



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN GEOGRAFÍA

**EL CONCEPTO DE ESPACIO SOCIAL EN EL ESTUDIO DEL DESARROLLO DESIGUAL:
EL CASO DE LA APERTURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL AGRÍCOLA EN MÉXICO
(... 1982-2012...)**

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
DOCTORA EN GEOGRAFÍA

PRESENTA:
ATZIMBA FLORES RODRÍGUEZ

DIRECTOR DE TESIS
DR. FABIÁN GONZÁLEZ LUNA
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS, UNAM

CIUDAD UNIVERSITARIA, CDMX, MÉXICO, NOVIEMBRE DE 2023



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi madre, Virginia E. Rodríguez Galván

AGRADECIMIENTOS

Esta investigación se efectuó gracias al financiamiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt).

Agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México por haberme abierto las puertas para llevar a cabo mis estudios a nivel doctoral. Particularmente, a la coordinación del posgrado de Geografía, con especial reconocimiento a Berenice López, digna de mención por su eficiencia y su atención brindada.

Durante mis estudios en el posgrado en esta H. institución, fueron muchas personas las que contribuyeron a mi formación. Aprovecho este medio para hacer mención de ellas con mi eterna gratitud.

A mi madre, mis hermanos y mis amigos, por apoyarme de formas distintas en mis estudios.

Al personal de la Biblioteca Central y de la Facultad de Filosofía y Letras, por sus atenciones, siempre amables y dispuestas. En especial, al Lic. Pavón, Julio, Álvaro, Eduardo y Víctor.

Al seminario de Economía Internacional, del posgrado de Economía, por los conocimientos que nutrieron no sólo mi tesis, sino también mi formación profesional.

A mis maestros y compañeros del grupo de Aikido de la UNAM, con los que tuve la oportunidad de entrenar durante una parte de mi estancia en el posgrado.

A mis profesores de idiomas de la Enallt. En especial al profesor Khalid y a la profesora Delia, por el compromiso que día a día muestran en la enseñanza del idioma árabe.

A mi querido maestro y amigo, Eduardo Pérez Torres, quien es una pieza significativa en mis estudios.

A los miembros del comité de evaluación de esta tesis, por su apoyo y sus aportaciones, que fueron fundamentales para mí y mi proyecto. Gracias a los doctores Alejandro Álvarez, David Herrera, Gabriel Mendoza, José M. Crespo y Juan Arancibia (los cito en orden alfabético).

A mi querido tutor, Fabián González, que me facilitó la comprensión del mundo desde su postura teórica; por su apoyo y comprensión logré direccionar mi proyecto. Gracias por la paciencia y la impaciencia, también.

Hago un reconocimiento especial a cuatro personas que colaboraron en las cuestiones técnicas, de principio a fin, en esta tesis. Infinitas gracias a Ahuizotl, Araceli, Netzahualcóyotl y Norberto (los cito en orden alfabético).

Asimismo, agradezco enormemente a José Manuel y Karla Natalie, por la disposición, el tiempo, la dedicación y el grado de detalle que tuvieron en la colaboración de mi trabajo. De verdad, fue muy valiosa y sustancial para mí.

Finalmente, un sincero agradecimiento a mis amigos Tavo y Deivid, por su aportación a esta tesis. Mil gracias, Tavo, por tu esfuerzo y tu paciencia.

Hay que hexhar raíz, sumergirse, autoadoptarsealanaturaleza
asímismo panoquedar en lo racional en lo Tanhumano/TanINhumano.

CómoCuándoDónde
Sesiembra/Segermina/Secosecha

Esa

Tanextraña

Tansuya

Esa

Relaxión entre el hombreylaNaturaleza.

Gerra irracional/tan racional

Tan sólo veo-InHalo ese MonstruosolnEquilibrio

tanhumano/tanProducto/tanplastico/tanparaTi/tanparaMí

CómoCuándoDónde encontraremos el bellissimo equilibrio

Tan para yo/Tan para tú/Tan para él/Tanparaella

Ellos/ ustedes/nosotros/plantas/mares/quizás tendremos que...

EstarTanlejosdeserhumanos/ParaEstartancercadeserpersonas.

TenemosqueestarTanlejosdelcapital/pero estamos tan cerca.

Tlacatecat Euclides, 2023.

Índice

	<i>Página</i>
Mapas, gráficas y cuadros	VII
Siglas	XII
Introducción	1
Capítulo 1. Marco conceptual: las vicisitudes del espacio	13
1.1. El punto de partida	15
1.1.1. ¿Para qué tantas acepciones?	16
1.1.2. ¿Lo social excluye lo material?	19
1.1.3. El espacio y el proceso de acumulación de capital	23
1.2. Lo que subyace en el concepto: desarrollo espacial desigual	26
1.2.1. Formalizando el tema de la desigualdad: la Teoría de la Dependencia	28
1.2.1.1. La lógica del juego	30
1.2.1.2. El tablero: América Latina	32
1.2.2. Una ampliación de la Teoría de la Dependencia	36
1.2.2.1. Cuestión de enfoques y de escalas	37
1.2.2.2. Proceso que homogeniza... y fragmenta	40
1.3. El espacio como concepto metodológico	43
1.3.1. El juego del espacio a través del comercio	48
1.3.2. A modo de conclusión	50
Capítulo 2. Marco teórico: la puesta en escena del comercio internacional “en” y “a través de” el espacio	54
2.1. La producción de la naturaleza, el inicio de la cadena	55
2.2. El origen de todo: las ideas que gestaron el comercio internacional	58
2.3. Lo que no vieron... o no quisieron ver	62
2.4. Procesos que sólo acentúan	65
2.4.1. La globalización: la punta del iceberg	65
2.4.2. El neoliberalismo: el <i>Know-how</i>	67
2.4.2.1. Organismos financieros: los mecenas	71
2.4.2.2. Tratados internacionales: legitimando la apertura	75
2.4.2.3. Organismos y tratados: el caso de México	77
2.4.3. La transnacionalización: el resultado	82
2.5. Comercio, espacio y desigualdad	86

Capítulo 3. Marco histórico: la introducción del neoliberalismo en México	91
3.1. Como antecedente: los cogobiernos dirigiendo	92
3.2. La puesta en marcha del modelo neoliberal en México: los hechos	95
3.3. El asunto de la tierra	100
3.4. El TLCAN: el resultado	106
3.5. Instituciones y programas	109
3.5.1. Alianza para el campo	113
3.5.2. Lo financiero	115
3.5.3. Las críticas siempre son constructivas	119
3.6. El Estado mexicano hace, mientras que los otros...: los miembros del TLCAN	122
3.7. El compendio de hechos	129
Capítulo 4. La escala responsable de la desigualdad: el Estado y las empresas privadas	131
4.1. Un recuento del Estado a manera de crítica	132
4.2. Los cultivos como receptores del Estado	136
4.3. Las arbitrariedades del Estado mexicano: los hechos como evidencia	141
4.4. El sector empresarial	144
4.4.1. Una buena opción: la industria	147
4.4.2. Las empresas actuando diferencialmente	155
4.4.3. Lo mexicano, aunque ya no tanto	160
4.5. Las empresas y sus productos: los hechos como evidencia	164
4.6. Corolario del capital individual	171
Capítulo 5. De la naturaleza al trabajo: los niveles del espacio social	172
5.1. La agricultura en el juego del espacio	174
5.2. De la primera a la segunda naturaleza	176
5.3. La organización del trabajo	180
5.3.1. La organización a través de los cultivos	186
5.4. Los mercados de trabajo	190
5.5. Vivir de la agricultura... ¿un sueño?	196
5.6. La migración: la conveniencia de mudarse de casa	200
5.7. El resultado: las transformaciones en la fuerza de trabajo	208
5.8. Reflexiones sobre los niveles del espacio social	212
Capítulo 6. La etiología: las exportaciones	213
6.1. Las disposiciones de los cogobiernos	214
6.2. Remembranzas: la tendencia a exportar	215
6.3. Las exportaciones en la era neoliberal	220
6.4. Las importaciones: cultivar para vender... y comprar para lo mismo	224

6.4.1. El asunto de la soberanía alimentaria	228
6.4.2. El consumo: también se produce para comer	231
6.5. ¿Importaría si la tierra fuera huérfana?	235
6.6. Comercio internacional agrícola en México	239
6.7. Los cultivos como protagonistas	255
Capítulo 7. El concepto de espacio en el estudio del desarrollo desigual: el caso de la apertura del comercio internacional agrícola en México	258
7.1. De los ingresos a las fuerzas productivas: un nuevo criterio para analizar el desarrollo desigual	259
7.2. Las dialécticas: del medio-meta a lo absoluto-relativo	265
7.3. La escala de capitales individuales: la autora del desarrollo desigual	271
7.4. Lo desigual y, a la vez, homogéneamente diferenciado	277
7.5. Del concepto de espacio al espacio capitalista	284
7.6. Relativizando por medio de la historicidad	290
7.7. La naturaleza, el trabajo y la organización del trabajo: los niveles del espacio social	298
7.7.1. La naturaleza como inicio	299
7.7.2. El trabajo y su organización	307
7.7.3. Para cerrar	312
Conclusiones	315
Referencias	324

	<i>Página</i>
Mapa 3.1. Aspectos de la relación comercial alimentaria de Estados Unidos con México	128
Mapa 4.1. Entidades federativas receptoras del programa de PROCAMPO (2011-2012)	143
Mapa 6.1. Productos agrícolas transportados por tren hacia México (2018)	230
Mapa 7.1. Subsidio al maíz de PROCAMPO (2011-2012)	272
Mapa 7.2. Subsidio al frijol y sandía de PROCAMPO (2011-2012)	274
Mapa 7.3. Montos de apoyo para la agricultura protegida (2016)	282
Mapa 7.4. Comportamiento de la producción de cebolla y brócoli (1980-2010)	303
Mapa 7.5. Comportamiento de la superficie cosechada de hortalizas (1980-2010)	304
Mapa 7.6. Condiciones del trabajo en la rama agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca (1980)	308
Gráfica 1. Exportación de fresa (miles de dólares)	262
Gráfica 2. Exportación de plátano (miles de dólares)	262
Gráfica 3. Exportación de pimienta (miles de dólares)	263
Gráfica 4. Exportación de mango (miles de dólares)	263
Gráfica 5. Exportación de jitomate (miles de dólares)	263
Gráfica 6. Exportación de frijol (miles de dólares)	263
Gráfica 7. Superficie cosechada en entidades federativas y cultivos seleccionados (1980-2010)	270
Gráfica 8. Exportaciones e importaciones de tabaco (1961-2013)	289
Gráfica 9. Población en municipios marginados (%), 1980	293
Gráfica 10. Importaciones de hortalizas frescas en México (1961-2013)	

	(toneladas)	296
Gráfica 11.	Exportaciones de hortalizas frescas en México (1961-2013) (toneladas)	296
Gráfica 12.	Comercio internacional de maíz en México (1961-2013) (toneladas)	297
Gráfica 13.	Comercio internacional de frijoles secos en México (1961-2013) (toneladas)	297
Gráfica 14.	Exportaciones de cultivos seleccionados en México (1961-2013) (toneladas)	297
Gráfica 15.	Exportaciones de fresa mensual en años seleccionados	300
Gráfica 16.	Exportaciones de pepino mensual en años seleccionados	301
Gráfica 17.	Exportaciones de mango mensual en años seleccionados	301
Gráfica 18.	Superficie cosechada de caña de azúcar en Quintana Roo (1980-2010)	305
Gráfica 19.	Superficie cosechada de cultivos de exportación en Quintana Roo (1980-2010)	305
Gráfica 20.	Superficie cosechada de sandía en Quintana Roo (1980-2010)	306
Gráfica 21.	Superficie cosechada de cultivos seleccionados en Quintana Roo (1980-2010)	306
Gráfica 3.1.	Producción de Aguacate en Estados Unidos	127
Gráfica 4.1.	Porcentaje de ayudas recibidas por los cultivos acogidos al programa de PROCAMPO (2011-2012)	143
Gráfica 6.1.	Principales exportaciones de México relacionadas con el sector agrícola, según su valor en miles de dólares (USD) (1993-2018)	241
Gráfica 6.2.	Otras exportaciones de México relacionadas con el sector agrícola, según su valor en miles de dólares (USD) (1993-2018)	242
Gráfica 6.3.	Principales importaciones de México relacionadas con el sector agrícola, según su valor en miles de dólares (USD) (1993-2018)	243
Gráfica 6.4.	Otras importaciones de México relacionadas con el sector agrícola, según su valor en miles de dólares (USD) (1993-2018)	244

Gráfica 6.5. Importaciones y exportaciones de los rubros vinculados con la actividad agrícola, según su valor en miles de dólares (1993 y 2017) (I)	246
Gráfica 6.6. Importaciones y exportaciones de los rubros vinculados con la actividad agrícola, según su valor en miles de dólares (1993 y 2017) (II)	246
Gráfica 6.7. Exportaciones e importaciones de hortalizas, plantas, raíces y tubérculos en México (1993-2018)	247
Gráfica 6.8. Exportaciones e importaciones de hortalizas en México (1993-2018)	248
Gráfica 6.9. Exportaciones e importaciones de fresa y frambuesa congelada (1993-2018)	249
Gráfica 6.10. Exportaciones e importaciones de preparaciones de hortalizas, frutos y plantas (1993-2018)	249
Gráfica 6.11. Exportaciones e importaciones de tomate preparado sin vinagre (1993-2018)	250
Gráfica 6.12. Importaciones de hortalizas preparadas en vinagre (1993-2018)	250
Gráfica 6.13. Exportaciones e importaciones de plantas y productos de floricultura (1993-2018)	250
Gráfica 6.14. Exportaciones e importaciones de café, té, yerba mate y especias y sus preparaciones (1993-2018)	251
Gráfica 6.15. Exportaciones e importaciones de maíz, trigo y morcajo (1993-2018)	252
Gráfica 6.16. Exportaciones e importaciones de productos de la molinería (1993-2018)	252
Gráfica 6.17. Importaciones de harina de trigo o de morcajo (1993-2018)	252
Gráfica 6.18. Exportaciones e importaciones de semillas, frutos y esporas para la siembra (1993-2018)	253
Gráfica 6.19. Exportaciones e importaciones de cacao y sus preparados (1993-2018)	254
Gráfica 6.20. Exportaciones e importaciones de productos industrializados (1993-2018)	254
Gráfica 6.21. Exportaciones e importaciones de azúcares	

y artículos de confitería (1993-2018)	255
Gráfica 6.22. Importaciones de preparaciones alimenticias diversas (1993-2018)	255
Cuadro 2.1. Características de la economía mundial versus economía global	84
Cuadro 3.1. La propiedad de México a partir de 1992	105
Cuadro 3.2. Variables absolutas del sector agrícola	124
Cuadro 3.3. Subsidios Agropecuarios en los Países Miembros del TLCAN, 1998-2005 (millones de dólares)	125
Cuadro 4.1. Porcentaje del subsidio PROCAMPO otorgado por cultivo (2011-2012)	142
Cuadro 4.2. Estructura del PIB (%)	145
Cuadro 4.3. Productos orgánicos que son exportados por 1-2 empresas	165
Cuadro 4.4. Productos orgánicos que son exportados por 3-7 empresas	165
Cuadro 4.5. Productos primarios que son exportados sólo por una empresa	166
Cuadro 4.6. Productos primarios que son exportados por 2-5 empresas	166
Cuadro 4.7. Productos primarios que son exportados por 6 -12 empresas	167
Cuadro 4.8. Cultivos congelados exportados	168
Cuadro 4.9. Cultivos industrializados diversos exportados	168
Cuadro 4.10. Productos industrializados diversos exportados	169
Cuadro 4.11. Productos industrializados que son exportados por 1-2 empresas	170
Cuadro 4.12. Productos industrializados que son exportados por 3-8 empresas	170
Cuadro 5.1. Empresas según el número de días que contratan trabajadores (porcentaje respecto del total)	178
Cuadro 5.2. Generación de empleos permanentes por cultivos seleccionados, 2007	179
Cuadro 5.3. Porcentajes de participación del sector agropecuario en agregados nacionales (1921-2005)	181
Cuadro 5.4. Estructura de unidades empleadoras según tamaño y participación en el empleo de los jornaleros agrícola (2009)	191
Cuadro 5.5. Dificultades que enfrentan las UE para conseguir jornaleros (porcentajes respecto del total) (2009)	

Cuadro 5.6. Sujetos agropecuarios jornaleros por grupos de edad 1991 y 1997	193
Cuadro 5.7. Unidades Empleadoras que no contratan mujeres y porcentaje de mujeres contratadas por cultivo (2009)	195
Cuadro 5.8. Aspectos económicos de tres cultivos con potencial biocombustible en México	197
Cuadro 5.9. Unidades empleadoras por tipo de servicios que brindan (Porcentajes respecto a las UE del Grupo) (2009)	199
Cuadro 5.10. Proporción de unidades empleadoras que pagan el transporte de jornaleros desde las localidades de origen al lugar de trabajo (porcentaje respecto del tamaño y del cultivo) (2009)	200
Cuadro 5.11. Población ocupada migrante por lugar de origen y de destino (1997)	203
Cuadro 5.12. Duración efectiva del trabajo en cultivo y casos seleccionados (1985-1986)	212
Cuadro 6.1. Distribución regional de cultivos en el Porfirismo (1900-1910)	217
Cuadro 6.2. México: exportaciones totales y agroalimentarias. Participación de hortalizas y frutas. 1993 a 2005 (millones de dólares [USD])	223
Cuadro 6.3. Fechas de cosecha en la Comarca Lagunera (año agrícola, 2002)	227
Cuadro 7.1. Población en pobreza y pobreza extrema (millones de personas)	260
Cuadro 7.2. Distribución de ingreso (%), 1968-1984	261
Cuadro 7.3. Composición de la fuerza de trabajo (%)	265

Siglas

ACERCA	Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria
AIF	Asociación Internacional de Fomento
AL	América Latina
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ANAGSA	Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera
ANDSA	Almacenes Nacionales de Depósitos
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
ASERCA	Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios
BANAMEX	Banco Nacional de México
BANRURAL	Banco Nacional de Crédito Rural
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BM	Banco Mundial
CAP	Congreso Agrario Permanente
CCE	Consejo Coordinador Empresarial
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CIOAC	Central Independiente de Obreros y Campesinos
CNC	Confederación Nacional Campesina
CNPP	Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad
CONAFE	Consejo Nacional de Fomento Educativo
CONASUPO	Compañía Nacional de Subsistencias Populares
COPLAMAR	Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados
CTM	Confederación de Trabajadores de México

DIT	División Internacional de Trabajo
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FENOCIN	Confederación Nacional de Organizaciones Campesinas, Indígenas y Negras
FER-TIMEX	Fertilizantes Mexicanos
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOVISSSTE	Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los trabajadores
GATT	Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio
IED	Inversión Extranjera Directa
IFC	Corporación Financiera Internacional
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática
INFONAVIT	Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los trabajadores
ISI	Industrialización por sustitución de importaciones
ISSSTE	Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
LAMSA	Laguna Agrícola Mecánica
LIGA ÁRABE	Liga de los Estados Árabes
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MIGA	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONG	Organización No Gubernamental
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PIDER	Programa integral de desarrollo rural
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PROCAMPO	Programa de Apoyos Directos al campo

PROCEDE	Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares Urbanos
PRONASE	Programa Nacional de Semillas
PRONASOL	Programa Nacional de Solidaridad
PROSPERA	Programa de Educación, Salud y Alimentación
PTAT	Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales Mexicanos a Canadá
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SARH	Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
TD	Teoría de la Dependencia
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCUEM	Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea
TTP	Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica
UE	Unión Europea
UMA	Unión del Magreb Árabe
UNDP	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
UNORCA	Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas

La desigualdad, como atributo en la historia de la humanidad, ha sido foco de atención en las ciencias sociales. Habitualmente, se han servido de la generación de indicadores para su estudio. Tal es el caso del Coeficiente de Gini o la Curva de Lorenz. Sin embargo, el problema de utilizar este tipo de recursos para explicar el desarrollo desigual radica en que se ha descontextualizado lo que está vinculado con el proceso que ha dado pie al desarrollo desigual.

En México se han evidenciado mayores asimetrías de manera notoria, en comparación con otros países. No obstante, el grado de desigualdad que caracteriza al país forma parte de un mismo proceso que desata un desarrollo desigual en todo el orbe, ya identificado por la Teoría de la Dependencia (TD) con el axioma sobre la coexistencia del desarrollo y subdesarrollo dentro de un solo proceso (Dos Santos, 2002).

En consecuencia, es necesario abordar el tema desde el entendimiento de un proceso único. Por esta razón, la presente tesis surge del interés de incluir en el estudio del desarrollo desigual la forma en que se lleva a cabo dicho proceso. El planteamiento de este proyecto utilizará la incorporación del concepto de espacio social en el abordaje del desarrollo desigual de México, por medio de una actividad que es de vital trascendencia en la producción del espacio, el comercio internacional (Lefebvre, 2013).

El proyecto neoliberal, implementado antes de concluir el siglo XX en la mayoría de los países que conforman el orbe, se ha servido del impulso del comercio internacional para su ejecución. Por esta razón, esta investigación se centrará en la apertura comercial suscitada en esta nueva forma de intercambio, que tiene como antecedente las resoluciones derivadas en la Conferencia de Bretton Woods desde 1944.

El fomento del comercio internacional, conjuntamente con la agroindustria, fue justificado por encontrar en él una fuente prometedora de empleo para la fuerza de trabajo que abandona la agricultura (FAO, 2017). Pese a ello, esta situación se presenta como un círculo vicioso donde el desarrollo de estas actividades es la causa del abandono de la agricultura. Así, se presenta un cambio de gran envergadura en las fuerzas productivas por el traspaso de los recursos de la agricultura a otros sectores (Zepeda, 2000). Por consiguiente, se asume que la apertura del comercio internacional agrícola ha implicado una acentuación en el desarrollo espacial desigual del país, por medio de la desvalorización de la mano de obra que se dedica, o se dedicaba, al campo.

No obstante, la evaluación oficial de la economía mexicana, que suele difundirse en diferentes medios de comunicación, ha dejado ver el papel determinante del comercio internacional en su crecimiento, llegando incluso a mostrarlo como motor de desarrollo para el país.

Si bien es cierto que, en términos cuantitativos y agregados, esta actividad ha desempeñado un importante papel en el crecimiento económico, también lo es el hecho de que su desarrollo no representa una mejoría en las condiciones de vida de toda la población. Puede suceder que, más que beneficiar, perjudique, al menos, a la mayoría de sus habitantes, ya que la estructura económica del país se ha caracterizado por tener grandes desigualdades que no han sido atenuadas de manera significativa en las últimas décadas (Cortés, 2012; López, 2011).

Si, paralelo a este desarrollo disímil en el país, se ha ido desarrollando el comercio internacional, reforzado por el establecimiento de las políticas neoliberales, cabría preguntarse si esta actividad ha sido uno de los factores que ha propiciado la permanencia de las brechas de desigualdad en México.

De ser cierto que el desbordamiento del comercio internacional ha estado beneficiando el desarrollo desigual de México, entonces, el escenario de desigualdad que padece el país se agrava aún más por el demérito con el que se le considera por parte de las autoridades nacionales y los organismos

internacionales, no sólo por no reconocer con ahínco la existencia de la desigualdad como un problema grave, y no ejecutar políticas que ayuden a mitigarlo, sino porque, además, se propaga la idea de que desarrollar el comercio internacional y tener estabilidad macroeconómica para atraer inversión extranjera directa (IED), bajo el modelo neoliberal, son las vías óptimas para mejorar el desarrollo del país.

