuales es la función de acumulación, mi argumento es que, con la creciente importancia de las organizaciones económicas que trascienden la nación-estado en la forma de corporaciones transnacionales, algún organismo metasocial debe surgir para facilitar las funciones "normales" de la economía capitalista.

Cómo, dónde y en qué forma ese Estado Transnacional emergerá sigue siendo oscuro; lo que es claro es que algún (os) tipo (s) de entidades organizacionales deben ocuparse de regular las funciones básicas de las sociedades capitalistas, funciones de acumulación, legitimación, mediación de conflictos inter e intra-clases, y de reproducción social. Como los actores de Hechter y Brustein en el período del feudalismo, puede que no tengamos una noción muy clara de la vía a través de la cual el nuevo Estado está emergiendo, pero las exigencias mismas de la evolución económica indican el surgimiento de nuevas formas de Estado.

Notas:

1. Para una revisión de esta bibliografía y de los argumentos primarios sobre la teoría del estado véase el trabajo de Bonanno (1991)

2. Desarrollaré este delimitamiento del Estado como proceso y sus requisitos funcionales en mi próximo trabajo "Trampling Out Advantage: The Political Economy of California Grapes".

3. Se podría distinguir conceptualmente entre un proletariado internacional (que sería definido como un número de proletarios nacionales que hayan desarrollado formas de organización más allá de las fronteras nacionales) y un proletariado transnacional (que estaría constituido de una forma organizacional integrada, basada en la producción y distribución de la corporación transnacional más que dentro de fronteras nacionales -y por tanto no limitada por fronteras nacionales. Sería útil usar aquí el concepto de paralelismo estructural (Lipset, 1961), esto es, la organización de la clase obrera se construye organizacionalmente en formas que son paralelas a las de la

burguesía con la cual debe tratar. Así como la corporación transnacional ahora trasciende las fronteras nacionales y los sistemas legales, también pudiera hacerlo el proletariado. Debería, no obstante, notarse que la organización internacional de la clase trabajadora es muy débil y que la organización de un proletariado transnacional existe sólo en la más rudimentaria de las formas prefigurativas.

4. Esta designación señala a los países llamados "socialistas" o "comunistas", yendo desde la Unión Soviética, China, Cuba, Albania, hasta Yugoslavia. Estoy consciente de los problemas conceptuales envueltos en el uso de la formulación de "Economías Centralmente Planificadas". Países tales como Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Alemania Occidental, etc., son ahora en forma considerable centralmente planificados en sus economías. Además, los acontecimientos desde 1990 han cuestionado la viabilidad de la planificación central en aquellas economías.

5. El *Codex Alimentarius* es una colección de pautas internacionalmente aceptadas sobre alimentos, presentada en forma uniforme (FAO, 1981: 21)

6. Yo experimenté un interesante malentendido en una discusión con una de las personas encargadas de la administración de las pautas del *Codex Alimentarius* en Roma en 1985. Este funcionario me informó que el standard internacional para el CJNC era 20 grados Brix; cuando le informé que el standard usado en el comercio mundial (según la bibliografía comercial) era 64 grados Brix, llegamos a uno de esos trastornos cardinales en la comunicación.

Referencias Bibliográficas

BONANNO, Alessandro

1991 "The Globalization of the agricultural and food sector and theories of the state". *International Journal of Sociology of Agriculture and Food/ Revista Internacional de Sociología sobre Agricultura y Alimentos*, Vol. 1.:

BORREGO, John

1981 "Metanational capitalist accumulation and the emerging paradigm of revolutionist accumulation". *Review*, Vol. 4 (4): 713-777.

Food and Agriculture Organization

1981 *Codex Alimentarius Commission, Procedural Manual*. Tome: Food and Agriculture Organization.

FRIEDLAND, William H.

- 1984 "Commodity systems analysis: an approach to the sociology of agriculture". Pp. 221-235 in Harry K. Schwarzweller (ed.), *Research in Rural Sociology and Development: A Research Annual*. Greenwich, Connecticut: JAI Press.

FRIEDLAND, William H., and Amy Barton

- 1975 *Destalking the Wily Tomato: A Case Study in Social Consequences in California Agricultural Research*. Davis: University of California, Department of Applied Behavioral Sciences, Research Monograph No. 15.

- 1976 "Tomato Technology". *Society*, Vol. 13 (6): 34-42.

FRIEDLAND, William H., Amy E. Barton, and Robert J. Thomas

- 1981 *Manufacturing Green Gold: Capital, Labor and Technology in the Lettuce Industry*. New York: Cambridge University Press.

Friedland, William H.

- forthcoming *Tramplign Out Advantage: The Political Economy of California Grapes*.

Gill, Stephan

- 1990 *American Hegemony and the Trilateral Commission*. Cambridge: Cambridge University Press.

HECHTER, Michael, and William Brustein

- 1980 "Regional modes of production and patterns of state formation in Western Europe" *American Journal of Sociology*, Vol. 85 (5): 1061-1094.

LIPSET, Seymour Martin

- 1961 "Trade unions and social structure: a comparative analysis", unpublished paper.

REDD, James B.

- 1983 "Processed o.j., definition of quality, purity and the effects of processing on these characteristics". *The Citrus Industry*, Vol. 64 (10): 15 and 17-18.

WILSON, John H.

- 1980 *Brazil's Orange Juice Industry*. Washington, D.C.: U.S. Department of Agriculture, Foreign Agricultural Services, FAS-M-295.

ABSTRACT

The transnationalization of Agricultural Production: Palimpsest of the Transnational State

This paper explores theoretically the emergence of the transnational State. Based on the historical experience of the emergence of the state at the national level fulfilling four major functions—accumulation, legitimation, mediation of inter- and intra-class conflict— and social reproduction, and utilizing empirical research in an agricultural commodity, frozen concentrated orange juice, the paper argues that the increased significance of transnational corporations requires the emergence of a state apparatus beyond the level of the nation. The paper suggests ways and means of looking for such an emergence.

William H. Friedland has been Professor of Community Studies and Sociology at the University of California, Santa Cruz since 1969. He has been active in the development of the sociology of agriculture having co-authored "Manufacturing Green Gold: Capital, Labor, and Technology in the Lettuce Industry;" "Destalking the Wily Tomato: "A Case Study in Social Consequences in California Agricultural Research," and "Agricultural Workers in America's Northeast." He recently co-edited the new volume "Toward a New Political Economy of Advanced Capitalist Agriculture." He has helped organize conferences on the sociology of agriculture in Guelph (Canada), Ann Harbor and Madison (USA) and Bologna (Italy).