Diversas fuentes han concluido que las políticas neoliberales de privatización y libre mercado, llevadas a cabo desde la década de 1980, han dado pie a una distribución de la riqueza generada sin criterios de igualdad, ya que, si bien es eficaz en cuanto a la generación de la riqueza, también resulta excluyente por la forma desigual de distribuirla (Gaviria, 2004, p. 24). Para otros autores, en dichas políticas se puede encontrar el origen del deterioro de la economía mexicana, el cual ha ocasionado la descomposición social del país. Se distinguen cuatro factores principalmente: una gran dependencia hacia Estados Unidos; la naturaleza débil y pasiva del Estado; el aparato productivo heterogéneo y desintegrado del país, estrechamente vinculado con la debilidad del mercado interno; y el sistema bancario que no ha realizado con eficiencia su función de financiador en el sistema productivo (Dabat, et al., 2012).

Para Vargas y Stezano (2016), la inserción del esquema neoliberal en México se efectuó fácilmente porque la presencia del capital privado en el país se encontraba en pleno desarrollo antes de la década de los ochenta del siglo XX. Asimismo, la expansión de las empresas transnacionales empezó en el periodo de la posguerra, con acentuación en las décadas de los sesenta y setenta (Teubal, 1984, p. 130-131).

Ante tal panorama, surge la pregunta ¿cómo afecta el comercio internacional, asistido por las políticas neoliberales ejecutadas en México desde la década de los ochenta, en la organización desigual del país? Para dar respuesta a este cuestionamiento es preciso empezar por las reestructuraciones neoliberales que se han implementado en el sector agrícola, ya que, por un lado, fue el primer proceso productivo en la historia de la humanidad que hizo surgir la división del

trabajo y, por otro, el desarrollo que la agricultura ha tenido a lo largo de la historia –antes y después de la implementación de las políticas neoliberales– ha sido complejo por los requerimientos físicos de los cultivos y heterogéneo, por la organización diferenciada de las fuerzas productivas. Así, la tesis girará en torno al comercio internacional agrícola, porque, además, la agricultura es una actividad donde se patentizan claramente los cambios en las fuerzas productivas que ha traído consigo la consumación de las políticas neoliberales en México.

El efecto de las políticas neoliberales en la actividad agrícola no es la excepción en el marco del detrimento económico-social que ha sido identificado en el país (Romero, 2001). Sin embargo, como es de esperarse, el discurso de los organismos internacionales ha pregonado que “el desarrollo agrícola aplicado globalmente es un medio efectivo tanto para reducir la pobreza como para acelerar el crecimiento económico” (Dixon, et al., 2001, p. 7).

Esta retórica dista de lo que se observa en la realidad, incluso, se ha llegado a comprobar la relación directa de este sector con la pobreza (FAO, 2017). Si bajo el consejo de las cúpulas internacionales se han llevado a cabo políticas de desarrollo globales desde décadas atrás ¿por qué no se constata la disminución o erradicación de la pobreza en todos los sectores sociales del país?

Los organismos internacionales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) han impuesto un conjunto de políticas neoliberales para el país con la finalidad de desarrollar sectores económicos a costa de la agricultura, como el comercio internacional y la agroindustria.

En el modelo neoliberal, los principales ejes mediante los cuales se liberó el sector agrícola fueron tres: 1.- el cambio del rol del Estado; 2.- la apertura comercial, legitimada con la inclusión completa del sector en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); y 3.- la reforma agraria en cuanto a la propiedad de la tierra, que cambió la ley instituida por la Revolución Mexicana y

que trajo consigo, además de la apertura comercial de tierras, una concentración agraria en grandes unidades de producción (Calva, 2007).

La evidencia empírica ha revelado la pobreza extrema y las altas desigualdades en el sector agrícola (Hewitt, 2010; Uribe, 2013). Un ejemplo es el caso de Chihuahua, con un alto grado de desigualdad en la distribución del ingreso de los productores agrícolas, donde se encontró mayor apoyo por parte del gobierno únicamente a los grandes productores (Callejas, et al., 2009).

Sin embargo, el estudio de la desigualdad no se reduce a la destinación diferenciada de recursos en los productores, puesto que la fuerza de trabajo, encargada de generar el valor, ha padecido –con independencia de la región o sector en la que se inscribe– una serie de transformaciones bajo el modelo neoliberal que, de forma homogéneamente diferenciada, patentizan el desarrollo desigual del país, con la desvalorización del trabajo como protagonista.

En consecuencia, se plantea la presente propuesta con la finalidad de ofrecer un análisis integral de las implicaciones del comercio internacional agrícola en México. Para tal efecto se utilizará el concepto de espacio social como herramienta teórica-metodológica. Igualmente, la escala será un concepto clave para su desarrollo.

De este modo, esta tesis tiene como objetivo aplicar el concepto de espacio social en el estudio del desarrollo desigual en México, mediante la apertura comercial agrícola en el periodo neoliberal, a partir de las acciones del Estado y las empresas privadas, como agentes de la escala de capitales individuales, formulada por Neil Smith. Con este propósito se busca validar empíricamente el concepto de espacio en una doble dialéctica. Por un lado, utilizar el concepto de espacio como producto y productor de las fuerzas productivas y, por otro, en una relación entre el espacio absoluto y el espacio relativo, para, así, dar cuenta del desarrollo desigual del país. Por consiguiente, el concepto de espacio será capaz de ofrecer un análisis integral de las implicaciones que ha tenido la apertura del comercio internacional agrícola en el desarrollo desigual en México.

El enfoque de este proyecto es teórico, aunque utiliza una metodología mixta. Por un lado, se utiliza información cuantitativa, en la medida que ésta puede representar al capital en términos absolutos. Por otro lado, esta tesis se sirve de la investigación documental sobre el desarrollo de las fuerzas productivas implicadas en el comercio internacional agrícola. De tal modo que este es un análisis estructural, más que estadístico.

Es primordial aclarar algunas cuestiones metodológicas para una mejor comprensión de esta investigación. Primera, este proyecto gira en torno a la actividad productiva relacionada con el intercambio de mercancías agrícolas, en el entendido que éstas fungen como objetos que representan el resultado de los procesos que producen el espacio. Segunda, cada eje tratado goza de particularidades que ameritan un estudio independiente, por lo que es esencial esclarecer que este trabajo aborda situaciones y casos particulares de la producción de productos agrícolas, con la finalidad de identificar su participación en el desarrollo espacial desigual, no así con el afán de ahondar en cada uno de ellos, puesto que, no hay que perder de vista que el objetivo de esta tesis es analizar el desarrollo desigual de México con la inclusión teórica del concepto de espacio en una acepción social. Tercera, con respecto a los cultivos. En un país tan vasto como lo es México, si se quiere hacer un análisis de su agricultura a fondo, tomando todos los cultivos como objetos de estudio resulta, sin lugar a duda, una misión compleja. En un momento dado, podría hacerse una descripción por medio de la acepción absoluta del espacio, pero no así un análisis integral. Del mismo modo, considerar sólo los productos que tienen relevancia económica tendría como resultado un análisis sesgado de las implicaciones en el desarrollo espacial desigual del país.

Por ello, en este proyecto se consideraron los cultivos que han sido abordados en los estudios sobre sus implicaciones en la fuerza de trabajo. De forma que se incluyen los productos que tienen, o han tenido, importancia en la canasta básica del mexicano, en la diversidad de cultivos, en el desarrollo de la fuerza de trabajo –no solamente en términos cuantitativos– y para evitar el

monocultivo. Así, se encontró que los cultivos pueden entrar en caracterizaciones que son capaces de clasificarlos por el rol que juegan en la producción del espacio, pero sin perder de vista que lo hacen de una forma desigual.

Con respecto a las cifras expuestas sobre los cultivos, es importante señalar que la metodología empleada para obtener la información ha tenido diversos cambios que es menester aclarar, puesto que representan limitaciones en el análisis. Se tienen dos aspectos principales, sumados a las limitaciones que traen consigo *per se* las técnicas cuantitativas, como el cambio de metodología para trabajar los datos y la forma de obtener la información de fuentes directas.

Por un lado, los cultivos como variables se han visto modificados en el tiempo –aunque no se especifican en las bases de datos consultadas– con respecto a los subtipos de un cultivo. Por ejemplo, a pesar de que algunas de las fracciones arancelarias han sufrido modificaciones en cuanto a su especificidad, existen bases de datos que engloban los subtipos de los cultivos, por lo que es impreciso dar por hecho que los datos muestran de forma fehaciente la realidad, como el caso del jitomate, referido como tomate rojo de exportación en la base de datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa).

Por otro lado, México se caracteriza por tener una amplia diversidad de cultivos que, a su vez, gozan de múltiples subtipos que tienen implicaciones diferentes en la producción del espacio. Como muestra están los tipos de aguacate y de mango, que son clasificados en solo una categoría cada uno de ellos. No obstante, los tipos que se exportan son específicos, por lo que si se quiere estudiar las hectáreas, o el volumen de producción, con la finalidad de relacionar estas variables con las exportaciones, el resultado resulta inexacto, pues las cifras de cada cultivo representan todos los tipos y no sólo aquellos de exportación.

Es de considerar, además, el tipo de cambio. Este componente involucra dos hechos. El primero es que, con el tiempo, en las exportaciones se fueron

recibiendo más pesos mexicanos –de lo que expresan las gráficas por miles de dólares– y, el segundo es que en las importaciones se tuvo que pagar más en el mismo sentido. De este modo, se argumenta –al menos, en parte– la razón por la que las cifras no pueden explicar el fenómeno de la desigualdad. Sin embargo, en cierta manera pueden reflejar la lógica del capital para distinguir los cambios y las constantes ocurridas en el tema que compete a este trabajo.

Ahora bien, con la inclusión teórica sobre el espacio social, se considera en el plano metodológico la propuesta de Lefebvre sobre el método retrospectivo progresivo. De tal forma que se parte del contexto neoliberal, implementado en la década de los ochenta del siglo XX hacia épocas pasadas, es decir, se inicia del resultado de años de ejecución de políticas de libre comercio y de reestructuraciones en la gestión de la propiedad de la tierra y de las funciones del Estado para terminar en el pasado que fue forjando el camino para llegar a las secuelas sociales de la inserción del modelo neoliberal.

Por consiguiente, el espacio, como un proceso interminable, tiene que ser estudiado en un contexto de cambios continuos que se han desplegado para su producción. Por esta razón, es esencial reconocer el vínculo del espacio con el tiempo para incluir los cambios que se han suscitado en los diferentes momentos históricos en el proceso de producción del espacio.

En síntesis, esta tesis intentará identificar los ejes derivados de la aplicación teórica en el tema de interés, a modo de argumentar la importancia que tienen las relaciones sociales en el desarrollo desigual del país. De esta forma, se planteará una serie de propuestas dirigidas hacia la formulación de políticas, orientadas a mitigar el desarrollo desigual de forma oportuna, sin caer en el derroche de recursos, de forma arbitraria y para seguir nutriendo la pobreza.

El trabajo se compone de 7 capítulos. El primero tiene el objetivo de exponer las bases teóricas del concepto de espacio para explicar la manera como se usa el término en calidad de herramienta metodológica. Se parte de la distinción entre su acepción absoluta y relativa para entender que por medio del

espacio relativo se puede evidenciar el desarrollo desigual, así como que el concepto, utilizado en este proyecto, es social, aunque no deja de ser material. De igual modo, se explica que cada sistema de producción crea su propio espacio, siendo el rasgo distintivo del espacio capitalista el desarrollo desigual.

Asimismo, se exponen las principales premisas de la Teoría de la Dependencia como antecedente del estudio del desarrollo desigual en la dimensión espacial. Se resaltan dos hechos relevantes para comprender la dinámica de la desigualdad en el marco capitalista. Primero, el fenómeno de la desvalorización del trabajo y, segundo, la especialización de los países periféricos como proveedores de materias primas de los países centrales.

De esta forma, se da lugar a la teoría del desarrollo espacial desigual, donde se revela la existencia de un solo proceso que homogeneiza desigualmente el orbe y, al mismo tiempo, despliega fragmentación y desigualdad mediante las escalas que el capital construye. Finalmente, se expone la actuación del comercio internacional en la producción del espacio.

Para explicar la forma en que la apertura del comercio internacional agrícola ha participado en el desarrollo espacial desigual de México, el concepto de espacio se aborda en relación con el proceso productivo de las mercancías agrícolas en una doble dialéctica. La primera refiere al espacio absoluto/relativo, con predominio del espacio relativo, que es donde se representa el desarrollo desigual; y la segunda, al espacio como producto y productor de las fuerzas productivas, esto es, “en” y “a través de” el espacio. Del mismo modo, se ocupa el análisis estructural para discernir la relación de las escalas en lo local, lo regional y lo global mediante la participación de los agentes de la escala de capitales individuales (el Estado y las empresas privadas). Conjuntamente, se trabajan como categorías de análisis los niveles del espacio social: la naturaleza, el trabajo y la organización del trabajo.

El segundo capítulo incorpora al tema los elementos teóricos del comercio internacional. De esta forma, se empieza a aterrizar el concepto de espacio en el

contexto neoliberal para facilitar el entendimiento del problema de investigación. El capítulo comienza con el abordaje de la segunda naturaleza, conceptualizada por Neil Smith (1990), como fuente originaria del desarrollo desigual. En ella queda manifiesta la significativa labor que realizan instituciones en su gestión, así como el manejo de los excedentes. A continuación, se muestran las principales premisas de la teoría clásica del comercio internacional, donde se resalta el fenómeno de la división del trabajo y las ventajas que trae consigo el comercio internacional de acuerdo con los teóricos que la formularon. Después, se señala el componente espacial en el que se basaron los autores. Esta sección destaca las consecuencias de haber utilizado la acepción absoluta del espacio. Posteriormente, se exponen los procesos de globalización, neoliberalismo y transnacionalización que se han extendido en todo el orbe, desde algunas décadas anteriores a la culminación del siglo XX, hasta la actualidad.

El tercer capítulo tiene como objetivo proveer el marco histórico sobre la introducción del neoliberalismo en México, con Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) y Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), como sus principales precursores. El capítulo empieza con los lineamientos de los organismos internacionales que orientaron al país hacia la ejecución de las políticas de corte neoliberal.

Los discursos emitidos por dichos organismos, así como también por los mandatarios referidos, se caracterizan por presentar premisas contradictorias, dado que en las acciones sobre privatización y libre mercado que establecen, no sólo están lejos de lograr la disminución de la pobreza y la desigualdad, sino que van dirigidas a aumentarlas. En su cometido de cogobiernos, con el argumento de dar libertad al individuo, los organismos internacionales, como la FAO, el BM y el FMI, han dirigido al país a una acentuación del desarrollo desigual que, de antesala al neoliberalismo, ya se encontraba en pleno desenvolvimiento, como se evidencia en los capítulos siguientes. Los temas que se desarrollan en este capítulo son los referentes al régimen de la tierra; el TLCAN; las instituciones y los programas relacionados con la actividad agrícola; y las diferencias que existen entre los estados miembros del TLCAN.

El cuarto capítulo muestra las acciones vinculadas con el comercio internacional agrícola del Estado y las empresas privadas durante el periodo neoliberal de México. Para ello, se utiliza información proveniente de investigaciones realizadas sobre los problemas derivados del establecimiento del modelo neoliberal en el país, así como acerca de casos específicos de mercancías agrícolas y agroindustriales, a manera de entender cómo se materializa la participación de la escala de capitales individuales.

El quinto capítulo presenta la situación de la fuerza de trabajo relacionada con el comercio internacional agrícola, por medio de estudios realizados en diferentes escalas bajo la acepción absoluta del espacio, con la finalidad de mostrar la forma en que, a raíz de la participación de los agentes de la escala de capitales individuales, se ha desdoblado un proceso homogéneamente desigual de desvalorización del trabajo, que a su vez, ha fragmentado el espacio del país. En este capítulo se utilizan los niveles del espacio social expuestos por Lefebvre, como prueba de que se puede utilizar este elemento teórico para entender el origen y el desarrollo de las fuerzas productivas, como productoras del espacio y, al mismo tiempo, producidas por él.

En el sexto capítulo se expone la información más representativa del comercio internacional agrícola en México, obtenida de la investigación documental y de las bases de datos procedentes de organismos oficiales. El capítulo se divide en siete apartados. Comienza con una muestra de la forma en la que los organismos internacionales han dirigido el impulso del comercio internacional en el país. La segunda parte provee un marco histórico sobre el interés del Estado mexicano en el fomento de las exportaciones y, como consecuencia, la situación de las importaciones. En la tercera y cuarta parte se muestran las ideas más importantes que han analizado diversos autores acerca de los problemas que ha traído el impulso del comercio internacional en la era neoliberal. El quinto apartado aborda la función que ha tenido la tierra en la actualidad en el proceso productivo agrícola. En la sexta parte se exponen las estadísticas de las variables más representativas del comercio internacional

agrícola del país, con algunas observaciones para expresar de qué manera se pueden interpretar los datos, a manera de introducir al análisis final del presente proyecto. Posteriormente, a modo de conclusión, se muestra una categorización de los cultivos que han fungido como agentes de gran relevancia en la producción del espacio.

El último capítulo expone, de una manera integral, las implicaciones que ha tenido la apertura comercial agrícola en el desarrollo desigual de México fundamentada en las premisas teóricas sobre el espacio y la información presentada en los capítulos anteriores.

Para terminar, es importante mencionar algunas aclaraciones con respecto a las cifras y a las representaciones que se muestran en esta tesis. La primera es que cuando se alude al término dólar se hace referencia a los dólares estadounidenses (USD). Asimismo, cuando se apela a pesos, se hace referencia a los pesos mexicanos (MXN). Por último, en relación con las gráficas y los mapas, en todo momento éstas refieren a México, a menos que se indique lo contrario; en ciertos casos no quedó explícita esta información por cuestiones de diseño.

Testigo y partícipe de la gran metamorfosis productiva orquestada por el neoliberalismo en el plano internacional, México ha mudado de vestimentas proteccionistas a otras caracterizadas por el desamparo de la producción nacional. Dicha mutación ha tenido implicaciones de diversas índoles, que sería más que ambicioso querer analizarlas en su conjunto. Por ello, con la finalidad de dilucidarlas es –más que necesario– urgente desarrollar una metodología que permita, de forma integral, llegar a los resultados que ha tenido la logística neoliberal sin caer en la descripción de representaciones abstractas, o cometer el error de considerar regiones o sectores económicos específicos, aislándolos del contexto en el que, no sólo se encuentran, sino del que también forman parte. “... el peligro de caer en lo «puntual», valorizado en tanto que controlable, y a veces mensurable, es que separa lo que está involucrado, desune lo que está «articulado»” (Lefebvre, 2013, p. 59).

El pensamiento neoliberal, como asistente del proceso de acumulación del capital, ha formulado diferentes caminos con el objetivo de servirse de los factores productivos de forma óptima para obtener lo ambicionado: mayores ganancias. Una de esas vías –si no la más importante– ha sido el desbordamiento del comercio internacional, que ha desencadenado la acentuación del desarrollo desigual, característico del capitalismo.

Sin embargo, el comercio internacional no es, en sí mismo, el dirigente del desarrollo desigual y, de hecho, tampoco funge como factor etiológico de las marcadas diferencias que existen en la actualidad. Es la forma en que se ha desdoblado por medio de la historia la que le ha concedido su esencia de agente diferenciador.

Si bien es cierto que el desarrollo desigual surgió con las diferencias congénitas de la naturaleza, y su existencia es considerada “ley de la historia de la humanidad” (Smith, 1990) como atributo natural, también es cierto el hecho de que los procesos sociales han dirigido su evolución dibujando los matices de acuerdo con el modo de producción que se trate.

En la actualidad, el proceso de acumulación de capital es el gestor principal del desarrollo desigual, como forma espacial del capitalismo contemporáneo. ¿Dónde empezar a estudiar su accionar? Como fuente de los recursos para abastecer las necesidades primarias del ser humano –y colonizadora de las sociedades– la agricultura debería ser considerada como la base del iceberg donde se encuentran todos los procesos que desencadena este administrador, el capital.

Si se tiene la finalidad de evaluar las implicaciones del comercio internacional en el desarrollo desigual de México por medio del sector agrícola, la metodología utilizada tendrá que construir el camino para llegar a un análisis integral de todo el país. Por esta razón, este proyecto buscará hacerlo mediante el concepto de espacio como herramienta conceptual para poder estudiar el desarrollo desigual en su dimensión espacial. De esta manera, se busca explicar, en el contexto neoliberal, la intervención de un proceso internacional en México.

El objetivo del presente capítulo es sentar la base teórico-metodológica sobre el concepto de espacio. ¿De qué conceptos o acepciones hay que partir para su entendimiento?, ¿qué queda implícito en su concepto? y ¿de qué forma el concepto de espacio puede fungir como herramienta metodológica? serán algunos de los cuestionamientos que este apartado buscará contestar.

La ciencia geográfica se ha servido de diferentes planteamientos teóricos sobre el concepto de espacio. Sin duda, todos ellos gozan de gran interés y de cierta complejidad en su nivel de abstracción. Esta investigación se basará en las premisas sobre el espacio relativo, que es donde la desigualdad queda representada (Smith, 1990). De este modo, las proposiciones sobre el espacio

absoluto se utilizarán en la medida que ayuden a entender la relativización del espacio. Asimismo, la línea teórica argumentativa se explicará con base en el concepto de escala para dar cuenta del desarrollo espacial desigual.

Los principales autores que se abordarán serán: Neil Smith, Henri Lefebvre y David Harvey, sin la finalidad de inquirir en cada postura, ya que, por un lado, eso dista del objetivo de este proyecto y, por otro, el tema por sí mismo necesitaría una tesis independiente.

1.1. El punto de partida

La disertación sobre el concepto de espacio ha dado pie a diferentes acepciones a lo largo de la historia del conocimiento de varias disciplinas. Aunque es una palabra que provoca frecuentemente modificaciones (Harvey, 2004), en la vida cotidiana las acepciones que se le dan en un lugar común no son en realidad demasiadas. Esencialmente, el término hace referencia a lo que está más allá de la bóveda celeste, como una dimensión física o, en cualquier sentido, como un objeto contenedor. Esto podría traducirse en percibir el espacio como una totalidad, es decir, todo lo que entre en el contenedor o el todo del universo.

El peligro de esta visión no es ajeno a las posturas científicas que han trabajado –implícita o explícitamente– el espacio. A manera de entender mejor lo que subyace en la concepción del todo se puede ejemplificar con lo que ocurre en el psicoanálisis. El aparato psíquico puede considerarse como un espacio contenedor de las instancias psíquicas que Freud (1986) abordó en dos categorías. En la primera estableció como instancias el inconsciente, el preconscious y la percepción-conciencia; y en la segunda instituyó el ello, el yo y el superyó. No obstante, el aparato psíquico no se reduce a la suma de estas instancias, ni tampoco se estima como un todo. Cada grupo de instancias es independiente y no se superponen entre ellas, aunque están relacionadas.

Asimismo, son los vínculos que guardan con el exterior los que las hacen desarrollarse de cierta forma.

Si se piensa el aparato psíquico como un espacio, existiría quien podría considerar su análisis bajo una escala individual o personal. Sin embargo, a pesar de que en el aparato psíquico está implícita la subjetividad de cada sujeto, no es sino con los procesos relacionales del exterior que se construye ese espacio conocido como tal, que no resulta ser “el todo” justo porque se desarrolla con los estímulos exteriores.

Al igual que lo que ocurre en el aparato psíquico, lo que este proyecto intentará mostrar es que los procesos espaciales que se desdoblán en México no son autónomos y están determinados por un proceso que, desde hace tiempo, ha imperado prácticamente en todo el mundo, el proceso de acumulación del capital.

Para llevar a cabo el estudio de la organización espacial de México, al igual que Freud se apoyó en las instancias para dar cuenta del aparato psíquico, el punto de partida de este proyecto se sustentará en la distinción del espacio absoluto y del espacio relativo que, al igual que las instancias psíquicas, por un lado, no se superponen entre ellos y están dialécticamente relacionados y, por otro, no aluden al análisis del todo.

1.1.1. ¿Para qué tantas acepciones?

México como objeto de análisis es abordado por medio de la consideración a la escala nacional, producto social que se ha cimentado con la creación del Estado mexicano. El país visto dentro del globo terráqueo, como un pedazo de tierra, es posible tomarlo para su estudio gracias a lo que Smith (1990) llama espacio absoluto. La acepción del espacio absoluto permite justamente considerar México como unidad de análisis, en cuanto a que es un lugar específico en el globo terráqueo en el que se erigen o ejecutan políticas administrativas para su ordenamiento.

Para Smith, es la acepción absoluta por la cual se puede erigir el análisis dentro del espacio global, “la identificación de las distintas escalas espaciales se suma a la consideración de que determinado espacio o conjunto de espacios pueden ser explicados en términos absolutos” (Smith, 1990, p. 86).

El espacio absoluto se reduce a una sola cosa en sí con una existencia independiente. Es decir, es un objeto que existe independiente a todo (Harvey, 2004). Su definición en la Tierra se presenta por las cualidades intrínsecas naturales y es sobre él que otras fuerzas lo pueblan, como las fuerzas políticas (Lefebvre, 2013).

Si se unifican estas ideas sobre el espacio absoluto, el espacio es un lugar natural fijo –como cualquier cosa– sobre el que ocurren fenómenos, por lo que, de alguna manera, podría pensarse como un contenedor delimitado por acciones sociales. En esta acepción el espacio puede ser considerado como medio de producción pero no debe de estar limitado sólo a esto (Smith, 1990).

Aunque su desarrollo conceptual ayudará en términos materiales a entender el rol en la producción del espacio, la consideración únicamente de esta acepción es incapaz de explicar el desarrollo espacial. “Esta obsesión con el espacio absoluto atraviesa lo histórico [...] Nos remite a un saber descriptivo que retrocede ante el conocimiento analítico y aún más ante la exposición global del proceso generador...” (Lefebvre, 2013, p. 175).

Por ejemplo, si se considerara México sólo en su acepción absoluta, como algo sobre o donde ocurren fenómenos, se llegaría únicamente a conclusiones descriptivas de lo que se observa en el país. De esta forma, al pensar sólo mediante la acepción absoluta del espacio se excluiría toda reflexión, explicación o análisis, como si fuera la descripción de una fotografía.

Del mismo modo, la utilización de la acepción absoluta en otras áreas del conocimiento arroja resultados similares. Como muestra se tiene el sentido matemático. Cuando se trabajan los números con sus valores absolutos, si bien es

cierto que, en algunos casos, dichos valores son determinantes para llegar a conclusiones contundentes, como en álgebra matricial, también lo es el hecho de que pueden carecer de sentido. El número 2 es 2, pero ese 2 podría significar muchas cosas, por ejemplo, en aritmética puede representar 2 unidades sumatorias o restantes, o bien, en álgebra podría significar una inversa, entre muchos otros significados. Como sumatoria, restante, potencia o logaritmo, ese mismo 2 tendría implicaciones muy diversas de acuerdo con los números o signos con los que se relacione, y hasta la modificación de su misma posición haría cambiar completamente su significado.

Lo mismo ocurre con el espacio, si se puede explicar el 2 sabiendo su posición y su relación con otros elementos, también se podrá explicar el espacio por la posición de sus elementos y las relaciones que se desarrollan por medio de él. Para ello, se utilizará la acepción relativa del espacio.

La acepción relativa hace referencia a la relación entre objetos que existen sólo porque se relacionan con otros objetos (Harvey, 2004). Esto es, el desarrollo de procesos en cualquier marco se podrá analizar sólo en la medida que se estudien con respecto a otros elementos o procesos. Por ejemplo, no se puede llegar a la conclusión de que la Ciudad de México es grande si no se consideran otras ciudades. La Ciudad de México, con más de ocho millones de habitantes, no es grande por poseer dicha cantidad, es considerada grande porque, en comparación con la mayoría de las ciudades, tiene un número consideradamente mayor de habitantes. Y, una vez aclarado su tamaño, cabrían diversas preguntas, por ejemplo ¿qué procesos subyacen en ella por ser tan grande o cuáles son los que han desarrollado su extensión?

Para Lefebvre (2013), el espacio se relativiza por medio de la historicidad, por lo que resulta un producto social. “En suma, todo espacio social tiene una historia” (p. 164). El autor esclarece que el ser social es espacial por naturaleza, llegando a ser producto y productor del espacio. “El estudio del espacio permite responder que las relaciones sociales poseen una existencia social en tanto que

tienen existencia espacial; se proyectan sobre el espacio, se inscriben en él, y en ese curso lo producen” (p. 185).

En síntesis para los fines que competen a este proyecto, el concepto de espacio girará en torno a tres acepciones: 1) el espacio absoluto con respecto al espacio relativo, 2) el espacio relativo y 3) el espacio como producto y productor social. ¿Cómo se relacionan para dar cuenta de un análisis espacial?

1.1.2. ¿Lo social excluye lo material?

La arista relativa, que sirve para fines analíticos y críticos, no es nueva en realidad. Smith explica muy bien de dónde surge el estudio del espacio relativo desde Newton. “El espacio relativo es cierta dimensión variable o medida de los espacios absolutos que nuestros sentidos determinan por su posición respecto a los cuerpos” (Smith, 1990, p. 61). Desde esta postura el espacio no puede ser abordado de forma independiente, es con relación en objetos materiales y procesos, que se puede llegar a explicar el espacio.

De acuerdo con la concepción relativa, el espacio no es independiente de la materia. Las relaciones espaciales son, de hecho, relaciones entre piezas específicas de materia y por ende son totalmente relativas al movimiento, conducta y composición de la materia y los eventos materiales (Smith, 1990, p. 62).

Así, las relaciones espaciales son entendidas como relaciones sociales que no dejan de ser materiales, situación que Marx (1982) exponía en cuanto a la implicación del desarrollo de la producción material en cualquier modo de producción. Y esta materialidad tendrá atributos como conceptos y significados que explicaba Smith.

... la producción del espacio implica también la producción del significado, los conceptos y las conciencias del espacio inseparablemente ligadas a su producción física [...] El espacio no es más un accidente de la materia, sino el resultado directo de la producción material (Smith, 1990, p. 75).

Igualmente, esta materialidad que se observa no sólo permite ver el espacio sino también el tiempo. Según Lefebvre (2013), se vive en el tiempo. “En la naturaleza el tiempo se aprehende dentro del espacio, en el corazón, en el seno del espacio...” (p. 150). Del concepto de tiempo mucho se puede exponer. Lo importante aquí, en relación con el espacio, es que el tiempo y el espacio no se disgregan “el espacio implica un tiempo y viceversa” (p. 172). El tiempo, como el espacio social, no es dado de forma natural, es un producto que deja sus huellas:

El tiempo se distingue pero no se separa del espacio... El tiempo, necesariamente, es local; eso conlleva relaciones entre los lugares y sus tiempos... El espacio y el tiempo aparecen y se manifiestan como diferentes e inseparables.

El pasado ha dejado sus huellas, sus inscripciones; la escritura del tiempo. Pero el espacio siempre es, hoy como ayer, un espacio presente, dado como un todo inmediato, con sus vínculos y conexiones en actualidad. De tal suerte que la producción y el productor se presentan como dos aspectos inseparables y no como dos representaciones disociables (Lefebvre, 2013, pp. 222, 96).

Al hablar de las huellas que deja el tiempo –inscripciones del pasado– Lefebvre (2013) ejemplifica con una materialidad vinculada con la ciudad, por ejemplo, señala obras de arte, edificios, templos y palacios. Al respecto, cabría preguntarse si es que se estudia el espacio-tiempo a través de vestigios de ruinas arqueológicas o de cierta arquitectura urbana ¿significaría que no hay una forma de ver las huellas del pasado en los lugares dedicados a la agricultura?

Quizá la respuesta sea muy sencilla de contestar. En efecto, se inscribe el pasado en los lugares agrícolas, pero no solamente por medio de las construcciones arquitectónicas, infraestructuras o medios de producción generados. La tierra sufre las secuelas del tiempo y no es tan visible como lo expresa una obra de arte o un edificio. La memoria de la tierra muestra si fue perjudicada por monocultivos, minas a cielo abierto o el desarrollo de la industria eólica; o bien, representa el mantenimiento que se le dio en tiempo pasado. Asimismo, la situación de la fuerza de trabajo muestra las decisiones ejecutadas en el pasado, sobre todo, de las instituciones.

Para Harvey (1990), el tiempo, como el espacio, está ligado a los procesos materiales. Por un lado, desde una perspectiva materialista, se puede “sostener que las concepciones objetivas de tiempo y espacio se han creado necesariamente a través de las prácticas y procesos materiales que sirven para reproducir la vida social” (p. 228). Además, el autor explica la forma en que, desde la teoría social, el tiempo histórico funge como la dimensión fundamental en los procesos sociales de cambio.

Por su parte, Lefebvre (2013) también distingue la relevancia de lo histórico en tres de los movimientos dialécticos que han definido el mundo como totalidad. El primero abarca la producción de las cosas en el espacio; en el segundo las sociedades pasaron a lo histórico, es decir, en el plano de la acumulación; en el tercero, y último, el espacio se halla ya relativizado, donde el espacio se conoce en y por el tiempo. Para el autor, “el período propiamente histórico de la historia del espacio coincide con la acumulación del capital” (p. 181), desde su fase primitiva hasta el desarrollo del mercado mundial. “Del mismo modo que los ríos se derraman en el mar, las formaciones históricas desembocan en el espacio mundial” (p. 446).

Ahora bien, si el espacio resulta ser un producto social, con inclusión de la producción material, entonces se advierte un desarrollo dialéctico que Smith (1990) explica en uno de los momentos que se ha abordado el estudio del espacio. Existe un movimiento tanto cualitativo como cuantitativo. No hay una lucha entre el espacio absoluto y el relativo, se trata de la articulación del espacio y la materia. La producción del espacio hace referencia a la integración de la práctica humana, y el espacio, en el concepto mismo de espacio, es entendido como un producto social.

Si Smith (1990) explica la dialéctica del espacio a través de lo absoluto y lo relativo, Lefebvre (2013) la expone como producto-productor al explicar que el espacio funge como producto de las fuerzas productivas y, al mismo tiempo, como productor de ellas. Instrumento y objetivo, se produce en, y a través de, el espacio.

Es producto porque se crea, se utiliza y se consume, pero también es un medio de producción:

En tanto que producto, mediante interacción o retroacción, el espacio interviene en la producción misma: organización del trabajo productivo, transportes, flujos de materias primas y de energías, redes de distribución de los productos, etc. A su manera productiva y productora, el espacio entra en las relaciones de producción y en las fuerzas productivas (mejor o peor organizadas). Su concepto no puede, pues, aislarse y quedar estático. Se dialectiza: producto-productor, soporte de relaciones económicas y sociales (p. 56).

Para Lefebvre (2013), como producto y basado en el movimiento dialéctico producción-consumo, el conocimiento sobre el espacio tiene la capacidad para explicar el proceso de producción, donde el espacio social es visto en una unidad compuesta de tres niveles: 1) las fuerzas productivas (naturaleza, trabajo y organización del trabajo); 2) las estructuras (relaciones de propiedad); y 3) las superestructuras (las instituciones y el Estado).

Por consiguiente, el espacio social se encuentra ligado a las fuerzas productivas e inherente a las relaciones de propiedad, por lo que tiene una realidad material. Asimismo, posee una polivalencia que se designará de acuerdo al modo de producción y a la sociedad que produzca su propio espacio (Lefebvre, 2013). Entonces ¿qué se puede decir del espacio capitalista?

Se entiende como fuerzas productivas aquellas que son las encargadas de brindar las condiciones materiales en el proceso de producción material. No se basan en una conciencia individual, sino más bien en una conciencia social (Marx, 1859, p. 2). Porque “cuando se trata, pues, de producción se trata de las producción en un grado determinado del desarrollo social, de la producción de individuos sociales” (Marx, 1968, p.229).

1.1.3. El espacio y el proceso de acumulación de capital

Pensar en el ser humano sin el espacio resulta ser un absurdo, puesto que él es espacial por naturaleza. En la actualidad, la ausencia del espacio en el capital llega a la misma conclusión. La vida del capitalismo tendrá sus días contados en el momento en que el espacio los tenga, ya que se sirve de él para su expansión.

... el capitalismo absorbió el espacio entero para utilizarlo [...] Porque el espacio y sólo el espacio permite desplegar esta capacidad organizativa del capitalismo (limitada pero real) (Lefebvre, 2013, pp. 150, 369).

... el espacio geográfico se ha vuelto progresivamente un aspecto fundamental para la supervivencia del capitalismo (Smith, 1990, p. 87).

El punto de partida será entonces la premisa sobre la importancia vital que tiene el espacio para la sobrevivencia del sistema de producción que impera desde hace siglos en la faz de la Tierra. En el contexto capitalista, el espacio goza de ciertas particularidades que es preciso explicar.

La relación del espacio absoluto y el espacio relativo a través de una dialéctica es dirigida dentro del proceso de acumulación de capital. Esto es, el espacio capitalista, que se produce a través de las relaciones sociales suscitadas en el proceso de producción, es dirigido con la finalidad de conseguir cada vez mayores ganancias. Smith (1990) señala “si la geografía del capitalismo se desarrolló a través de la producción del espacio relativo, entonces en su origen este desarrollo se ganó a través de la expansión del espacio absoluto” (p. 87).

En el contexto capitalista, desde el desarrollo de las dialécticas expuestas por Smith y Lefebvre, el espacio puede ser considerado como un obstáculo y como una mercancía. El primero hace referencia a las barreras que encuentra la circulación del capital en las diversas formas que se pueden presentar en la cadena productiva, principalmente para la movilidad de mercancías y de trabajadores.

El espacio como obstáculo se considera bajo ambas acepciones, la absoluta y la relativa. El capital busca “eliminar el espacio por el tiempo” (Harvey, 1990) para la eficiencia de su circulación, por ejemplo, creando infraestructura fija

para el transporte y las comunicaciones. En otras palabras, creando espacios absolutos.

Cuanto más descansa la producción en el intercambio de valor, y en consecuencia en el intercambio, más importante se vuelven las condiciones físicas del intercambio, los medios de comunicación y de transporte para los costos de circulación. Por naturaleza, el capital tiende a superar cualquier barrera espacial. Y en consecuencia, la creación de las condiciones físicas para el intercambio de los medios de comunicación y de transporte, la aniquilación del espacio por el tiempo, se vuelve una necesidad apremiante [...] Así, mientras por un lado el capital debe hacer lo posible por derribar cualquier barrera espacial para interactuar [...], por el otro lado, el capital procura aniquilar este espacio con el tiempo, es decir, reducir al mínimo el tiempo utilizado en desplazarse de un lugar a otro. [...] Aparece así la tendencia universalizante del capital, que lo distingue de todas las etapas anteriores de la producción (Smith, 1990, pp. 95-96).

Por su parte, Harvey (1990) señala que el tiempo goza de gran relevancia porque el progreso implica la conquista del espacio por el tiempo. Y será en ese proceso de aniquilar el espacio que se llevará a cabo la producción misma del espacio. Esto es, que destruyendo crea, o aniquilando produce, el espacio al mismo tiempo. Y siendo esto el resultado de la actividad humana entonces se reafirma que la producción del espacio es un producto social y un resultado del proceso de producción de bienes materiales. Es así “el modo en que el capitalismo se ha extendido por y a través del espacio, afirmándose en él y a partir de él” (Lefebvre, 2013, p. 36).

El capital busca emanciparse del espacio natural, pero lo hace únicamente produciendo ciertos espacios absolutos que en sí mismos forman parte del proceso más amplio de la producción del espacio relativo... El espacio absoluto se vuelve un caso especial en orden inverso más relativo. El problema es que, donde existe hoy el espacio absoluto en términos geográficos, este es un resultado de la actividad humana; el carácter absoluto de tales espacios es un resultado social y no un rasgo del espacio natural (Smith, 1990, p. 84).

Para Harvey (1990), es con la inversión y el desarrollo de medios de comunicación y transporte que se puede combatir el espacio. Es ahí, en la creación de condiciones físicas, que se desdoblaron procesos no sólo para hacer uso de ellas, sino que ellas mismas desatarán procesos sociales, desde la implementación, hasta su posterior presencia ya terminadas. Por ejemplo, construir caminos para

trasladar grandes cantidades de mercancías implica el rompimiento del ecosistema, la instalación de servicios para satisfacer la demanda de los trabajadores que los construyen, el desarrollo de ciertos servicios necesarios para su uso y mantenimiento, entre otros.

El capitalismo se caracteriza necesariamente por un esfuerzo perpetuo de superar todos los obstáculos espaciales y aniquilar al espacio mediante el tiempo. Pero resulta que estos objetivos sólo se pueden alcanzar mediante la producción de configuraciones espaciales fijas e inmóviles (sistema de transporte y demás) (Harvey, 2001, p. 353).

El papel del espacio como mercancía puede referirse en dos sentidos. El primero alude, sobre todo, a la tierra y se vincula con la acepción absoluta. El espacio en cuanto se usa, se compra y se vende, resulta ser una mercancía. En el segundo, se apunta a la transición de producir cosas a producir el espacio mismo para mercantilizarlo. Las cadenas productivas en el origen, el desarrollo y el consumo de las mercancías se encuentran tan desarrolladas que alcanzan al espacio mismo y, mientras más se gane la lucha contra el espacio como obstáculo, éste fungirá más como mercancía (Lefebvre, 2013). En palabras de Smith (1990) “No obstante, mientras las sociedades más se emancipan del espacio en este proceso, mayor es el espacio que se puede transformarse en una mercancía” (p. 79).

El espacio visto como toda mercancía necesita un trabajo para su existencia, por lo que, para la movilización de la fuerza de trabajo, al igual que el de otras mercancías –aunque en menor medida– se busca la emancipación del espacio absoluto con la creación de espacio relativo.

Mientras el desarrollo social conduce, por un lado, hacia una progresiva emancipación del espacio, al mismo tiempo la fijación espacial se convierte en un cimiento indispensable para el desarrollo social. La universalización del trabajo asalariado y con ella la del valor, una tendencia inherente en el capital; conduce inexorablemente a la emancipación de las instituciones y de las relaciones sociales de cualquier espacio absoluto heredado [...] La movilidad del capital, y en menor medida la del trabajo, es la manifestación más clara de esta necesidad. [...] la emancipación del espacio natural sólo alimenta la necesidad de producir espacio relativo. Como una condición para la universalización del valor, los costos de transporte y el tiempo dedicado a la transportación debe reducirse al mínimo. La distancia relativa entre los lugares de producción y consumo, y los medios para superar esta distancia –en concreto, su localización relativa– aumenta en importancia de

proporción a la acumulación del capital y a la multiplicación de las mercancías, comunicaciones y créditos que se requieren movilizar. Asimismo, conforme la escala de los procesos de producción, se incrementa con el desarrollo de las fuerzas productivas, se hacen más imperativo el concentrar espacialmente a un número cada vez mayor de trabajadores más cerca de los lugares de trabajo. Aunado a los evidentes beneficios políticos que dicho arreglo representa para el capital, esto mantiene el desplazamiento al trabajo al mínimo permitiendo así que los salarios se mantengan bajos. El capital puede llevar a cabo la emancipación social del espacio natural sólo hasta el punto en que logra involucrarse asimismo en la producción simultánea del espacio relativo (Smith, 1990, pp. 83-84).

Según Harvey (2001), la movilidad del trabajo se presenta como un tipo de movilidad del capital. De esta forma, la producción de valor a través del trabajo se ejecutará por medio de la relación entre diferentes tipos de trabajos en la actividad de intercambio, lo que traerá consigo implicaciones en términos espaciales.

Para concluir, es fundamental resaltar el hecho de que el proceso de producción del espacio –dirigido por el capital mediante dialécticas– aunque se desarrolla en términos generales en todo el orbe, también se presenta de forma heterogénea. El proceso es uno a escala planetaria y tiene una sola finalidad, el capital, pero es este proceso que generará, en paralelo, homogeneidad, fragmentación –en términos de Lefebvre– y desigualdad –en palabras de Smith– en la producción del espacio. Esta situación puede ser vista como resultado del mismo sistema, aunque ciertamente resulta también ser necesaria, no sólo un resultado, ya que, sin un desarrollo desigual, se imposibilita la generación de capital; de tal modo que el espacio capitalista se distingue por ser desigual por la misma naturaleza del capitalismo.

1.2. Lo que subyace en el concepto: desarrollo espacial desigual

Cada modo de producción genera su espacio, como señala Lefebvre (2013). Las configuraciones espaciales que se conocen en la actualidad, pese a que en la mayor parte del orbe se les normaliza, no resultan ser desdobladas naturalmente, es el proceso de acumulación de capital que las moldea. El autor expone un

ejemplo basado en otro modo de producción para mostrar que implícita o explícitamente se actúa con base en un referente espacial determinado.

La «vía china» al socialismo testimonia la preocupación de involucrar al pueblo y al espacio entero en la construcción de una sociedad diferente. Y esto según múltiples procesos: producción de riquezas, crecimiento económico, pero también desarrollo y enriquecimiento de relaciones sociales –esto es, producción en el espacio de diversos bienes, y producción del espacio social como conjunto, un espacio cada vez más apropiado– [...] El desigual desarrollo desaparecería o tendería a hacerlo (Lefebvre, 2013, p. 450).

El modo de producción capitalista arrastra un “desarrollo desigual agravado, el abandono de regiones y capas enteras de la población” (Lefebvre, 2013, pp. 113). De forma oculta pero latente, el espacio capitalista se caracteriza por configuraciones homogéneas pero diferenciadas. El trabajo, las relaciones de propiedad y el papel de las instituciones –más específicamente del Estado– fungirán como los grandes protagonistas. ¿Cuál es su actuación homogeneizadora diferenciada?

“La acumulación de capital y la miseria van de la mano, concentradas en el espacio” (Harvey, 1990, p. 421). Acaso ¿pueden soltarse e ir por separado con la posibilidad de que uno de ellos desaparezca? Lo cierto es que, al menos, para que exista la acumulación de capital, es necesario que exista miseria¹, y en el sistema capitalista ésta existe justo por la naturaleza de este modo de producción. ¿Cómo es que se desenvuelve esta dinámica? En la búsqueda de ganancias, el capital invierte sólo donde obtiene mayores beneficios, ya sea en determinados lugares o sectores económicos, por lo que los otros quedan segregados o al margen de los procesos de desarrollo.

“El capitalismo produce heterogeneidad y diferencia y prospera con ellas” (Harvey, 2001, p. 140). Esa heterogeneidad y diferencia no sólo hacen prosperar el proceso de acumulación de capital, sino que éste las produce activamente y así

¹ El término miseria se expone en un sentido relativo. Se alude al extremo que puede presentarse en contraposición a la sobreacumulación de riqueza, aunque el parámetro para medir la miseria difiere de acuerdo al lugar que se trate.

se generan patrones específicos en la geografía del capitalismo (Harvey, 2001).
En palabras de Smith (1990):

El punto es que el desarrollo desigual es el sello distintivo de la geografía del capitalismo [...] El desarrollo desigual del capitalismo es estructural más que estadístico. Los patrones geográficos resultantes son completamente determinados [...] y, por lo tanto, son exclusivos del capitalismo (p. 4 [traducción propia]).

El carácter espacial del capitalismo genera un espacio desarrollado y subdesarrollado a partir de uno de estos atributos. Se crea desarrollo a costa de alimentar el subdesarrollo por medio de un juego manipulador del capital en una competencia donde los lugares con menores costos tendrán la “ventaja”.

El capitalismo [...] genera [...] ciclos espaciales de desarrollo en un polo y subdesarrollo en otro. [...] En el grado que el desarrollo en una región, nación, área urbana o distrito crea subdesarrollo –desempleo más alto, rentas más bajas, subinversión, etc.– (Smith, 2013, p. 9).

El estudio del desarrollo espacial desigual, característico del modo de producción capitalista, tuvo sus orígenes en el desenvolvimiento de la teoría del desarrollo desigual en las primeras décadas del siglo XX. Según Smith (1990), el concepto de desarrollo desigual fue codificado como ley en la década de 1920 y fue olvidado tiempo después hasta un resurgimiento que tuvo en la Teoría del Desarrollo Desigual en las décadas de 1970 y 1980. El trabajo resultante fue ecléctico, yendo de la Teoría de la Dependencia (TD) en América Latina (AL) a las teorías del desarrollo disímil en África y Europa –con Frank, en 1967; Emmanuel, en 1972; Amin, en 1976– hasta la geografía política y económica del desarrollo desigual, con Smith en 1984.

1.2.1. Formalizando el tema de la desigualdad: la Teoría de la Dependencia

La TD surge de la necesidad de hacer un análisis de la problemática del subdesarrollo y desarrollo dentro del proceso de evolución del sistema económico mundial, ya que es en éste que persiste la división entre un centro económico,

tecnológico y cultural; una periferia subdividida y dependiente, y formas de semiperiferia (Dos Santos, 2002).

La Teoría de la Dependencia representó un esfuerzo crítico para comprender las limitaciones de un desarrollo iniciado en un periodo histórico en que la economía mundial estaba ya constituida bajo la hegemonía de enormes grupos económicos y poderosas fuerzas imperialistas. [...] evidenció en su momento la tendencia creciente a la exclusión social, como resultado del aumento de la concentración económica y de la desigualdad social. Dependiente, concentrador y excluyente, “estas serán las características básicas del desarrollo dependiente asociado al capital internacional, destacadas por la teoría” (Dos Santos, 2002, pp. 24, 37).

En síntesis, Blomström y Björn Hette refieren cuatro ideas centrales en la TD. 1) El subdesarrollo está conectado de manera estrecha con la expansión de los países industrializados; 2) El desarrollo y el subdesarrollo son aspectos diferentes en un mismo proceso universal; 3) El subdesarrollo no puede ser considerado como primera condición para un proceso evolucionista; 4) La dependencia no sólo es un fenómeno externo, sino que se manifiesta también bajo diferentes formas en la estructura interna –social, ideológica y política– (Dos Santos, 2002).

Bajo estas premisas se entiende que el subdesarrollo no es un proceso autónomo que se despliega con independencia de lo que ocurre en otros tipos de desarrollo. De hecho, como se explicó en términos de la teoría del espacio, este proceso resulta una condición para que exista el desarrollo. Por esta razón es que su desenvolvimiento está vinculado directamente con los países industrializados en un mismo proceso global, idea donde queda implícita la idea del espacio global a la que refiere Lefebvre y Smith. Por lo anterior, el subdesarrollo no es un paso para llegar al desarrollo, es condición para que exista este último.

De esta forma, la dependencia se expresa en el plano internacional por una asimetría. La transferencia de valor y su intercambio desigual se expresan también necesariamente en el plano interno por una transferencia de beneficio del modo capitalista periférico. Por esto, la dependencia no es impuesta desde el exterior.

1.2.1.1. La Lógica del juego

El origen de la TD surge con Raúl Prebisch, perteneciente a la corriente estructuralista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Para el autor, el hecho que marcó los antecedentes de la TD fue la identificación de las diferencias de los precios y los salarios entre los países proveedores de materias primas y los industrializados a mediados del siglo XX. Con el progreso técnico, más acentuado en la industria que en la producción primaria de los países de la periferia, los precios de la industria hubieran tendido a bajar por la reducción de costos y el incremento de la productividad. De presentarse esta lógica, los precios de la producción primaria hubiesen tenido ventaja, pues no disminuirían en la misma medida que los productos industriales (Prebisch, 1962).

Sin embargo, la realidad mostró lo contrario, hubo una disminución de los precios de la producción primaria con respecto a la industrial, pues lo que ocurrió es que subieron los ingresos de los empresarios y los factores productivos – incluida la fuerza de trabajo– más que la productividad, pese a la alta demanda que exigían los países del centro con respecto a los productos primarios. Así, los países industriales obtuvieron mayores ventajas del progreso técnico, no sólo por no traspasar los frutos a los países que formaban la periferia, sino porque la periferia le traspasó una parte del fruto de su propio progreso técnico, y por medio de eso, pudieron concentrar en ellos la enorme capacidad de ahorro (Prebisch, 1962).

Para Samir Amin (1974), exponente de la corriente marxista en la TD, la dependencia resulta de la caracterización específica de la forma periférica por oposición a la forma central. Presentándose como proveedora de capitales, la periferia transfirió excedentes al centro, facilitando así un medio para elevar la tasa de ganancia de los países centrales, por lo que se desdobló un intercambio desigual, que fue el origen del desarrollo desigual basado en las disparidades de las remuneraciones de trabajo. Así, por las composiciones orgánicas disímiles de

los países, en el intercambio internacional, los productos no se intercambiaron –y siguen sin hacerlo– por su valor, sino por el valor de la fuerza de trabajo.

Se presenta la desigualdad en el intercambio internacional desde el momento en que para una misma productividad, el trabajo es remunerado a una tasa más débil en la periferia. Esto es, las sociedades periféricas proporcionan mano de obra barata al sector exportador. La remuneración del trabajo en este sector será tan baja como las condiciones económicas sociales y políticas lo permitan, por lo que hay diversos mecanismos culturales, políticos y económicos de dominación/dependencia. Además, por el bajo o nulo desarrollo tecnológico en la periferia, se desdobra una dependencia del capital del centro que ocasiona una elevada productividad y la permanencia de salarios bajos en el marco de la organización social capitalista. De esta forma, se esconde la dominación del capital sobre el producto directo, explotado por un capital al que en realidad vende su fuerza de trabajo (Amin, 1974).

En el nivel de las formaciones centrales se encuentra la exigencia de un equilibrio entre el salario real² y el nivel de desarrollo. Sin embargo, los salarios elevados del centro se explican esencialmente por el nivel avanzado de desarrollo de las fuerzas productivas, no por las transferencias internacionales (Amin, 1974). Bajo esta perspectiva se puede constatar la postura de Lefebvre (2013) sobre la importancia de las fuerzas productivas en la producción del espacio, llegando incluso a pensar que hay producción diferenciada del espacio desde que existen diferentes niveles de desarrollo de las fuerzas productivas.

La identidad del salario varía dependiendo de la rama de la economía donde esté presente, así como también presentará diferenciaciones de un país a otro. La única condición necesaria para que un intercambio internacional desigual pueda aparecer es, evidentemente, que se puedan comparar los salarios reales, esto es, que los bienes susceptibles de ser comprados por los salarios, sean

² El indicador del salario real mide el aumento o disminución del nivel de vida o del poder adquisitivo. Es decir, representa la cantidad de bienes y servicios que una persona puede adquirir con determinado volumen de dinero en sueldo (salario nominal).

mercancías internacionales. Hay un intercambio desigual cuando la diferencia de los salarios reales es superior a la de las productividades, pues el salario es un valor de la fuerza de trabajo que no está en función de la producción (Amin, 1974).

En síntesis, el subdesarrollo se define como la transmisión de la estructura de los precios relativos internacionales en la periferia, cuando la distribución de las productividades es diferente de la que caracteriza al centro. La importancia relativa de los productos intercambiados es más grande en las economías subdesarrolladas, como AL, porque dependen más del comercio con economías desarrolladas, a diferencia de éstas (Amin, 1974).

Así, el desarrollo de las relaciones espaciales se desdobra a partir de la historia que subyace en ellas. Un mismo proceso trae consigo diferentes efectos de acuerdo con la historia que está detrás de los países o de las regiones. Las implicaciones no serán iguales en toda la población de un país si dentro de él se tienen diferentes clases sociales. Por ejemplo, la clase proletaria de un país central tendrá menor desarrollo que su burguesía, pese a encontrarse en un país de centro, así como también la burguesía en un país periférico no padecerá de los atributos de la periferia. “La burguesía de la periferia se constituyó desde el principio a la cola de la del centro, no le interesa librarse de la dominación, para ésta se tienen productos de lujo inducidos por el centro” (Amin, 1974, p. 82). Si se parte del hecho de que las huellas históricas van marcando los matices del desarrollo periférico ¿qué sucede en AL que la hace distinguirse entre otros espacios periféricos?

1.2.1.2. El tablero: América Latina

Latinoamérica –de entre todos los espacios periféricos– tiene la peculiaridad de, no sólo pertenecer al mismo continente que Estados Unidos, sino de padecer una dependencia de este país. Desde mediados del siglo XX, Prebisch (1962) apuntaló el fuerte coeficiente de comercio exterior que tuvo AL con Estados Unidos. Por

este motivo, Latinoamérica ha sido extremadamente sensible a sus repercusiones económicas. En ese período, Estados Unidos había venido disminuyendo el coeficiente de importaciones en los países de AL. Para el autor, algunos motivos que explicaron esta situación fueron los siguientes:

1. Al tener el mayor progreso técnico del mundo, Estados Unidos trató de satisfacer preferentemente la demanda de bienes de capital que la industrialización traía consigo en el mismo país.
2. El desarrollo técnico se manifestaba continuamente en nuevos artículos que adquirirían el carácter de nuevas necesidades; de nuevas formas de gastar el ingreso de AL, que generalmente sustituían a formas de gasto interno.
3. Había otros artículos hacia los cuales se desviaba la demanda en virtud de la considerable fuerza de penetración de la publicidad comercial.

Para Prebisch (1962), la dependencia de Latinoamérica que se ha generado con Estados Unidos tiene un origen estructural. La productividad en los países de AL es muy baja porque falta capital, y esto ocurre por ser muy estrecho el margen de ahorro. Al mismo tiempo, el aumento de productividad de los países industriales ha estimulado la demanda de productos primarios que ha conducido un elemento dinámico muy importante del crecimiento en AL.

Según Dos Santos (2002), teórico de la corriente marxista de la TD, AL confirmó el carácter dependiente de su economía en el ajuste estructural que se estableció en la década de 1980 para el pago de la deuda externa. El fenómeno que explica gran parte de las dificultades de AL es el hecho que los países centrales son captadores de excedentes económicos de los países periféricos y dependientes³.

³ Tal situación se mostró pese a que los datos de la balanza de pagos siempre ocultaban esa transferencia negativa que se explica en parte por el intercambio desigual comercial y se profundizaba con el pago de intereses, servicios técnicos y remesas de utilidades abiertas o disfrazadas (Dos Santos, 2002).

Para Marini (2008), igualmente teórico marxista de la TD, a pesar de la puesta en marcha del proyecto de sustitución de importaciones en AL, existieron países que nunca llegaron a consolidarse como economías industriales, pues la principal vía del proceso de acumulación del capital siguió siendo la explotación de bienes primarios, subordinando el desarrollo industrial a esta actividad, como el caso de Argentina, Brasil y México.

Igualmente, Marini (2008) explica que AL configuró su dependencia a partir de su relación con los centros capitalistas europeos, desde mediados 1840, en el surgimiento de la gran industria, en una estructura definida con base en la División Internacional de Trabajo (DIT), al empezar a desplegarse una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes.

En síntesis, AL cumplió la función de proveedora de materias primas respondiendo a la demanda de los países industriales, y fue esto lo que trajo consigo una profundización de la DIT. Por ello, el aumento de la clase obrera industrial y el de la población urbana en la industria y en los servicios de Europa en el siglo XIX se debió gracias a los medios de subsistencia de origen agropecuario proporcionados por los países de Latinoamérica (Marini, 2008).

Marini (2008) plantea que la condición para que AL se insertara en la economía internacional capitalista fue crear una oferta mundial de alimentos –que alcanzaría su auge a mediados de siglo XIX–. Después contribuiría a la formación de un mercado de materias primas industriales que crecería en función del desarrollo industrial. El efecto de esta oferta, aunado a la depresión de los precios de los productos primarios en el mercado mundial, fue reducir el valor real de la fuerza de trabajo para permitir que el incremento de la productividad se tradujera en una plusvalía cada vez más elevada.

AL contribuyó al crecimiento de los países centrales cuantitativa y cualitativamente, desplazando la producción de una plusvalía absoluta a una plusvalía relativa. Esto es, depender del aumento de la capacidad productiva a través de una mayor explotación del trabajo que significó la determinación de las

relaciones de producción en el conjunto del sistema capitalista como un modo de producción basado en la plusvalía relativa. En palabras de Marini (2008), la plusvalía relativa:

... se entiende como una forma de explotación del trabajo asalariado que, fundamentalmente con base en la transformación de las condiciones técnicas de producción, resulta de la desvalorización real de la fuerza de trabajo [...] Lo que determina la cuota de plusvalía no es la productividad del trabajo en sí, sino el grado de explotación del trabajo [...] La plusvalía relativa está ligada indisolublemente, pues, a la desvalorización de los bienes salario, para lo que ocurre en general, pero no forzosamente a la productividad del trabajo [...] Por efecto de una mayor productividad del trabajo, una nación puede presentar precios de producción inferiores a sus concurrentes, sin por ello bajar significativamente los precios del mercado. (pp. 115-116, 121).

Para explicar cómo se lleva a cabo la sobreexplotación del trabajo, Marini (2008) expone tres mecanismos: la intensificación del trabajo, la prolongación de la jornada de trabajo y la expropiación de parte del trabajo necesario para que el obrero reponga su fuerza de trabajo⁴. Esto significa que se configura un modo de producción fundado exclusivamente en la mayor explotación del trabajador y no en el desarrollo de su capacidad productiva. Tal situación se verá matizada dependiendo de los tipos de actividades que se realizan en AL. En términos capitalistas, estos mecanismos significan que el trabajo se remunera por debajo de su valor.

De este modo, la logística del capital en AL, dentro de las redes internacionales, se establece al producir capital sólo en el sentido del movimiento real de la formación del capitalismo dependiente. Esto es, “de la circulación a la producción, de la vinculación al mercado mundial al impacto que ello acarrea sobre la organización interna del trabajo, para volver entonces a replantear el problema de la circulación” (Marini, 2008, p. 131).

⁴ Al trabajador se le niegan las condiciones necesarias para reponer el desgaste de su fuerza de trabajo, además de que se hace coincidir el tiempo productivo con el tiempo de existencia del trabajador (Marini, 2008).

1.2.2. Una ampliación de la Teoría de la Dependencia

Desde 1970, una poderosa tradición marxista en la geografía fue especialmente exitosa en reubicar las preguntas del desarrollo desigual. Mandel⁵ (1962, 1975) fue el primer teórico en mostrar una amplia dimensión económica y geográfica del desarrollo desigual. De tal forma que el nacimiento del desarrollo desigual sucedió entre los siglos XIX y XX, cuando la desigualdad geográfica ya no podía ser considerada como un accidente de la geografía histórica. La dinámica de la desigualdad era reconocida como interna a la propia dinámica del capitalismo (Smith, 1990).

La desigualdad ahora emanaba primariamente de las propias leyes del capitalismo en vez de la arqueología del pasado social y de la diferencia geográfica [...] la expansión geográfica ya no era una garantía o aún un medio plausible para la expansión económica (Smith, 2013, p. 5).

Smith reconoce la aportación de la TD en el abordaje del desarrollo desigual en cuanto al intercambio, pero considera que hubo una carencia del carácter espacial que subyacía en él, y que también se basaba en la división de trabajo.

La división del trabajo en la sociedad es la base histórica de la diferenciación espacial de niveles y condiciones de desarrollo. La división de trabajo espacial o territorial no está separada del proceso sino que está implicada desde el comienzo en el concepto o de la división de trabajo [...] La división social de trabajo expresa en sí misma espacialidad (Smith, 1990, pp. 99-100).

La división del trabajo, que a escala internacional se ha mostrado como el origen de la dependencia de los países de la periferia, es en gran medida una cuestión espacial. “El capital se mueve a lugares específicos donde puede extraer ventajas económicas y realizar tasas de ganancia más elevadas” (Smith, 2013, p. 7). En búsqueda de ganancias, y obligado a competir, el capital se concentra y centraliza no sólo en algunas personas, sino también en los lugares de algunos a expensas de los de otros, habiendo una diferenciación espacial por las rentas, salarios, producción, costos, entre otros. “Existen sistemas diferenciados de circulación

⁵ Citado por Neil Smith, 2013.

financiera y de reproducción social, y todos están contruidos de varias formas en la geografía del capitalismo” (Smith, 2013, p. 7).

En este contexto, el desarrollo desigual que está implicado en el modo de producción capitalista se reconoce en lo que muchos autores distinguen como una contradicción que caracteriza la misma dinámica del capital en la producción del espacio:

...el espacio no es un plano llano de existencia, ni tampoco está infinitamente diferenciado. Más bien, el modelo resultante es uno de desarrollo desigual, no en un sentido general, sino como el producto específico de la dinámica contradictoria que dirige la producción del espacio. El desarrollo desigual es la manifestación concreta de la producción del espacio en el capitalismo (Smith, 1990, p. 91).

Ahora bien, para estudiar la desigualdad en su dimensión espacial es preciso consolidar un concepto clave que está implicado en su desarrollo, la escala, que, más que considerarse como una abstracción de la relación entre una distancia real y su representación en un mapa –utilizando la acepción absoluta del espacio–, para los fines que competen a esta investigación, tiene que abordarse desde la perspectiva del capital.

1.2.2.1 Cuestión de enfoques y de escalas

El desarrollo desigual puede analizarse desde diferentes aristas en cuanto a su dimensión espacial. A través de la acepción absoluta, la desigualdad queda manifiesta de manera evidente, aunque no integral, ya que se observa en la materialidad, natural o no, de forma explícita. No obstante, en el espacio absoluto subyace un proceso que homogeniza diferencialmente todo el orbe, y al mismo tiempo genera un desarrollo desigual, característico del sistema capitalista. Para explicar este proceso es necesario utilizar el concepto de escala, pues la homogenización y la diferenciación inciden por medio de ella. De este modo, la escala se presenta como un concepto fundamental para entender el carácter homogéneo, fragmentado y desigual.

No se trata de dejar fuera la materialidad en el argumento sobre el desarrollo desigual, pero será el orden del dominio material lo que explicará su carácter diferenciador. Por lo cual su estudio requiere abordar el espacio relativo, ya que es ahí donde “el espacio se representa socialmente diferenciado desde un principio” (Smith, 2002, p. 136).

A través de la acepción relativa, el estudio del desarrollo desigual se complejiza. Si, según Smith (1990), es por medio de las relaciones entre elementos y procesos que se puede dar cuenta del espacio y, según Lefebvre (2013), hablar de producción del espacio implica un cambio en las fuerzas productivas, entonces para estudiar la desigualdad espacial habrá que analizar los cambios de las fuerzas y relaciones de producción que se desdoblán de una forma diferenciada. Asimismo, al ser el espacio un proceso inacabado habrá que examinar su historia, ya que, según Lefebvre (2013), el espacio se relativiza a través de la historia.

Si al hablar de la producción del espacio se alude a la historia, entonces necesariamente se apunta al tiempo. Según Smith (2002) se privilegia el tiempo sobre el espacio por la práctica social. El autor refiere a Guiddens para explicar que la producción del espacio se efectúa en determinados tiempos y depende de la escala⁶, por lo que para el autor, Guiddens fue quien empezó a vislumbrar la escala como un proceso activo. “La producción de escala geográfica es el principal recurso a través del cual la diferencia geográfica es organizada” (Smith, 2002, p. 131). La relevancia de esta aportación se deriva del hecho de que es por medio de la escala que se organiza el desarrollo desigual. Para Smith (2002), son tres escalas las que existen con lógicas determinadas: lo global, lo nacional y lo local. Al respecto señala:

⁶ “La escala es central de una forma más conceptual. Presumiblemente, es deseable tener alguna conexión sólida entre la jerarquía de escalas geográficas producida y reproducida en los paisajes del capitalismo y las abstracciones conceptuales a través de las cuales entendemos acontecimientos y procesos socio-espaciales. El concepto de escala asume, por tanto, un segundo significado. No sólo es la escala material trabajada y retrabajada como paisaje, sino también es la escala de resolución o abstracción que nosotros empleamos para entender las relaciones sociales, cualquiera que sea su impresión geográfica” (Smith, 2002, p. 142).

La escala global puede ser concebida como la escala del capital financiero y el mercado mundial, y se diferencia interna y principalmente de acuerdo con las condiciones comparativas, costos y capacidades organizativas y tendencias de la fuerza de trabajo. La escala nacional se construye vía cooperación política -militar y competición, pero es dividida en regiones según cuestiones económicas que también relacionan el trabajo. La escala local, por el contrario, puede ser vista como la escala de la reproducción social e incluye el territorio geográfico sobre el cual las actividades diarias se desarrollan normalmente (p. 143).

Para Smith (2002) ha habido una fuerte tendencia a privilegiar lo local por sobre otras escalas, pues se actúa en lo local –“pensar globalmente, actuar localmente”– (p. 139). Sin embargo, en esta frase subyace la etiología y la importancia de la producción del espacio como un proceso global, esto es, el proceso de acumulación de capital. Frente a este hecho, el autor se cuestiona “¿cómo construimos conceptualmente las localidades y la diferencia geográfica como foco de investigación, y cómo ellas se relacionan con otras escalas de diferencia geográfica?” (p. 139).

Anteriormente, el Estado nacional representaba la única escala para trabajar, lo que Smith argumenta, no tenía que haber sido así, y menos ahora que se vive en un mundo de gobierno global, con la participación de organismos internacionales y organizado en bloques internacionales.

No hay nada dado sobre la escala del poder; más bien en tanto las escalas en las que se manifiesta el poder mismo, son ellas mismas el resultado de la lucha política [...] La escala del estado nación es también altamente contingente en la historia y el resultado de luchas multifacéticas. Hoy [...] cualquier teoría del desarrollo desigual [...] tiene que cubrir no sólo la escala nacional política y económica, sino también el proceso de reestructuración económica, los movimientos políticos y las revueltas culturales en las escalas subnacionales –La urbana, la regional y (como nos ha enseñado el feminismo), la escala del grupo familiar– y simultáneamente la escala internacional (Smith, 2013, p. 6).

En este escenario, para trabajar la cuestión escalar es preciso atender a donde se dirige el capital, elemento que enfatiza Smith y que confirma Harvey. El proceso de acumulación de capital no sólo produce el espacio, sino que “produce las escalas espaciales reales que dan coherentemente un desarrollo desigual” (Smith, 1990, p. 7). Si se toma en consideración lo expuesto sobre el espacio relativo y el

absoluto, resulta que la cuestión de la escala, que es una construcción política, es fundamental para entender la forma en que el proceso de acumulación de capital homogeniza y fragmenta.

La identificación de escalas espaciales implica la consideración explícita de la relación entre el espacio relativo y el absoluto [...] Es integral a la producción del espacio; el capital produce ciertas escalas espaciales de la organización social. Estas pueden ser entendidas como islas del espacio absoluto que existen en un mar de espacios relativos. Será necesario entonces deducir las escalas espaciales a partir del análisis del desarrollo y la estructura capitalista, más que simplemente asumir ciertas escalas cotidianas como existentes (Smith, 1990, p. 87).

Smith (1990) propone trabajar la escala basada en la consideración de una división tripartita del capital, en las cuales la división de trabajo toma lugar. Se tienen tres grupos de acuerdo con la división del capital: los departamentos, los sectores y las unidades individuales. Los departamentos se fijan acorde al valor de uso de sus productos y se clasifican en tres tipos: el primero refiere al tipo de capital –en esta categoría se encuentran el capital fijo y el capital circulante–, en el segundo tipo se encuentran los artículos de consumo individual –necesarios y de lujo–, y en el tercero los artículos para la colectividad de no consumo productivo, como las fuerzas militares. En los sectores se considera el inmediato valor de uso de sus productos y nunca es completo, se traslapa o sobrepone. Las unidades individuales, por su parte, refieren a la diferenciación del capital social dentro de las unidades individuales y no está en forma alguna en función de la división de trabajo.

1.2.2.2. Proceso que homogeniza... y fragmenta

La naturaleza del capitalismo goza de una tendencia contradictoria al desarrollar en un solo proceso, el de acumulación de capital, la igualación –aunque diferencialmente– y la diferenciación. Dicha tendencia crea patrones de desarrollo desigual; basta observar las diferencias económicas existentes entre países y

entre regiones –micro o macro–, aunque el desarrollo desigual va más allá de un determinado espacio en su acepción absoluta.

El espacio global es homogeneizado diferencialmente porque en cada lugar las condiciones estructuradas por su propia historia asistirán de determinada manera a las exigencias del capital. El proceso que homogeniza todo el orbe es el que facilita la acumulación de capital, y actúa mediante las condiciones del trabajo con el objetivo de minimizar costos para lograr mayores ganancias. Por ello, serán las condiciones del lugar en cuestión –resultantes de su historia– las que den la pauta al grado de empeoramiento de las condiciones de la fuerza de trabajo.

... el capitalismo y un modo de circulación que opera a esta escala [mundial] debe procurar al mismo tiempo la universalización del modo de producción. El culto a la acumulación por la acumulación misma y la inherente necesidad de expansión económica conducen a la expansión espacial y social del imperio del trabajo remunerado (Smith, 1990, p. 82-83).

Al mismo tiempo que se igualan las condiciones que favorecen la acumulación de capital, se desarrolla la desigualdad entre sectores económicos, países, macrorregiones y microrregiones, con el acto de invertir donde se tienen mayores ganancias y dejar de hacerlo –o no hacerlo– donde no se satisface dicho objetivo.

La lógica del desarrollo desigual se deriva específicamente de las tendencias opuestas, inherentes al capital, hacia la diferenciación, pero la igualación simultánea de los niveles y las condiciones de producción. El capital se invierte continuamente en el entorno construido para producir plusvalía y expandir la base del capital en sí mismo. Pero igualmente, el capital se retira continuamente del entorno construido para que pueda moverse a otro lado y aprovechar las mayores tasas de ganancia. La inmovilización espacial del capital productivo en su forma material no es más ni menos una necesidad que la circulación perpetua del capital como valor. Por lo tanto, es posible ver el desarrollo desigual del capitalismo como la expresión geográfica de la más fundamental contradicción entre el valor de uso y el valor de cambio (Smith, 1990, p. 6).

Para Smith (1990), el capital utiliza sus propios criterios, de hecho, no se trata de nuevas reglas, sino de un juego diferente donde los participantes son otros, pues no actúa en un lugar específico sino en una logística determinada. La división del capital es la que empieza a desarrollar la desigualdad y la homogenización en el

camino de la búsqueda de la mejor tasa de ganancia. De tal modo, el desarrollo desigual se convierte en una condición en ese camino y el capital dinamiza las formas en las que se genera el desarrollo desigual.

Dicho esto, el concepto clave para entender la diferencia será el posicionamiento. Si se observa una diferencia –de igual modo una homogenización– es gracias a la posición que se guarda frente al otro –o a lo otro–. De este modo, se entiende que las diferencias se desdoblan en dos sentidos. En el primero se tiene que en el orden global hay una diferencia, como ya se explicó, por las condiciones dadas históricamente en un lugar determinado. El segundo sentido se observa en el lugar –espacio absoluto o sector económico– a donde se dirige el capital. Para Smith (2002) la renta del suelo constituye el primer medio de diferenciación (p. 143).

De las escalas propuestas por Smith (1990), la *individual capitals* y la *particular different sectors* son, en primera instancia, donde se puede observar la forma en la que se espacializa la desigualdad. La segunda es menos directa, pues tiende a la igualación de la tasa de ganancia dentro de un sector dado, alcanzando así una dimensión espacial al invertir en espacios determinados y dejando de hacerlo en otros.

La *individual capitals* alude a los agentes que participan activamente en la producción del patrón desigual del espacio, las respuestas a las preguntas ¿quiénes son los dueños del capital? y ¿cómo lo invierten? serán las que determinen la configuración del espacio desigual. Si se sigue esta lógica del capital, se tiene que por medio de la escala global se crea el espacio relativo en donde se encuentra la diferenciación interna del espacio (Smith, 1990). En la presente tesis se utilizará la principal escala que desdobra el desarrollo desigual, la de capitales individuales. Como agentes se considerarán el Estado y las empresas privadas.

A manera de conclusión, Smith (1990) expone que “la tendencia contradictoria hacia la diferenciación e igualación determinó la producción

capitalista del espacio” (p. 97). Para el autor, la diferenciación e igualación son inseparables, están mutuamente implicadas y vienen del mismo proceso de acumulación de capital. En palabras de Lefebvre (2013), “asistimos así a una de las grandes contradicciones producidas por el capitalismo: la coexistencia y combinación de la homogeneización y la fragmentación del espacio, su totalización y su atomización” (p. 15).

1.3. El espacio como concepto metodológico

¿Qué se espera del concepto de espacio? Según Smith (1990), el estudio del espacio deberá ofrecer las bases para explicar la geografía del capitalismo. Por su parte, Lefebvre (2013) alude a la importancia del concepto para conocer la génesis de la sociedad actual a través y en el espacio. Esta tesis busca servirse de este concepto para explicar, en su dimensión espacial, la configuración de México en su carácter desigual, a partir de una actividad económica internacional, como lo es el comercio internacional de productos agrícolas, en un periodo de la historia del país en el que se alteró, por medio de las políticas neoliberales, la manera de conducirse en las cadenas productivas para socorrer el proceso de acumulación de capital mediante los vínculos exteriores.

El discurso de que México ocupa un lugar importante a nivel mundial en su carácter de exportador de mercancías agrícolas, o que ha ido en aumento el PIB por tal razón, no amerita afirmar que ha habido un beneficio para la mayor parte de sus habitantes. En una época en donde se fomentan y pregonan las relaciones internacionales, es preciso demostrar que la participación en el mercado internacional trae beneficios para la población del país, sobre todo para las clases más vulnerables o, al menos, constatar que esta inserción en el engranaje mundial no trae perjuicios.

Pareciera ser que, una vez instalados en la dinámica internacional, no hay marcha atrás, ni la oportunidad de virar hacia otras alternativas. Pero ¿cómo

pensar en buscar otros caminos si las cosas marchan bien, según diversos discursos, sobre todo los políticos? y ¿cómo evidenciar lo contrario de lo que dicen esos discursos, abordando los resultados integrales que traen consigo las actividades económicas internacionales sin el menoscabo de las relaciones sociales que se generan en todo el país?

Este estudio buscará, a través del concepto de espacio, patentizar la forma en que estar en el juego del comercio internacional, independientemente del capital que se genere, perjudica a las clases sociales más vulnerables del país, no sólo a las que pertenecen al sector en cuestión, sino a toda la población nacional.

¿Por qué utilizar el concepto de espacio? Al tener implicaciones nacionales, se necesita una metodología que recurra a la generalidad sin el auxilio de los datos o cifras cuantificables que sólo enmascaran la realidad social. Por ejemplo, indicar que la Ciudad de México tiene un Índice de Desarrollo Humano similar al de Andorra (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo [UNDP], 2015), no sólo carece de significado, sino que se comete el grave error de comparar dos lugares estructuralmente incomparables.

Sin embargo, en cierto sentido, las cifras representan parte de la realidad capitalista. Por esta razón, en los siguientes capítulos se expondrá información cuantitativa a manera de una mera representación de la logística del capital, no como una forma de abstracción del proceso de desarrollo desigual, ya que el fenómeno de la desigualdad va más allá de los datos.

Por ello, se determinó propicia la postura de Smith en cuanto a que apela a la totalidad para estudiar la geografía del capitalismo, no es el todo lo que se analiza, sino es a partir de una globalidad que se entiende lo local, o en el caso de este proyecto, lo nacional. Asimismo, se consideró a Lefebvre porque –al igual que Smith– alude a la existencia de un único espacio, el global. Cabe aclarar que la idea de recurrir a lo global no surge porque se estudian los efectos de una actividad desdoblada en el plano internacional, sino porque el capital, que dirige las dialécticas del espacio, gestiona desde una globalidad, como ya se explicó.

Para explicar la producción del espacio a partir de esa globalidad se utilizará lo que Lefebvre (2013) apuntala como análisis estructural, lo que permite analizar la relación de diferentes escalas en el sentido absoluto –lo global, lo regional y lo local–. La estructura, junto con la forma y la función, es uno de los conceptos generales que, según el autor, metodológicamente, dan cuenta del espacio social. La tarea del análisis estructural es:

... relativa a los vínculos entre el todo y las partes, lo macro y lo micro. [...] A este análisis incumbe la tarea de definir el conjunto (lo global), descubrir si conlleva una lógica, esto es, una estrategia, así como un simbolismo [...] El análisis estructural se refiere, pues, a las fuerzas bien determinadas y a las relaciones materiales entre esas fuerzas que da lugar a estructuras espaciales igualmente determinadas... (Lefebvre, 2013, p. 207).

Para Lefebvre (2013), el concepto de forma, usado como la descripción de contornos y la determinación de fronteras, límites externos, áreas y volúmenes, sirve para un análisis espacial con la complejidad que adquiere cuando son introducidas las ideologías. Los tres elementos –forma, función y estructura– existen con interdependencia, por lo que no pueden ser independiente uno de los otros. Asimismo, “vienen dados por una materialidad que simultáneamente los une y los distingue” (p. 199) y esa materialidad “tiende a desvanecerse ante la transparencia” (p. 199). La forma es signo de la función, y la relación entre ambas da lugar a la estructura. Una institución puede tener diversas funciones, diferentes a sus formas aparentes y sus reconocidas estructuras. Como ejemplos de formas, se pueden observar el centro y la periferia, lo urbano o lo rural, entre otras. Con respecto al comercio, Marx⁷ señaló que “en asociación con funciones y estructuras específicas”, la forma del intercambio prevaleció en la práctica social. (2013, pp. 198-200).

En síntesis, el concepto de espacio capitalista se analizará bajo las dialécticas referidas en líneas anteriores. Para Lefebvre, producto-productor e instrumento-objetivo, esto es, producto de las fuerzas y relaciones productivas y productor de ellas, medio para producir el espacio y su finalidad misma, producción “en” y “a través” del espacio. La dialéctica utilizada por Smith será la

⁷ Citado por Lefebvre, 2013.

de espacio absoluto-relativo. El espacio relativo se sirve del absoluto no sólo para materializar las relaciones sociales, sino para explicar en términos absolutos el análisis espacial.

Se entiende un espacio social con inclusión de la materialidad –producción de espacios absolutos–. Las relaciones sociales en el proceso de producción material serán producto y productoras del espacio. Al respecto habrá que cuestionarse el papel que juegan las fuerzas y las relaciones productivas en el espacio, y viceversa, el rol de éste en ellas, aludiendo a Lefebvre.

¿Qué ha hecho el capital con el espacio cuando le estorba?, ¿cómo ha ido produciendo espacios absolutos para combatirlo? y ¿cómo ha mercantilizado el espacio? Serán preguntas que tratará de contestar este estudio bajo la lectura de obstáculo y mercancía.

Lefebvre (2013) señalaba que la producción del espacio no se hace en un contenedor vacío, donde se forja de la nada, hay una producción sobre un espacio ya construido, preexistente, con una historia detrás, los espacios sociales se interpenetran y/o se yuxtaponen. En el caso que compete a este estudio, habrá que basarse en el hecho de que las políticas neoliberales se ejecutaron en la naturaleza periférica, explicada por la TD en líneas anteriores. El desarrollo desigual actual en el país no surgió con la implementación de políticas neoliberales, antes de su ingreso México ya se encontraba en un pleno desenvolvimiento heterogéneo, por varias razones.

El desarrollo espacial desigual en México, en su carácter de periférico, no sólo se observa con respecto a otros países. Dentro de él hay desarrollos disímiles de un lugar a otro y a través de los distintos sectores económicos. Estas diferencias fungirán paradójicamente como base de la homogenización capitalista. Esto es, el espacio social descubre formas de homogenización que diferencian, como ya se mencionó.

¿Cómo estudiar el proceso de homogenización-diferenciación “en” y “a través” del espacio? El asunto se complejiza porque al basarse en dialécticas el concepto no se considera objeto ni sujeto. Serán las relaciones sociales suscitadas en el proceso de producción las que darán cuenta de estos procesos. Por esta razón se abordarán en cuanto a los cambios de las fuerzas productivas y de sus relaciones.

Con base en los niveles del espacio social de Lefebvre, se trabajarán como categorías de análisis en cuanto a las fuerzas productivas: la naturaleza, el trabajo y la organización del trabajo; y en cuanto a las superestructuras: el Estado y las empresas privadas. Asimismo, se prevé un concepto de espacio dibujado con diversos elementos y matices: social, pero con respecto a lo material; dialéctico; desigual pero homogéneamente diferenciado; y resultado de una historia. El concepto de espacio para este proyecto se basará en los siguientes enunciados de los autores referidos.

En conclusión, si nuestra concepción del espacio es el resultado de una permanente abstracción, puede cuestionarse al menos la definición del espacio como un campo abstracto en el que la realidad existe. Entonces, ¿es el espacio en sí mismo una dimensión para entender la realidad, o es la concepción abstracta del espacio la que constituye la dimensión a través de la cual entendemos la realidad? (Smith, 1990, p. 66).

El espacio (social) no es una cosa entre las cosas, un producto cualquiera entre los productos: más bien envuelve a las cosas producidas y comprende sus relaciones en su coexistencia y simultaneidad: en su orden y/o desorden (relativos). En tanto que resultado de una secuencia y de un conjunto de operaciones, no puede reducirse a la condición de simple objeto (Lefebvre, 2013, p. 129).

Podemos afirmar que el espacio es una relación social, pero inherente a las relaciones de propiedad (la propiedad del suelo, de la tierra en particular), y que por otro lado está ligado a las fuerzas productivas (que conforman esa tierra, ese suelo); vemos, pues, que el espacio social manifiesta su polivalencia, su «realidad» a la vez formal y material. Producto que se utiliza, que se consume, es también medio de producción: redes de cambio, flujos de materias primas y de energías que configuran el espacio y que son determinados por él. En consecuencia, ese medio de producción, producido como tal, no puede ser separado de las fuerzas productivas, incluyendo la técnica y el conocimiento, ni separado de la división social del trabajo, que lo modela, ni de la naturaleza, ni del Estado y las superestructuras de la sociedad (Lefebvre, 2013, p. 141).

Esas fragmentaciones e interpretaciones pueden ser comprendidas y retomadas no en virtud de una «ciencia del espacio» o de un concepto totalizante de la espacialidad, sino partiendo de la actividad productiva (Lefebvre, 2013, p. 159).

El método sugerido será el propuesto por Lefebvre (2013), apuntando a lo retrospectivo-prospectivo. Para el autor el punto de partida será la realidad actual, ir del pasado al presente y viceversa permitirá conocer cómo las sociedades generan sus espacios.

... yendo sin cesar desde el pasado al presente y viceversa. En efecto, lo histórico y sus consecuencias, [...] El pasado ha dejado sus huellas, sus inscripciones; la escritura del tiempo. Pero el espacio siempre es, hoy como ayer, un espacio presente, dado como un todo inmediato, con sus vínculos y conexiones en actualidad. De tal suerte que la producción y el producto se presentan como dos aspectos inseparables y no como dos representaciones disociables (Lefebvre, 2013, p. 96).

Ya que se parte de la premisa de que el espacio de interés debe de ser el global y que su producción homogeniza y fragmenta, o desenvuelve un desarrollo desigual, entonces el eje que conducirá el análisis será la manera en que el proceso de acumulación de capital, a través del comercio internacional de mercancías agrícolas, fragmenta o desiguala el espacio de México. ¿Qué conlleva que el capital invierta en unos lugares y en otros no? y ¿cómo se homogeniza fragmentando?

Por último, ante la presencia de las huellas históricas de lo que caracteriza a un país periférico, se considerará no sólo el periodo de estudio, sino la escenografía desigual en la que se implementaron las políticas neoliberales, pues éstas se materializan de formas heterogéneas con base en las características ya establecidas en el país.

1.3.1. El juego del espacio a través del comercio

Causante de la integración mundial, por medio de las mercancías, y donador de procesos que producen el espacio global, el comercio internacional extiende sus

brazos de forma heterogénea en cada rincón del planeta con una historia de trasfondo de cada lugar que está inmiscuido. Según Lefebvre (2013), el mercado mundial ejerce una presión en la producción del espacio que hará que las fuerzas productivas den un salto para pasar de la producción de las cosas a la producción del espacio.

En su rol de productor del espacio, el comercio internacional se conduce por diferentes sendas para configurar el espacio. Desde los procesos que generan la mercancía a intercambiar y su distribución hasta todo alcance que tengan las implicaciones del consumo de los productos en el país que importa.

El caso del comercio de productos agrícolas ostenta gran relevancia no sólo porque México –bajo el concepto de espacio como contenedor– posee los recursos para abastecer una de las necesidades básicas para su población –que debiera traducirse en gozar de soberanía alimentaria–, sino también porque el país se vendió –o se sigue vendiendo– como proveedor de materias primas con la finalidad de entrar en la economía internacional, como ya se explicó.

Ahora bien, los procesos de obtención de los productos agrícolas y su distribución guardan un alto nivel de complejidad porque, al ser la agricultura una actividad vinculada directamente con la tierra, existe una dependencia de la naturaleza, aunque con la inclusión de alta tecnología esta limitante puede ser controlada en algunos casos.

Sin embargo, cabe la aclaración que el espacio de interés no alude a un “espacio agrícola”. Si bien mencionaba Lefebvre que había un número quizá infinito de espacios, también esclarecía que el espacio de interés debería de ser el global, por lo que se considera el país, con base en un referente absoluto pero dentro de las dinámicas globales.

Lo que han desencadenado los cambios en los procesos productivos para la obtención de las mercancías agrícolas orientadas a la exportación y los suscitados por los de las importaciones, en cuanto a sus fuerzas y relaciones

productivas en todo el país, será el foco de atención en este proyecto. Esto es, la forma en la que se ha desplegado el desarrollo desigual por dichos cambios ¿qué subyace en las mercancías de exportación e importación que modificaron su patrón productivo en el periodo de estudio?

De este modo, el presente estudio dirigirá su interés a dilucidar el trasfondo que existe en las mercancías implicadas en el comercio internacional. Se considerarán las mercancías como indicadores capaces de dar cuenta de las relaciones sociales que se desprenden de su proceso de producción y que no se evidencian de forma explícita, como señala Lefebvre (2013):

Los objetos sirven como indicadores de los ritmos, como referencia, como centro. Su firmeza sólo es relativa. [...] Alejamientos y aproximaciones, realidades y apariencias: todas estas formas están imbricadas escénicamente, se implican y se explican sin más tregua que el reposo. Las relaciones sensibles no reflejan como tales las relaciones sociales; al contrario, las disimulan. En el espacio sensorial-sensual (práctico-sensible), las relaciones propiamente sociales, las relaciones de producción, no se ven. [...] Hay que describirlas, pero la descodificación sólo surge con dificultad del espacio mental para entrar en el espacio social. Ese espacio sensorial-sensual tiende a instaurarse en el seno de lo visible-legible, ignorando sin embargo los aspectos dominantes de la práctica social (a saber: el trabajo, la división del trabajo, la organización del trabajo, etc.) (p. 254).

1.3.2. A modo de conclusión

Estudiado muchas veces en su dimensión económica, el comercio internacional ha sido objeto presa de un cuantitativismo exacerbado que, de acuerdo con la postura de los autores referidos aquí, sólo ha ido encubriendo y ocultando sus efectos reales. Por esta razón, la presente propuesta busca abordar de forma integral los efectos del comercio internacional a través del concepto de espacio como producto y productor social.

El espacio desigual de México –característico del sistema de producción capitalista y conceptualizado con base en el conjunto de dialécticas absoluto-relativo, producto-productor y medio-meta– se propone ser abordado por medio

del análisis estructural que propone Lefebvre, desde la dinámica global del comercio internacional de los productos agrícolas. La dialéctica espacio absoluto-espacio relativo se trabaja con base al referente absoluto, no como variable explicativa del proceso de desarrollo desigual, sino con relación al despliegue del espacio relativo suscitado por los cambios en los patrones productivos de las mercancías agrícolas de exportación e importación.

En los ejemplos que se abordan, la producción del espacio absoluto se atiende en la medida en que se relaciona con el comercio internacional agrícola. El espacio como producto-productor, o medio-meta, se estudia en cuanto al papel que ha jugado el espacio en las fuerzas y relaciones productivas y la forma en que, a la vez, éstas han participado en su producción. De este modo, aterrizadas en un conjunto de dialécticas, con la complejidad que ameritan, las vicisitudes del espacio establecerán un nuevo camino para esclarecer, de forma integral, las implicaciones del comercio internacional en México.

Se entiende un espacio desigual por la propia naturaleza del capitalismo, que queda manifiesta en el espacio relativo. Por esta razón, se alude a las relaciones de lo material y lo social, así como a su historia. En el caso de México, la implementación de las políticas neoliberales tuvo de antesala un escenario en pleno desenvolvimiento desigual por las condiciones características de los países periféricos, explicados por la TD, entre otros factores.

Se concibe al capital como el principal gestor de la producción del espacio. Su participación despliega un proceso que homogeniza desigualmente todo el orbe y, al mismo tiempo, genera un desarrollo desigual. Para llevar a cabo el estudio de este proceso se atiende al concepto de escala, ya que es por medio de ésta que se organiza la desigualdad. En el presente trabajo, se considera la escala de capital individual –*individual capitals*–, considerando al Estado y las empresas privadas relacionadas con la agroindustria y el comercio internacional.

Antes de concluir, es imprescindible señalar que este trabajo representa un intento por comprender una realidad social, por medio de la dimensión espacial, con base en premisas teóricas específicas de los autores referidos.

Para entender los conceptos utilizados en este proyecto es fundamental señalar desde dónde se miran. En este sentido, se consideró oportuno usar las ideas de Smith y Lefebvre, en cuanto a que sus posturas se complementan. Por un lado, ambos autores refieren a dialécticas que abren la visión sobre el espacio, de tal forma que éste no tiene un único rol para entender la realidad y puede ser visto desde diferentes aristas al mismo tiempo, por lo que no significa que sea sólo un concepto de espacio el que pueda dar cuenta de la realidad. Entender, por ejemplo, que cuando se alude a América Latina se piensa en un espacio en su acepción absoluta como un tablero de ajedrez, pero, a la vez y más importante aún, se trata de un espacio relativo porque fue producido por la dinámica global.

Asimismo, se identifica lo crucial que resulta la relatividad en el entendimiento del desarrollo desigual espacial, de acuerdo con Smith, que es configurada por las relaciones sociales, pero no en un corte transversal, sino a través del tiempo, como lo señala Lefebvre al hablar de historicidad.

Por otro lado, la importancia que tiene la naturaleza y la producción material es abordada de forma complementada por Smith, Lefebvre y Harvey, para concluir que es una segunda naturaleza la que se encarga de dar cuenta del desarrollo desigual e, igualmente, que la materialidad no deja de ser social con el factor del tiempo como determinante.

En síntesis, se aborda el desarrollo desigual en consideración de algunas aportaciones de Lefebvre y Harvey, aunque la esencia es de Smith, ya que es este autor quien explica lo vital que resultan las relaciones sociales en la configuración del espacio por medio del concepto de escala que el propio capital genera, considerando las relaciones no sólo de elementos, sino también de procesos, como este trabajo tratará de mostrar en el tema del comercio internacional agrícola.

Finalmente, para esclarecer los efectos del comercio internacional es ineludible identificar su etiología y los factores que asistieron a su desarrollo, tanto en la práctica como en los argumentos teóricos que lo justificaron. Por ello, el siguiente capítulo versará sobre la forma en que inició a gestarse el comercio internacional, lo que trajo consigo un cambio en la relación entre el ser humano y la naturaleza. Asimismo, se mostrarán los elementos teóricos que, no sólo dieron pie al origen de dicha actividad, sino también a su posterior desarrollo hasta llegar al punto álgido orquestado por las premisas establecidas en el proyecto neoliberal.

MARCO TEÓRICO: LA PUESTA EN ESCENA DEL COMERCIO INTERNACIONAL “EN” Y “A TRAVÉS DE” EL ESPACIO

La etiología del comercio internacional, para los fines que competen a la producción del espacio, será hallada en el concepto de naturaleza. No porque la obtención de mercancías a intercambiar parte de ella, sino porque de ésta emerge la misma producción del espacio a través de las dialécticas referidas en el capítulo anterior.

Por ello, el presente capítulo comienza con la producción de la naturaleza, para dar cuenta de la importancia del proceso de acumulación del capital a través de las instituciones en el acto de intercambiar. La segunda parte expondrá los argumentos fundamentados en la teoría del comercio internacional que, hasta la actualidad, se siguen utilizando para legitimar la validez de las políticas que apoyan y fomentan dicha actividad. La tercera parte analizará dichas premisas, desde la teoría del espacio utilizada en este proyecto, con la finalidad de explicar el referente espacial que fue utilizado en la construcción de la teoría del comercio internacional.

En la cuarta sección se expondrán los mecanismos que han acentuado el desarrollo desigual a través del proceso de acumulación del capital. Se empezará con la globalización que, según Robinson (2013), sólo ha agravado las contradicciones capitalistas. A continuación, se explicarán los mecanismos y los recursos que han servido a la globalización, por medio de las políticas neoliberales, para la obtención de mayores ganancias a costa de la acentuación de la desigualdad en, prácticamente, todo el orbe. Finalmente, se expondrá el proceso de transnacionalización que ha resultado de las políticas globalizantes y neoliberales, dando origen a un capital que va más allá de lo nacional.

2.1. La producción de la naturaleza, el inicio de la cadena

Homogéneo, desigual y fragmentado, conjunto de dialécticas y relaciones, y social sin dejar de ser material, el espacio resulta ser un corolario de la naturaleza (Smith, 1990). Para Lefebvre (2013) ésta fungirá como materia prima para su producción. Lo cierto es que “el espacio natural fue y sigue siendo en parte el punto común de partida, el origen y el modelo original del proceso social, quizá la base de toda «originalidad»” (p. 55).

La extracción de recursos del campo se puede entender como una actividad directa en la que el ser humano sustrae lo necesario de la naturaleza. Sin embargo, “lo necesario” tiene ciertos alcances que es importante explorar. Se comprende que los recursos de la naturaleza, que las personas requieren para cubrir sus necesidades, adquieren un valor de uso en cuanto los utilizan para vivir. Esto es, la naturaleza proporciona valores de uso (Lefebvre, 2013).

El vínculo que guarda el ser humano con la naturaleza –con la intención únicamente de consumir sus recursos– es el producto que se obtiene para su subsistencia. La complejidad empieza cuando lo que se produce no se utiliza –o no sólo se utiliza– para el consumo, sino para el intercambio con fines de obtener ganancias a través del proceso de acumulación de capital. Ello envuelve otro tipo de valor, el de intercambio⁸. El problema es, como se verá más adelante, que eso “necesario” se ha transformado en intercambiar, no en consumir.

En la producción, para el intercambio capitalista, la relación entre el valor de uso y el valor de cambio transforman la naturaleza en el sentido que “el valor de cambio desempeña una función análoga a la del valor de uso, el valor de uso se transforma en valor de cambio” (Smith, 1990, p. 31), la intención de producir ya no es el consumo, sino el intercambio. Entonces, el valor de uso, que se designa con la cantidad de trabajo requerida para la obtención de la producción, se ve mudado

⁸ Marx lo define como el valor de cambio, que aparece como una razón cuantitativa, en donde existe una proporción en la cual se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase, y esta relación es cambiante con el tiempo y el lugar (Marx, 2014).

al valor de intercambio, que será gestionado por las instituciones que regulan el mercado, principalmente el Estado.

Por la entrada de esta regulación, ya no se puede abordar el tema de la producción de la naturaleza de una forma simplista, pues “el desarrollo social rompe el armonioso equilibrio de la naturaleza” (Smith, 1990, p. 22). Para Lefebvre (2013), fue la historicidad la que rompió la naturaleza en el escenario de la acumulación. Bajo el argumento de Leff (1994), los efectos sobre los procesos naturales serán explicados “a partir de las relaciones sociales de producción que enfrentan al trabajo asalariado con el capital” (p. 133).

Evidentemente, se constata una capacidad productiva de los ecosistemas, pero es determinada por la historia de sus prácticas productivas y sociales, por lo que al considerar que la naturaleza se convierte en un conjunto de objetos y procesos de trabajo, lo natural se asimila en el proceso de reproducción del capital:

...la articulación entre naturaleza y sociedad no puede explicarse como un simple intercambio entre la cultura y su medio ambiente. No es posible pensar una formación social como una población inserta en un ecosistema biológico [...] Es el proceso de producción material, de acumulación y expansión del capital lo que condiciona el funcionamiento, la evolución en la estructuración de los ecosistemas, así como las formas técnicas de apropiación de la naturaleza. De esta manera, los procesos ecológicos y la transformación de la naturaleza se inscriben en la dinámica del capital (Leff, 1994, p. 139).

En el escenario capitalista, con la sustitución del valor de uso por el valor de cambio (aunque sigue existiendo el concepto de una naturaleza no productora sino creadora), surge la necesidad de precisar un término *ad hoc* para trabajarlo como materia prima para la producción del espacio.

El espacio mercantilizado, y visto como obstáculo desde cierta arista, en las redes de las mercancías –a través de las cuales se produce y, al mismo tiempo, son producidas por él– tendrá su origen en lo que Smith conceptualiza “segunda naturaleza”, que alude a una naturaleza gestionada por las instituciones para efectuar el intercambio.

En una economía de intercambio, la apropiación de la naturaleza es regulada cada vez más por formas sociales e institucionales [...] La segunda naturaleza [...] comprende exactamente aquellas instituciones sociales que directa e indirectamente facilitan y regulan el intercambio de mercancías. La idea de la segunda naturaleza comienza a surgir en el momento en que las economías de intercambio empiezan a desarrollar instituciones estatales (Smith, 1990, pp. 24, 30).

Con la inclusión de las relaciones sociales, el concepto de segunda naturaleza – para los fines que competen a este trabajo– incluirá la historicidad que relativiza el espacio, a la que refiere Lefebvre (2013), y el trabajo que participa como intermediario entre la primera naturaleza y el ser humano, que Leff (1994) considera en una confrontación entre el trabajo asalariado y el capital.

El trabajo, por medio de la elaboración de mercancías, será el que produzca el espacio en su calidad de mediador entre la sociedad y la naturaleza. Empero, no se trata de cualquier mercancía. Para efectos de lo que interesa en este estudio, serán aquellas que participen como excedente en el engranaje del comercio internacional, aunque –como se verá en el desarrollo de este análisis– no se conducen de forma aislada y desvinculada del juego de las mercancías que se mueven en el mercado interno.

Resultado de la historia, de las prácticas productivas y sociales, del medio ambiente y de los intercambios, según Leff (1994), el excedente tiene un papel protagónico en el dibujo de todos los matices del proceso productivo “en” y “a través” del espacio. La existencia del excedente resulta de formas específicas de organización social y económica, no así aparece de forma natural automática en el proceso de producción (Smith, 1990).

Para Smith (1990), la importancia del excedente es vital, pues ejerce su papel emancipador de la naturaleza por parte de la sociedad y, al mismo tiempo, actúa como un dispositivo de control social, basándose en el desarrollo de “las diferencias internas de la sociedad y esclavizando a una gran parte de la población” (p. 23).

El punto neurálgico aquí es analizar no sólo la etiología del excedente, sino cómo las pautas de la organización internacional han hecho desdoblar su papel en el proceso de acumulación del capital “en” y “a través” del espacio. En una sociedad de intercambio ¿quiénes manejan los excedentes, con qué finalidad lo hacen y de qué forma? Las respuestas a tales cuestionamientos son las que pondrán el cimiento a la división de la sociedad en clases.

Los dueños de los medios de producción –las clases dominantes que se apropian del excedente– llevarán la batuta en el proceso productivo y lo dirigirán con el objetivo de tener mayor capital, desarrollando la DIT que surgirá, en principio, con la separación de las actividades vinculadas con la tierra y las que no lo están. Para Smith (1990), será esta primera división la que constituirá el fundamento para cualquier división de trabajo.

La logística de la DIT, siempre basada en las diferencias, busca favorecer, como es de esperar, a las clases hegemónicas que la alimentan y la procuran. Generadora del desarrollo espacial desigual, la DIT surge y despliega su fuerza – hasta nuestros días– desde tiempos muy remotos.

2.2. El origen de todo: las ideas que gestaron el comercio internacional

La aplicación de la teoría de la división del trabajo en el intercambio internacional fue presentada por primera vez en el siglo XVIII por Adam Smith en un estudio sistemático de economía política, donde expuso la conveniencia de la especialización del trabajo en los países y la aconsejable aceptación del intercambio entre estos (Torres, 2005).

En su obra “La Riqueza de las Naciones”, Adam Smith sentó la base para la primera teoría del comercio internacional, en la que explicó la existencia de beneficios del libre comercio, probando que, mediante las ventajas absolutas, se fomentaba la eficiencia global en la producción, pues permitía a cada país explotar

tales ventajas para elaborar uno o varios productos, sin que la ganancia de un país se presentara a costa de otro (Pugel, 2004).

... dedicándose cada país a la producción para la cual está mejor dotado, por este simple hecho aumenta la eficiencia del trabajo y, por consiguiente, se obtiene una producción global mayor. De ello resulta provechoso para los países la especialización en aquellas actividades en las cuales disfrutan de ventaja sobre los demás, produciendo así artículos para su propio consumo y exportando artículos que pueden producir más baratos, con cuyo importe se adquieren las mercancías que no produzca o que las produciría a un costo mayor.

En esta forma aplicó Smith la teoría de la división del trabajo al mundo entero. Mientras las ventajas existan [...] será más provechoso para un país especializarse e importar lo que por sí mismo produciría a costos y precios mayores (Torres, 2005, pp. 83-84).

De la exposición de las ventajas absolutas surgió la teoría del comercio internacional con la aportación de David Ricardo sobre las ventajas comparativas. Las diferencias comparativas se ocasionan cuando los costos de producción de un país son más bajos que otro, u otros, en todas las mercancías, pero en cada uno en diferente proporción. Ricardo expuso por primera vez un ejemplo de costos comparativos con el cual demostró que, a pesar de tener un país la ventaja en dos artículos y el otro país la desventaja, a ambos les convenía especializarse e intercambiar, con la condición de que la ventaja o la desventaja fuera de diferente proporción en cada artículo (Torres, 2005).

Para Pugel (2004), la principal contribución de Ricardo a la teoría del comercio internacional fue demostrar que los países pueden beneficiarse con el comercio por medio de las ventajas comparativas, aunque no tengan ventaja absoluta alguna. A su aportación se añade un examen cuidadoso del coste de oportunidad, que aparece porque los recursos pueden utilizarse en la producción de otros bienes distintos a los que ya se consideran.

El coste de oportunidad de producir más de un determinado producto en un país es la cantidad de otros bienes a los que hay que renunciar. [...] Los escritos de Ricardo a principios del siglo XIX demostraron el principio de la ventaja comparativa: un país exportará aquellos bienes y servicios que puede producir a un coste de oportunidad reducido e importará aquellos bienes y servicios que, de otro modo, produciría a un coste de oportunidad alto (Pugel, 2004, p. 39).

La palabra clave es comparativa, en el sentido de que es “relativa” y no “necesariamente absoluta”. Aunque un país fuese más productivo en términos absolutos en la producción de todos los bienes y otro país fuese menos productivo en términos absolutos, ambos pueden ganar comerciando entre sí, siempre que sus (des)ventajas relativas produciendo los diferentes bienes no sean iguales. [...] El enfoque de Ricardo consiste, realmente, en una doble comparación entre países y entre productos (Pugel, 2004, p. 39).

Para Ricardo, el comercio internacional era un instrumento con gran poder en el proceso de acumulación de capital, ya que al conseguir a un precio más bajo los bienes de consumo, habría una tendencia a la disminución de los salarios y, por ello, al aumento de la tasa de ganancia (Calzada, 1989, p. 33).

Además, Ricardo defendía la idea de que el principal problema al que se enfrentaba la economía política era el descubrimiento de las leyes que regulaban la distribución del producto de la sociedad capitalista. Para su análisis, dividió la sociedad en tres clases sociales: los capitalistas, los terratenientes y los trabajadores. Los primeros perciben los beneficios, por el papel que juegan en el proceso de producción; los segundos las rentas y los últimos los salarios (Shaikh, 2009).

Las aportaciones de Ricardo y Adam Smith pertenecieron a la llamada escuela clásica del comercio internacional, que se distinguió por abordar seis líneas principalmente. En la primera, se sustituyó la intervención del Estado con el egoísmo individual como centro impulsor de la actividad económica. Para los clásicos, la función del Estado debía ser garantizar la actuación libre de las personas físicas y jurídicas con el objetivo de no desviar el curso de las tendencias naturales de los individuos. En términos concretos, relevaron al Estado por el individuo como agente propulsor del desarrollo económico.

En la segunda se aconsejaron el libre intercambio entre países y la libre competencia en el interior de éstos. La tercera versó sobre la atribución del trabajo como único factor que generaba valores económicos. La cuarta centró su atención sobre el análisis de la mercancía. En la quinta se abordaron las causas que generan el intercambio internacional, así como las leyes que lo gobiernan; se

desarrolló su teoría sobre el comercio internacional con principios científicos y orgánicamente sistematizados, como las ventajas derivadas de la DIT, la teoría de los costos comparativos, el principio de la demanda recíproca y la ley de los valores internacionales. En la sexta, y última, se expuso el papel determinante del trabajo social en la generación de riqueza (Torres, 2005).

... los conceptos [...] de los clásicos condujeron hacia una política económica basada en estos criterios: el egoísmo individual impulsa en forma espontánea a producir el bienestar de todos, porque la actividad individual dejada a su libre impulso finalmente coincide con el bienestar social. El Estado debía ceñirse a una función de vigilante y árbitro para evitar no sólo que su intromisión entorpeciera el proceso económico, sino que aceptara como una de sus funciones evitar que unos individuos interfirieran el libre desarrollo de los demás. [...] El respeto a los principios de la libre competencia conducía al mejor y mayor empleo de los recursos económicos en el ámbito nacional e internacional (Torres, 2005, p. 77).

En resumen, los cuatro casos de diferencias o ventajas entre países, considerando para el análisis sólo la existencia de dos mercancías y dos países, según la teoría clásica, son: 1) las diferencias absolutas, cuando dos países producen dos mercancías cada uno, pero un país tiene ventaja absoluta de costos sobre otro país en la producción de una de las mercancías, en tanto que ese otro país tiene ventaja absoluta de costos sobre el primer país en la producción de la otra mercancía; 2) los costos comparativos o relativos, que se observan cuando uno de los países produce a menor costo las dos mercancías pero con diferente proporción en cada una; 3) la ventaja incomparable, que se presenta cuando un país produce un artículo que no produce otro país y éste último produce otro artículo que no produce el primero, entonces se da el intercambio entre ellos por la carencia de las mercancías; 4) las diferencias iguales, que se presentan cuando el costo de producción de ambas mercancías es igual en ambos países (Torres, 2005).

2.3. Lo que no vieron... o no quisieron ver

Las aportaciones de la teoría clásica del comercio internacional gozan de salvedades que es necesario mencionar, precisamente por la concepción que subyacía del espacio. Los argumentos que dieron pauta a la primera teoría del comercio internacional evidencian, de forma implícita, una concepción del espacio en su sentido absoluto y contenedor, donde se extraen las materias primas para la elaboración de mercancías. ¿Qué importancia tiene esta visión?

Como señaló Lefebvre, en el análisis del espacio absoluto se encubren y ocultan cosas, procesos y relaciones, como la situación y los cambios en las fuerzas y las relaciones productivas. Los hechos de pensar homogéneo un país – al considerarlo como unidad, objeto o sujeto– y de pensar que los países se encuentran en las mismas condiciones estructurales para poder competir en el juego del comercio internacional hacen reflexionar acerca del verdadero móvil que incitó a la ejecución de dicha teoría, el capital.

En la frase “El país gana” ¿a quién se refiere exactamente? El comercio internacional, basado en un intercambio desigual, no puede traer como consecuencia otro resultado que, al menos, la continuación de un desarrollo disímil. ¿Cómo se benefician los trabajadores que se encuentran dentro de las cadenas productivas para elaborar las mercancías con fines de exportación? o ¿cómo se beneficia toda la población de un país con el desenvolvimiento de esta actividad, ya sea por la venta o compra de mercancías? Realmente el argumento sobre la obtención de mejores precios ¿es beneficioso para toda la población del país importador? Si se analizan los argumentos en un sentido absoluto se puede concluir que sí, lo mejor es pagar menos por un producto. Sin embargo, en los precios bajos subyace una serie de procesos y situaciones que, en definitiva, no se muestran, de forma alguna, en las premisas que sentaron las bases de la teoría en cuestión.

El análisis de los primeros teóricos del comercio internacional no sólo partió de supuestos que no coinciden con la realidad, y sin tomar en cuenta las

desigualdades económicas y políticas de los países (Torres, 2005), sino que se refirió a la disminución de precios como el principal beneficio que traía el comercio internacional, así como a la conveniencia que se tenía con el acceso a otras mercancías.

¿Cuál es el costo que debe pagar la mayor parte de los habitantes de un país para tener precios bajos? Para contestar esta pregunta habría que distinguir, en un inicio, el hecho de que los costos se presentan de forma diferenciada. Como se verá en líneas siguientes –en cuanto al tema que compete a este estudio– la búsqueda de mejores precios tiene graves efectos, sobre todo en los países periféricos, no sólo porque se siguen fomentando o agravando los bajos salarios, sino porque se ha atentado contra la soberanía alimentaria. Además, en el argumento sobre el acceso a las mercancías que no produce un país yace un mecanismo de manipulación de las cúpulas capitalistas, que crean dependencia a mercancías que realmente no son necesarias.

El problema es que estas ideas fueron muy bien acogidas y llevadas a cabo en todo el orbe. En la actualidad, se sigue pregonando su importancia, pasando por alto la forma en que las fuerzas y las relaciones productivas han ido cambiando en perjuicio de las clases más vulnerables de las diferentes sociedades.

La teoría de Adam Smith y Ricardo gusta de adjudicarle el único valor a la mercancía como generadora de capital, a través de la eficiencia del trabajo y la disminución de costes de producción, pese al reconocimiento de que “los trabajadores se caracterizaban por ser los únicos creadores del producto social”; que es el trabajo social “la fuente de abastecimiento de todas las cosas útiles y necesarias para el sustento y el progreso de la sociedad”; y que es gracias a él que se crea riqueza como un “producto de un proceso que se genera y realiza en forma continua” (Torres, 2005, p. 76, 78).

Al encontrarse un interés por la producción –y no por la reproducción social– conlleva a producir cada vez un mayor número de mercancías para la

exportación a costa de la fuerza de trabajo. Como se parte de la idea de que hay que bajar los costes de producción a toda costa, cada vez más la fuerza de trabajo verá menos redituable estar inmiscuida en el engranaje productivo, como señalaba Marini (2008).

La búsqueda de los costes de oportunidad, a los que alude Ricardo, evidentemente, va a ir modificando las fuerzas y las relaciones de producción, como ya se mencionó, por lo que, de acuerdo con Lefebvre (2013), dichas modificaciones darán pie a la producción del espacio. Por lo tanto, los cambios de las fuerzas y las relaciones de producción, suscitados por la optimización de costos en el comercio internacional, modificarán la configuración del espacio y serán, a su vez, modificadas por él.

Las aportaciones de Ricardo –pese a que, de alguna manera, tuvieron el referente de espacio absoluto y contenedor– apuntaron a elementos diferenciadores que pudieron hacer virar hacia un desarrollo heterogéneo. La diferenciación de clases, señalada por el autor, marca tres tipos de relaciones sociales con tres factores que las distinguen: la tierra, el capital y el trabajo. Ya no se trata únicamente de producir y vender para tener mejores precios en términos generales. Se reconocen diversas formas para obtener capital de acuerdo con la clase a la que se pertenezca –la renta, la ganancia y el salario–. Es decir, desde los análisis de Ricardo quedan de manifiesto relaciones sociales diferenciadas, no sólo con la tierra, sino también con el capital.

Finalmente, cuando Ricardo alude a las ventajas comparativas –donde pudiendo producir ciertas mercancías se toma la decisión de dejarlas de producir– se puede identificar el proceso social, que apuntalaría al hecho de que el espacio absoluto no es el determinante. Si el proceso social puede cambiar la producción intencionalmente para tener “ventajas”, entonces aquí podría subyacer la idea del espacio relativo de Smith, que se produce no con correspondencia a lo que provee la tierra, sino se hace con relación al comercio internacional, que desde hace algunas décadas fue impulsado por los procesos que hoy aquejan a todo el mundo.

2.4. Procesos que sólo acentúan

Dos decenios antes de concluir el siglo XX Margaret Thatcher hace una gran revelación: "...no hay alternativa a la globalización, todos los gobiernos deben someterse". Varios años han pasado desde entonces y aún continúan publicándose análisis empleando este término, pero ¿tiene sentido seguir utilizándolo? Las proposiciones ahí están, se ejecutan y sólo cambian de intensidad o matices sin perder la finalidad del capitalismo: el capital.

2.4.1. La globalización: la punta del iceberg

Se inicia con el término de globalización por tres razones. Primero, porque se trata de un proceso con implicaciones espaciales. Segundo, porque se empezó a conceptualizar el proceso de globalización en el inicio del periodo de estudio de esta investigación. Y tercero, porque en ese tiempo fue que la relación de los organismos internacionales con México empezó a ser determinante para su desarrollo. Por ejemplo, en la década de los ochenta del siglo pasado el país entró al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), precedente de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Las proposiciones de la globalización refieren al proceso de:

... integración del mundo en una unidad económica, social y cultural propiciada por la revolución tecnológica, sobre todo por los avances en materia de transportes y comunicaciones [...] es una generalización de relaciones, procesos y estructuras, modelos de producción y de consumo, valores y conceptos compartidos en todas partes, que atraviesa continentes, civilizaciones y culturas, subordinándolas y amoldándolas; [...] con las más avanzadas formas de imaginación, arte, cultura y valores irradiados desde los países centrales hacia la periferia del mundo (Lasso, 2002, p. 41).

Para W. Robinson (2013), en la década de los sesenta el término de globalización se creó en el mundo corporativo por el alcance mundial que habían empezado a tener diversas corporaciones multinacionales. Fue, hasta la década de los noventa

que el término entró en el escenario público, pudiendo considerarse como el punto próximo a la culminación de la expansión capitalista (pp. 19, 21).

Sin embargo, la globalización, vista desde una perspectiva histórica amplia, ha estado presente desde hace mucho tiempo y ha envuelto, a lo largo de la historia y la geografía, diversas formas de organización y dinamización de las fuerzas y las relaciones de producción, desde la acumulación originaria hasta el transnacionalismo y el globalismo (Ianni, 2001).

Para la década de los ochenta –etapa que Rosenberg (2005) llama la era de la globalización– se encontraban tres efectos principales de la posguerra socioeconómica en el contexto internacional: una nueva DIT, un mercado financiero internacional y unas perturbaciones sociales ocurridas por los cambios que pasaban en occidente –la ruptura de los patrones de empleo, el crecimiento de la industria y la creciente vulnerabilidad para regular el capital, entre otros–. Se trata de una era de migraciones, nuevos mercados con fuerte participación en el mercado financiero internacional, la hibridación cultural del espacio y el desarrollo de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y los derechos individuales.

En este contexto, el proceso de globalización hace referencia a una reconfiguración de la economía-mundo en la que existe una desmedida presión sobre todos los gobiernos de abrir sus fronteras al libre intercambio de bienes y capital (Wallerstein, 2005). Esa presión es dirigida por los organismos internacionales bajo el nombre de neoliberalismo.

En la década de los setenta, de antesala al neoliberalismo, se empezaron a buscar nuevos productos, tecnologías, estilos de vida y dispositivos culturales que pudieran traer beneficios. Ello conllevó a un cambio en el proceso de acumulación de capital, al pasar de la producción en masa y la intervención del Estado del bienestar a la acumulación flexible con “la búsqueda de mercados especializados, [...] la dispersión espacial de la producción, la retirada del Estado-nación, [...] la liberación y la privatización” (Harvey, 2001, p. 139).

2.4.2. El neoliberalismo: el *Know-how*

¿De dónde surgieron las pautas neoliberales para orquestar a los países? En el ocaso de la década de los setenta del siglo XX, los líderes Margaret Thatcher y Ronald Reagan fueron los que, prácticamente, ordenaron al orbe que las cosas tenían que hacerse bajo el cobijo del neoliberalismo, pero ¿por qué el mundo hizo caso? Ciertamente es que los países hegemónicos tienen la batuta de la dirección económica por la dependencia económica que se tiene en los países menos desarrollados. Pero no sólo éstos han implementado tales pautas, sino que las han ejecutado en la mayor parte de éste. Entonces ¿cómo se argumentó que era una buena idea llevarlas a cabo? El discurso en realidad fue muy simple, se trataba de dar libertad al individuo para desarrollar sus capacidades, como Harvey (2005) expone:

El neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada fuertes, mercados libres y libertad de comercio. El papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de estas prácticas. [...] en aquellas áreas en las que no existe mercado (como la tierra, el agua, la educación, la atención sanitaria, la sanidad social o la contaminación medioambiental), éste debe ser creado cuando sea necesario mediante la acción estatal. Pero el Estado no debe aventurarse más allá de lo que prescriban estas tareas. La intervención estatal en los mercados (una vez creados) debe ser mínima porque, de acuerdo con esta teoría, el Estado no puede en modo alguno obtener la información necesaria para anticiparse a las señales del mercado (los precios) y porque es inevitable que poderosos grupos de interés distorsionen y condicionen estas intervenciones estatales (en particular en los sistemas democráticos) atendiendo su propio beneficio (pp. 6-7).

Sin embargo, los argumentos planteados no son el sustento real de la implementación de las políticas neoliberales. El verdadero interés fue asistir el proceso de acumulación de capital a través del apoyo a las clases del sector privado con el interés de obtener mayores beneficios, lo que no se limitó en la esfera económica, sino fue de la mano con la política. En palabras de Chomsky (1999):

El neoliberalismo es la política que define el paradigma económico de nuestro tiempo: se trata de las políticas y los procedimientos mediante los que se permite que un número relativamente pequeño de intereses privados controle todo lo posible la vida social con objeto de maximizar sus beneficios particulares. [...] el neoliberalismo ha sido durante las dos últimas décadas la orientación global predominante, económica y política, que han adoptado los partidos de centro y buena parte de la izquierda tradicional, así como la derecha. Estos partidos y las políticas que realizan representan los intereses inmediatos de los inventores sumamente acaudalados y de menos de un millar de grandes corporaciones (p.7).

Así, el neoliberalismo se presenta como un proyecto de reajuste en las relaciones de producción no por voluntad de los líderes referidos, sino por una crisis originada porque los excedentes de capital y trabajo ya no pudieron absorberse en la dinámica capitalista, a lo que Harvey (2001) denominó sobreacumulación. “La probabilidad de crisis surge perpetuamente dentro de esta tensión entre la necesidad de producir y la necesidad de absorber los excedentes de capital y de fuerza de trabajo” (pp. 336-337).

Para el autor, el neoliberalismo ha traído un evidente proceso de destrucción de los marcos y los poderes institucionales previamente existentes, retando las formas tradicionales de soberanía estatal, así como también la destrucción de diferentes componentes como son las divisiones del trabajo, las relaciones sociales, las áreas de protección social, las combinaciones tecnológicas y los vínculos con la tierra, entre otros. La intención ha sido socavar el poder de los trabajadores, regular la industria, la agricultura y la extracción de recursos, y suprimir las trabas que pesaban sobre los poderes financieros, tanto internamente como a escala mundial (Harvey, 2005).

Prácticamente en todos los Estados se ha generalizado un proceso de desregulación, privatización y abandono por el Estado de muchas áreas de la provisión social. Países con desarrollos históricos muy diferentes han adoptado estas políticas, desde los creados con el derrumbe de la Unión Soviética o los Estados de bienestar tradicionales hasta países como Sudáfrica, que se adscribió al neoliberalismo rápidamente después del fin del *apartheid* (Harvey, 2005).

En este contexto, la cuestión espacial se vuelve más compleja para ser estudiada. Para Smith (1990), mientras más se desenvuelven las relaciones internacionales y las instituciones que las gestionan, se pierde toda alusión espacial, sobre todo si se habla en términos absolutos. “Conforme se desarrollan y expanden las relaciones económicas, tecnológicas, políticas y culturales, el marco institucional para manejarlas se vuelve también más complejo, y progresivamente pierde toda referencia espacial intrínseca” (p. 79).

El neoliberalismo se ha tornado hegemónico en forma de discurso y de *praxis*, pues sus defensores ocupan puestos de considerable influencia en diferentes ámbitos como la academia, los medios de comunicación, las entidades financieras, las instituciones capitales del Estado y, sobre todo, en las instituciones internacionales que regulan el mercado y las fuerzas a escala global –como el FMI y la OMC–. “Posee penetrantes efectos en los modos de pensamiento, hasta el grado de que ha llegado incorporarse a la forma natural en que muchos de nosotros interpretamos, vivimos y entendemos el mundo” (Harvey, 2005, p. 7).

Para Harvey (2005), la función del Estado neoliberal para restaurar lo que él llama el “poder de clase” es crear un clima óptimo de negocios e inversión para el impulso capitalista dejando a un lado los derechos del trabajador e, incluso, el medio ambiente.

Aunque hay algunas condiciones como la estabilidad política o el respeto pleno de la ley y la imparcialidad en su aplicación, que plausiblemente podrían ser consideradas “neutrales respecto a la clase”, hay otras manifestaciones parciales. Esta parcialidad emerge, en particular, del tratamiento de la fuerza de trabajo y del medio ambiente como meras mercancías. En caso de conflicto, el Estado neoliberal típico tenderá a privilegiar un clima óptimo para las empresas frente a los derechos colectivos (y la calidad de vida) de la fuerza de trabajo o frente a la capacidad del medio ambiente para regenerarse. El segundo aspecto [...] el Estado neoliberal favorece de manera invariable la integridad del sistema financiero (pp. 79-80).

Para Noam Chomsky (1999), el término neoliberalismo refiere un sistema de principios nuevos pero basados en ideas clásicas como las de Adam Smith, considerado como su santo patrón. Este sistema calificado como doctrina es

conocido también como el Consenso de Washington, lo que para el autor ofrece pistas sobre el orden global.

El consenso neoliberal de Washington es un conjunto de principios favorables al mercado diseñados por los gobiernos de Estados Unidos y las instituciones financieras internacionales que éste domina en buena medida, puestos por ellos en práctica de diversas maneras: para las sociedades más vulnerables, a menudo en forma de rigurosos programas de ajuste estructural. Las reglas fundamentales [...] son: liberalizar el comercio y las finanzas, dejar que los mercados creen sus precios, (“conseguir precios correctos”) y acabar con la inflación (“estabilidad macroeconómica”) y privatizar. El Estado debe “quitarse de en medio”: de donde que también la población, en tanto en cuanto el régimen sea democrático, aunque esta conclusión sólo vaya implícita.

Los “principales arquitectos” del neoliberal “consenso de Washington” son los señores de la economía privada, sobre todo las inmensas corporaciones que controlan la mayor parte de la economía internacional y tienen medios para moldear la política, así como para estructurar las ideas y opiniones (Chomsky, 1999, pp. 20-21).

El consenso de Washington ha sido, sin duda, un acuerdo determinante en el desarrollo de los procesos económicos que imperan hoy día. Sin embargo, hubo otros acuerdos que fueron marcando el camino para llegar hasta donde se encuentra en la actualidad dichos procesos. Se llevaron a cabo diversas reuniones para intentar restablecer el libre comercio y el flujo de capitales después de la Primera Guerra Mundial, sin embargo, fue hasta 1944 que se llevó a cabo la Conferencia de Bretton Woods, donde se llegaron a acuerdos que dictarían las pautas para refundar el capitalismo. Entre ellos se encontraron la creación del BM FMI en 1944.

La iniciativa para fundar un organismo que regulara el comercio fue llevada a cabo hasta 1948 con la creación del GATT (Boughton, 2009). Para algunos autores la Conferencia de Bretton Woods fue donde quedó bien entendida la supremacía de Estados Unidos, sobre todo al establecer la sustitución del patrón-oro por un patrón-dólar (Aranda, 2008).

Antes de continuar, es obligatorio detenerse a explicar que en la creación y el funcionamiento de los organismos internacionales subyace un referente de espacio relativo. Desde su inicio, dichas organizaciones fueron conformadas por

miembros que compartían desarrollos de diferente índole en cuanto a las fuerzas y las relaciones de producción, no por una continuidad física –bajo la acepción absoluta del espacio– de los países.

Las principales organizaciones internacionales que participan de modo activo en la producción del espacio global son los organismos financieros y tratados internacionales, así como también los regionales. A continuación se expondrán los más reveladores.

2.4.2.1. Organismos financieros: los mecenas

En sus inicios, el BM se desarrolló como una entidad única que después se convertiría en un grupo de cinco instituciones. Como parte de sus miembros se encuentran: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional (IFC), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) (Banco Mundial, 2019).

El objetivo de dichas instituciones es, en cuanto al BIRF, proporcionar financiamiento para proyectos y políticas de desarrollo; a la AIF, proporcionar asistencia a través de préstamo con bajo o ningún cargo por intereses y donaciones; a la IFC, movilizar inversiones del sector privado y proporcionar servicios de asesoría; al MIGA, ofrecer seguros contra riesgos políticos –garantías–; y al CIADI, resolver diferencias sobre inversiones. Así, la tarea del BM es:

El Grupo Banco Mundial trabaja en todas las principales esferas del desarrollo: proporciona una gran variedad de productos financieros y asistencia técnica, y ayuda a los países a enfrentar los desafíos mediante el intercambio de conocimiento de vanguardia y la aplicación de soluciones innovadoras (Banco Mundial, 2019, p. 1).

El discurso de su organización con respecto a la pobreza expone:

Hay que enfrentar grandes desafíos para ayudar a las personas más pobres del mundo y garantizar que todos se beneficien del crecimiento económico (Banco Mundial, 2019, p. 1).

En cuanto al FMI, según sus estatutos, su tarea consiste en promover “la estabilidad financiera y la cooperación monetaria internacional”; se presenta como un facilitador del comercio internacional; y, según su retórica, se encarga de promover el empleo y el crecimiento económico sostenible, así como de ayudar a reducir la pobreza en el mundo. En la actualidad, “el FMI es administrado por los 189 países miembros a los cuales les rinde cuentas” (FMI, 2019). Para supervisar su desempeño, el organismo:

Para mantener la estabilidad y prevenir crisis en el sistema monetario internacional, el FMI pasa revista a las políticas económicas aplicadas por los países miembros, así como a la situación económica y financiera nacional, regional y mundial a través de un sistema formal de supervisión. Proporciona asesoramiento a los países miembros y promueve políticas que apuntan a fomentar la estabilidad económica, reducir la vulnerabilidad a crisis económicas y financieras, y mejorar los niveles de vida. Asimismo, publica evaluaciones periódicas (FMI, 2019).

Su asistencia financiera consiste en proporcionar:

... préstamos a los países miembros que están expuestos a problemas de balanza de pagos o ya los están experimentando es una de las principales funciones del FMI. Los programas de ajuste individuales se formulan en estrecha colaboración con el FMI y cuentan con el respaldo de su financiamiento, cuya continuidad depende de la implementación eficaz de estos ajustes (FMI, 2019).

En cuanto a la asistencia técnica y capacitación, sus objetivos son:

... ayudar a los países miembros a establecer mejores instituciones económicas y fortalecer las capacidades humanas que estas requieren. Esto incluye, entre otras cosas, la formulación y aplicación de políticas más eficaces en ámbitos tales como la tributación y la administración, la gestión del gasto, políticas monetarias y cambiarias, supervisión y regulación de sistemas bancarios y financieros, marcos legislativos y estadísticas económicas (FMI, 2019).

Con respecto a los préstamos que realiza el FMI, se tiene:

El FMI proporciona respaldo financiero a los países afectados por crisis con el fin de darles margen de maniobra para implementar políticas de ajuste orientadas a restablecer la estabilidad y el crecimiento económico. También

ofrece financiamiento precautorio a fin de prevenir crisis y como un seguro contra estas.

[...] Los préstamos del FMI tienen por objeto dar a los países un respiro para que puedan implementar políticas de ajuste de manera ordenada, lo que restablecerá las condiciones necesarias para mantener una economía estable y promover un crecimiento sostenible. Estas políticas variarán según las circunstancias de cada país.

[...] El FMI proporciona respaldo financiero para atender necesidades de balanza de pagos a los países miembros que lo solicitan. A diferencia de los bancos de desarrollo, el FMI no financia proyectos específicos.

[...] Normalmente, antes de que el FMI pueda conceder un préstamo a un país, el gobierno de este país y el FMI han de ponerse de acuerdo con respecto a un programa de políticas económicas. Los compromisos asumidos por un país de adoptar determinadas medidas de política –conocidos como condicionalidad de política económica– son, en la mayoría de los casos, un elemento esencial de los préstamos del FMI. (FMI, 2019).

Los recursos del FMI provienen de los estados miembros que, “en términos generales reflejan el tamaño y la posición relativa de los países en la economía mundial” (FMI, 2019). De este modo, Estados Unidos ha tenido un papel primordial en la toma de decisiones, por lo que su injerencia en los países ha sido esencial, sobre todo en AL.

Ahora bien, en términos espaciales, en los estatutos establecidos en los organismos financieros, como el BM y el FMI, queda entendido el espacio en su acepción absoluta, ya que se establecen políticas con base en la situación económica de los países, como unidades de análisis. De esta forma, el desarrollo disímil hallado en cada uno de ellos, así como las relaciones de producción que están ocultas en su sistema productivo, quedan excluidos de sus criterios, pese a que en el discurso de sus instituciones señalan una evaluación del país en cuestión, llegando incluso a implementar seguros para las posibles crisis políticas.

Asimismo, en el desarrollo de estos organismos queda implícita la escala global del espacio, a la que refiere Lefebvre (2013), donde el capital financiero maniobra la organización de la fuerza de trabajo de los países miembros, así como de las instituciones de cada uno de ellos.

No obstante, y pese a que en su discurso se muestra el interés de prestar atención a las características de los países, el punto neurálgico aquí es indagar cómo el Estado de cada país destina los recursos consignados por el BM y el FMI, a quién favorecen y cuál es el precio que hay que pagar.

Existen dos puntos que cabría reflexionar al respecto. Por un lado, la dinámica de la escala global afecta de formas disímiles a la escala local y nacional, pero lo hace, como se explicó en el capítulo anterior, de una forma homogéneamente diferenciada, pues sus objetivos son claros para todo el orbe: tener estabilidad macroeconómica y desarrollar el comercio internacional, entre los más importantes. Por otro, el capital queda supeditado a las condiciones que establecen los organismos, donde, aunque el discurso versa sobre el objetivo de tener bienestar social y combatir la pobreza, en realidad la naturaleza de sus políticas van dirigidas a acentuar la desvalorización del trabajo. Incluso, sus posturas resultan contradictorias, ya que, al fomentar el desarrollo del comercio internacional y la “libertad individual”, en realidad, se agravan las condiciones de la fuerza de trabajo, por medio de estos.

En el discurso del FMI, por ejemplo, se alude a la generación de empleos como una de sus finalidades, sin embargo, la precarización de sueldos y condiciones laborales quedan ajenas a sus propósitos, como ya lo explicaba la TD –cuando se sitúa al subdesarrollo como parte del desarrollo y no como una primera etapa para llegar a él– y Harvey, cuando ubica a la pobreza como condición para lograr la acumulación de capital.

En realidad, las acciones que establecen estos organismos van orientadas a dotar de recursos al sector privado, teniendo injerencia en los países por medio de sus políticas monetarias, tributarias y cambiarias, entre otras. En este contexto, el comercio internacional goza de gran relevancia, a tal grado, que se constata un respaldo financiero para atender las insuficiencias de la balanza de pagos, como se mencionó en líneas anteriores. De ahí que su labor esté relacionada con los tratados comerciales.

2.4.2.2. Tratados internacionales: legitimando la apertura

En el contexto mundial, la regulación del comercio internacional y la agricultura no son nuevas en realidad. Sus orígenes se remontan, en el caso del comercio internacional, a la creación de la Comisión Central para la Navegación del Rin en 1815⁹. Con respecto a la agricultura, se tiene el Instituto Internacional de Agricultura, creado en 1905 (Barbé, 2007, pp. 193-194). El primer organismo orientado a impulsar el comercio que tuvo injerencia en todo el orbe fue, sin duda, el GATT. Según diversos autores, los principios básicos del GATT se clasificaban en tres tipos:

- a) desarrollo del comercio internacional a través de negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas, subvenciones, etcétera;
- b) adopción del principio del “tratamiento nacional” para los productos extranjeros, y c) aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida (Witker, 2011, p. 54).

Para Flory¹⁰, “lo esencial en el GATT es el principio de no discriminación comercial entre sus miembros, que se materializa en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y la cláusula de tratamiento nacional a todos los productos de cualquier origen que circulen en el territorio de las partes contratantes” (Witker, 2011, p. 54).

Así, el GATT marcó los lineamientos para abrir paso al desbordamiento del comercio internacional que obedecería su sucesora, la OMC, cuyo propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible (OMC, 2015).

En el discurso de la OMC se estableció como finalidad ayudar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a los importadores. Los acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que mantienen intercambios comerciales, son establecidos en normas jurídicas

⁹ Considerado por Esther Barbé (2007) como digno de mención como la primera organización.

¹⁰ Citado por Witker Velásquez (2011).

fundamentales del comercio internacional y contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Las principales actividades de la organización son:

- i. La negociación de la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio y acuerdos sobre las normas por las que se rige el comercio.
- ii. La administración y vigilancia de la aplicación de las normas.
- iii. La vigilancia y el examen de las políticas comerciales.
- iv. La solución de diferencias entre los Miembros.
- v. El fortalecimiento de la capacidad de los funcionarios públicos de los países en desarrollo.
- vi. La prestación de asistencia en el proceso de adhesión de países que todavía no son miembros.
- vii. La realización de estudios económicos y la recopilación y difusión de datos comerciales en apoyo de las demás actividades principales de la OMC.
- viii. La explicación y difusión al público de información sobre la OMC (OMC, 2015).

Ahora bien, la OMC no sólo regula el comercio entre países, sino que también supervisa las operaciones de los diferentes tratados regionales que se han efectuado en las últimas décadas en todo el orbe, como el TLCAN, que se abordará en las siguientes líneas y se profundizará en el próximo capítulo.

Los acuerdos regionales se han estipulado con base, no sólo en referentes del espacio absoluto, sino relativo, ya que los estados miembros son delimitados, en palabras de Rafael Grassa¹¹, con base en un criterio geográfico y extra geográfico. Es decir, se han llegado a establecer tratados bajo un criterio de continuidad física –lo que representaría el concepto del espacio absoluto– y también por otras características.

... no siempre es fácil decir con precisión dónde acaba y empieza una región, puesto que al definir la asemejan a menudo criterios geográficos y extra geográficos [...] Más allá de los problemas de definición, las regiones tampoco pueden considerarse elementos estáticos, inamovibles, como muestran las transformaciones de los mapas políticos europeos derivadas de la desaparición del bloque del Este (Barbé, 2007, pp. 196-197).

De los tratados más relevantes se tienen la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Unión Europea

¹¹ Citado por Barbé, 2007, pp. 196-197.

(UE), la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), la Liga de los Estados Árabes (la Liga Árabe) y la Unión del Magreb Árabe (UMA).

¿En qué medida han sido importantes los tratados regionales? Existen dos aspectos a resaltar para dar respuesta a este cuestionamiento. Por un lado, si se presta atención a los establecidos bajo el criterio del espacio en su acepción absoluta se observarían en el continente americano numerosos acuerdos que, pese a haber sido establecidos, no conllevan un motor significativo de desarrollo para sus países miembros. Por otro, si se observa la situación de los acuerdos con un alto grado de integración se podrían obtener conclusiones decepcionantes. Por ejemplo, se tiene la salida del Reino Unido de la UE y el proceso de anulación o reconfiguración del TLCAN y del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TTP), iniciado por el gobierno de Estados Unidos.

En resumen, los pactos hechos entre los países miembros de un tratado, establecidos por su cercanía física o cultural, o bien, por su similar desarrollo económico, han ido orientados principalmente a incentivar sus relaciones comerciales. No obstante, los resultados han sido disímiles para muchos países, como el caso de los miembros del TLCAN.

2.4.2.3. Organismos y tratados: el caso de México

México se ha destacado por su participación progresiva en los diversos organismos, organizaciones y foros políticos y económicos internacionales desde, prácticamente, la constitución de las Naciones Unidas. El país entró a la FAO en 1945 –mismo año en la que fue creada–, de igual forma se integró al FMI, suscribiendo el Convenio sobre el FMI el mismo año, por lo que previos los trámites constitucionales, su integración se publicó en el Diario Oficial el 31 de diciembre de 1945. El 8 de abril de 1959 México suscribe el Convenio Constitutivo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en la Ciudad de Washington, con la

finalidad de incrementar sus posibilidades de financiamiento para el desarrollo (Gobierno de México, 2019).

La entrada de México en los organismos de gran envergadura en materia de comercio internacional no se instituyó con la misma rapidez que con los primeros organismos internacionales. El país no se vinculó al GATT hasta el 17 de julio de 1986, casi cuarenta años después de que fuera fundado con la firma de 23 países (Gobierno de México, 2019; Witker, 2011, p. 53).

A inicios de los años ochenta, el país suscribe el Convenio Constitutivo del Fondo Común para los Productos Básicos en la ciudad de Ginebra el 27 de junio de 1980, que buscaba garantizar el acceso de la población a la alimentación. Ese mismo año suscribió el Tratado de Montevideo que instituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en la ciudad de Montevideo, una de las primeras experiencias de México en cuanto a integración comercial. El 31 de julio de 1987 el país suscribió el Convenio entre México y el BIRF para el establecimiento de una oficina en la Ciudad de México, el cual se publicó casi un año después, el 10 de agosto de 1988 (Gobierno de México, 2019).

Para el BM (2019), los problemas en la economía mexicana son causados por la falta de capacidad para enfrentar el entorno externo del crecimiento global, el estancamiento del comercio, el aumento gradual de los precios del petróleo y la disminución de los flujos de capital. Por esta razón, la institución concluye que su papel para el país es:

La labor del Banco Mundial en México se organiza en torno a un modelo que ofrece soluciones integrales y personalizadas para el desarrollo mediante un paquete de herramientas financieras, de conocimiento y coordinación en todas las ramas de la institución (BM, 2019).

Como resultados en el país, el BM ofreció, entre otros: un préstamo a Oaxaca, con el objetivo de desarrollar el recurso del agua; la implementación del programa de educación inicial en áreas rurales, implementado por el Consejo Nacional para la Promoción de la Educación (CONAFE); la implementación de 28 subproyectos de Gestión Forestal Sostenible en la zona del Golfo de México y tres subproyectos en

la del Golfo de California; la contribución al rediseño del Programa de transferencias condicionadas de efectivo de México (PROSPERA) (BM, 2019). Con referencia al desarrollo rural sostenible, señala:

El objetivo del Proyecto para el desarrollo rural sostenible de México es promover la adopción de tecnologías ambientalmente sostenibles en la agroindustria. El proyecto consta de cuatro componentes. El primer componente lo constituyen las inversiones en tecnologías ambientalmente sostenibles en la agroindustria. [...] El segundo componente lo constituyen los servicios de apoyo a las inversiones y a la producción. [...] El tercer componente es el fortalecimiento institucional. [...] Por último, el cuarto componente consiste en la administración, el seguimiento y la evaluación del proyecto (BM, 2019).

Ahora bien, en el discurso del BM subyace un conjunto de reformas que es preciso explicar, dado que su alcance fue de grandes dimensiones para México. Para Saxe (2005), se trató de “la extranjerización del proceso de toma de decisiones, con profundas implicaciones negativas de orden económico, sociopolítico, legislativo, (reformas a la Constitución mexicana) y de soberanía y seguridad nacional” (p. 28). En 1988 el BM constituyó, por medio del préstamo 2918, los lineamientos para promover las grandes reformas en el sector agrícola que tenían como objetivos:

- a) Eliminar los subsidios globales a los alimentos y reorientar los restantes subsidios alimentarios para los pobres.
- b) Reducir la intervención del gobierno en los mercados agrícolas, eliminando los precios de garantía de los granos, exceptuando, en una primera fase, el maíz y frijol.
- c) Abolir los controles de exportación y las restricciones cuantitativas de productos claves.
- d) Reducir el papel de las paraestatales agrícolas.
- e) Liberalizar el comercio agrícola.
- f) Retiran los subsidios a los insumos.
- g) Aumentar la eficiencia de la inversión pública, en otras palabras, reducción del gasto público.
- h) Descentralizar y recortar personal de la Secretaría de Agricultura (Saxe, 2005, p. 51).

Por su parte, la actuación del FMI, en conjunto con otros organismos, como el BM, permite ejecutar políticas globales que, en el caso de México, han ocasionado grandes desequilibrios por conducirse con base en los intereses de países que

gozan de una posición preponderante en dichos organismos, como Estados Unidos.

Saxe (2005) muestra la forma en que la gran apertura comercial, empezada con Miguel de la Madrid, fue efectuada en un contexto de pleno desenvolvimiento de relaciones clientelares que eran alimentadas por grandes préstamos del BM en seguimiento de los estatutos del FMI:

Los préstamos del BM, en el área de política comercial, impulsaron el proceso de “integración” con Estados Unidos, garantizando el cumplimiento de los lineamientos macroeconómicos, establecidos en las Cartas de intención del FMI. Fomentó una creciente liberación del comercio caracterizada por la falta de reciprocidad de Estados Unidos, que no obedeció a las necesidades del aparato productivo mexicano. [...]

Estos préstamos, que totalizaron 1000 mdd, fueron altamente persuasivos para ajustar la política comercial mexicana a las necesidades y agenda de Estados Unidos, como dar salida a su sobreproducción de granos, resultado de los altos subsidios que reciben sus productores. Asimismo, se montó un programa de drásticas reducciones arancelarias [...] La apertura a comercial se realizó en medio de la subordinación o, en el mejor de los casos, en la “convergencia subordinada” gestada por esos préstamos (pp. 28-29).

Ahora bien, otros vínculos que México ha buscado concretar se han llevado a cabo con países de Europa. Se tiene, por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio, celebrado con Noruega, Suiza y Liechtenstein en la Ciudad de México el 27 de noviembre de 2000; y el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), formalizado el 23 de marzo de 2000 en Lisboa, el cual entró en vigor desde el 1 de julio de 2000. Éste último tiene como uno de sus principales objetivos la liberalización progresiva y recíproca de bienes industriales, agrícolas y servicios entre México y los Estados miembros de la Comunidad Europea (Gobierno de México, 2019).

No obstante, pese a que México se encuentra en diversos tratados con países de diferentes regiones, es de esperar que el miembro principal que determina el desarrollo del país es Estados Unidos. Por tal motivo, habrá que prestar mayor atención a la dependencia que padece México por esta situación.

Indudablemente el tratado más relevante que ha firmado México en materia de integración comercial ha sido el TLCAN –firmado el 17 de diciembre de 1992 y publicado en el Diario Oficial el 8 de diciembre de 1993– que entró en vigencia el 1 de enero de 1994. A lo largo de su vigencia, este tratado ha sufrido diversas modificaciones y adaptaciones, y esta evolución ha dado lugar a las recientes negociaciones para la elaboración de un nuevo tratado entre los 3 miembros (Gobierno de México, 2019).

El TLCAN es un acuerdo que establece reglas claras para la actividad comercial entre Canadá, Estados Unidos y México. Una serie de instituciones específicas vigilan el cumplimiento del TLCAN y su responsabilidad consiste en garantizar la adecuada interpretación e implementación de sus disposiciones.

Desde que el tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994, el TLCAN ha eliminado gradualmente las restricciones al comercio y a la inversión entre los tres países de la región de América del Norte.

Desde que entró en vigor el TLCAN, los niveles de comercio e inversión se han incrementado en América del Norte [...] Las reglas de origen permiten que las autoridades aduaneras de cada país identifiquen qué mercancías originarias de los otros países miembros pueden obtener el trato arancelario preferencial de conformidad con el TLCAN. Las negociaciones del Tratado lograron que las reglas de origen del TLCAN fueran claras a fin de brindar confianza y certidumbre a los productores, exportadores e importadores, además de garantizar que los beneficios del TLCAN no se extiendan a bienes importados de países no pertenecientes a la región.

El 1º de enero del 2008, se eliminaron los últimos aranceles en América del Norte para productos que cumplen las reglas de origen del TLCAN. En el momento de la implementación del Acuerdo, se suprimieron inmediatamente los aranceles a la mayoría de los bienes producidos por los miembros del Tratado, e inició la eliminación gradual con un plazo máximo de 15 años para productos altamente sensibles (TLC, 2015).

Para terminar esta sección es importante aclarar que el contenido del TLCAN posee numerosos elementos que es imprescindible exponer, ya que gozan de gran relevancia en el tema del comercio agrícola. Por ello se decidió señalar algunos de sus rasgos a modo de introducción en el presente capítulo. El tema se ahondará en el siguiente capítulo.

2.4.3. La transnacionalización: el resultado

Creadora de la integración mundial en todas sus esferas, y ayudada por el neoliberalismo a través del desarrollo de las organizaciones internacionales y regionales, la globalización ha traído como consecuencia el fenómeno de la transnacionalización. La desmedida libertad de invertir, comprar y vender ha conllevado a que se despliegue una red de flujos capitalistas donde se complejiza el estudio de la etiología del capital y sus clases sociales. Para Robinson (2013), la globalización se ha caracterizado por un capital y una clase transnacional que intenta ejercer su dominación.

Enfrentamos un sistema que está ahora mucho más integrado, y a grupos dominantes que han acumulado una cantidad extraordinaria de poder y control transnacional sobre recursos e instituciones globales.

... el proceso de globalización está impulsado por la transnacionalización de la producción y los sistemas productivos y la transnacionalización de la propiedad del capital, que en su turno conduce a una aparición de una burguesía transnacionalizada, asentada en la cúspide del orden global...

El surgimiento del capital transnacional es la base de la globalización económica. A la vez, la globalización económica crea la base material para la emergencia de una sola sociedad global, marcada por procesos políticos y culturales transnacionales y la integración global de la vida social (Robinson, 2013, pp. 8, 45-46, 30).

Cabe acotar la diferencia que Robinson (2013) apuntala entre el proceso de internalización y de transnacionalización. El primero refiere a una simple extensión de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales (proceso cuantitativo). El segundo, proceso que interesa en este trabajo, implica no sólo la extensión geográfica, sino también a la integración funcional de tales actividades internacionalmente dispersas (difiere cualitativamente de los procesos de internalización).

Esta diferencia sirve de apoyo para entender el fenómeno que actualmente impera el orbe, puesto que no sólo se trata de una expansión de relaciones económicas internacionales, sino de un proyecto global donde existe una sola dinámica de orden global.

Es así como se introduce en este proyecto, dentro del contexto de la globalización, el término de transnacionalización, del que Rosenberg (2005) ya había mencionado al decir que las interconexiones transnacionales proliferan, y es la integración de éstas la que forma un solo espacio mundial. Además, es tal la importancia de estas relaciones que suplantando el principio de soberanía, lo que no significa que, de acuerdo a la tesis de este autor sobre el nuevo escenario globalista del mundo capitalista, los estados y los países ya no importen porque la única forma del capital es, actualmente, el capital global. Es un proceso de desarrollo que debe entenderse como de transición y no como algo concluido, con una conectividad compleja entre pueblos y países de todo el mundo y donde existe el surgimiento de una clase capitalista transnacional y el nacimiento de un Estado transnacional (Robinson, 2013).

Para Robinson (2013), la clase capitalista transnacional ha recurrido a diferentes mecanismos para sustentar la obtención de beneficios o la acumulación global, independiente de todo objetivo político. Lo han hecho a través de las estructuras integradas de la red de la economía global, sosteniendo la acumulación global mediante la militarización de esa acumulación y la creación de una economía global de guerra, que va más allá de las armas, ya que se desdoblaron otro tipo de guerras, como la guerra contra los inmigrantes. Paralelo a esto, la frenética especulación financiera a escala mundial también ha tenido un papel importante.

La teoría de este autor distingue los puntos centrales de una economía mundial que es sucedida por una economía global, refiriéndose esta última al proceso de transnacionalización, lo que constituye un cambio de época en la historia del capitalismo mundial (cuadro 2.1).

Robinson (2013) señala tres procesos que se observan en la economía global: 1) una descentralización e integración funcional a escala mundial de vastas cadenas de producción y distribución, así como el movimiento instantáneo de valores; 2) una fragmentación y descentralización de los procesos de producción; y 3) una concentración y centralización de la gestión económica mundial del

control y del poder de tomar decisiones del capital transnacional y sus agentes. Para Castells¹² la economía global puede operar como una sola unidad en tiempo real, haciendo posible la simultaneidad y portando una real integración orgánica.

Cuadro 2.1. Características de la economía mundial versus economía global

ECONOMÍA MUNDIAL	ECONOMÍA GLOBAL
<ul style="list-style-type: none"> • Diferentes economías nacionales y modos de producción fueron articulados dentro de una formación social más amplia, o sistema mundial. Los Estados-nación mediaron las fronteras entre un mundo de diferentes economías nacionales y modo de producción articulados. • Economías nacionales vinculadas mediante comercio y las finanzas en un mercado internacional integrado. • Cada país desarrolló circuitos nacionales de acumulación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Una globalización creciente del proceso de producción mismo. • El capital organiza la producción en todo el mundo. • Los sistemas de producción nacional se han fragmentado e integrado externamente dentro de nuevos circuitos globalizados de acumulación. • El proceso de producción se ha convertido en algo fragmentado y geográficamente disperso. • Circuitos globales de acumulación.

Fuente: elaboración propia, a partir de Robinson, 2013.

La economía global ha sido posible en el nivel técnico, no sólo por las nuevas tecnologías de la globalización, sino también por las nuevas formas de organización y asociación económica capitalista [...] Aun cuando el poder real y el control permanecen rígidamente jerarquizados y, de hecho, más concentrados bajo la globalización, la actual forma de organización de la actividad económica se caracteriza crecientemente por redes descentralizadas de cadenas interconectadas en forma horizontal, a diferencia de las viejas jerarquías centralizadas basadas en la integración vertical (Robinson, 2013, pp. 35-36).

En esta economía global, vista como una unidad en tiempo real, es determinante el papel del neoliberalismo donde subyace la idea de la compresión del espacio, favorecida por el desarrollo de las tecnologías de información. Para Harvey, dicho desarrollo juega un papel concluyente en el sentido de que efectúan una

¹² Citado por Robinson, 2013.

compresión de espacio y tiempo, ayudando así a que se lleve a cabo la globalización.

... el bien social se maximiza al maximizar el alcance y la frecuencia de las transacciones comerciales y busca atraer toda la acción humana al dominio del mercado. Esto exige tecnologías de creación de información y capacidad de almacenar, transferir, analizar y utilizar enormes bases de datos para guiar la toma de decisiones en el mercado global. [...] Estas tecnologías han comprimido tanto en el espacio como en el tiempo la creciente intensidad de las transacciones comerciales. Han producido una explosión particularmente intensa de lo que en otras ocasiones es denominado “compresión espaciotemporal”. Cuanto más amplia sea la escala geográfica, lo que explica el énfasis en la globalización, y más corto los plazos de los contratos mercantiles, mejor (Harvey, 2005, p. 7-8).

En este contexto, Robinson (2013) lanza como gran interrogante “¿cuál es la capacidad del capital transnacional y los grupos dominantes aliados de trasladar los costos de la crisis a la masa de las clases trabajadoras y populares alrededor del mundo?” (p.12). Para el autor, a finales de la década de los noventa se entró en una crisis crónica por una acumulación excesiva de capital.

El planteamiento de Robinson (2013) apunta que esta situación fue promovida por la fuerte polarización social y el incremento de la desigualdad, lo que otros autores como Harvey señalaron no como factores independientes en el desarrollo del capitalismo, sino como una condición para la sobrevivencia de éste.

De esta forma, las nuevas desigualdades se han reorganizado en el espacio de cada país y a nivel mundial. El poder de la clase transnacional ha desmantelado los beneficios laborales a través del detrimento salarial y de las prestaciones sociales, lo que ha reconfigurado el desarrollo espacial desigual de norte a sur, estableciendo diversos polos de acumulación (Robinson, 2013, p. 9, 13).

2.5. Comercio, espacio y desigualdad

El espacio se define aquí como un proceso inacabado a través del cual se desarrollan las fuerzas productivas que, al mismo tiempo, lo producen. Es decir, su estudio debe de analizarse en la dialéctica producto-productor, o bien, en otras palabras, como medio-meta.

El espacio capitalista, que es el tema central del presente proyecto, goza de la particularidad de producirse diferencialmente. Por esta razón, se debe de incluir en su análisis una segunda arista, también dirigida en una dialéctica, la del espacio absoluto-relativo, pues es por medio del espacio relativo que se da cuenta del desarrollo desigual aunque se explica en términos absolutos.

Ahora bien, el desarrollo espacial desigual se debe de ubicar dentro de un proceso que homogeneiza diferencialmente todo el orbe y, a la vez, genera fragmentación y desigualdad. Para ello, es imprescindible abordar el concepto de la escala que el capital genera, en específico, la escala de capitales individuales, que es la que preponderantemente despliega un desarrollo desigual. Se trata, así, de virar hacia el rol del Estado y las empresas privadas, que son los actores de esta escala.

Estos agentes producen el desdoblamiento del espacio desigual capitalista, porque son estos actores los que poseen el capital para hacerlo. En este contexto, el espacio es considerado como obstáculo y mercancía. En el primer caso se busca abatirlo y, en el segundo juega un rol dentro del comercio, no sólo porque se comercializa a través de él, sino porque él mismo se mercantiliza.

Si el interés de la producción del espacio debe de estar centrado en el espacio global, el estudio del comercio internacional resulta idóneo para comprender una de las vías que el capital utiliza para lograr sus objetivos “en” y “a través” del espacio. Se trata de una red de relaciones espaciales que despliegan un desarrollo geográfico desigual en todo el orbe.

El comienzo se revela en la segunda naturaleza, a la que alude Smith, que refiere a la producción que se realiza con fines de intercambio y que –en el caso que atañe a esta investigación– se efectúa en el plano internacional. De acuerdo con lo expuesto en este capítulo, el Estado, como gestor de la segunda naturaleza, va más allá de la concepción del Estado nación.

Por un lado, por el surgimiento del Estado transnacional, por medio del cual se ha acudido a mecanismos para lograr una acumulación global, que ha descentralizado e integrado las cadenas de producción y distribución con una concentración y centralización de la administración económica mundial. De esta forma, se observa una fragmentación del espacio en términos absolutos, donde las piezas resultantes entran en una red de integración global. Esto es, los procesos productivos son llevados a cabo en lugares dispersos sobre la Tierra, en el espacio. Los límites físicos de un país parecen perder importancia, al ser sólo los fragmentos los que entran en la concatenación global. Así, el espacio entra en un proceso de relativización, porque son dichos fragmentos los que estarán en función de otros, y se desarrollarán gracias a la relación que guardan en sus interconexiones.

Por otro lado, entran a escena los organismos internacionales, como actores, que fungen como cogobiernos, y su rol ha sido concluyente en la ejecución de políticas en sus países miembros. Como protagonistas de, y en, la obra neoliberal, los organismos internacionales, principalmente, el BM y el FMI han dirigido la batuta en la producción del espacio global, por medio de la promoción del comercio internacional y la agroindustria. Así, se observa que la producción del espacio es gestionada desde las instituciones internacionales. Es decir, son estos entes los que han gestionado el desdoblamiento del desarrollo espacial desigual.

Los argumentos de su razón de ser datan siglos atrás con las ideas que originaron la teoría del comercio internacional, basado en diferentes tipos de ventajas que pueden desarrollar los países, que, como se mostró en el capítulo, fueron elaboradas con el referente espacial en su acepción absoluta.

En la actualidad, dichas premisas han servido para acentuar el desarrollo disímil junto con la ejecución de políticas neoliberales. Sus alcances han trascendido las fronteras nacionales, generando un proceso de transnacionalización que –por la libertad promovida por la globalización y el neoliberalismo– ha ocasionado que el capital se mueva libremente en lugares y sectores específicos en todo el orbe para generar mayores ganancias.

De esta manera, la globalización, que alude a una hibridación cultural del espacio, reconfiguró la economía-mundo, donde el neoliberalismo, originado por una crisis de acumulación, se presentó como un proyecto en diversas esferas. El neoliberalismo refiere a un proceso de reajuste del Estado para que funja como proveedor de un marco institucional para llevar a cabo el libre mercado.

En este escenario, los organismos internacionales han sido los encargados de orientar a los países por medio de dos vías. La primera es directamente en cada país con la dotación de préstamos condicionados a ejecutar las políticas establecidas en el marco neoliberal. Entre sus tareas se tienen el suministro de productos financieros y asistencia técnica, así como la supervisión en la ejecución de las políticas de cada país. La segunda es por medio de la regulación de los acuerdos comerciales que se han establecido, como el TLCAN.

Como mediadores de los tratados regionales, estos actores han favorecido la descomposición de los países para integrar redes globales. Por esta razón, la disgregación del mundo tiene de origen a estos entes, por lo que desde ahí se puede comprender cómo se enlazan las escalas de lo global, lo regional y lo local, creando fragmentación y desigualdad –por la destinación diferenciada de recursos– dentro de un proceso homogéneo que busca incrementar, en la mayor medida posible, el margen de ganancia, por medio de la desvalorización del trabajo. Sin embargo, ésta, llevada a cabo “en” y “a través de” el espacio global, se realizará de forma desigual, pues estará en función del límite que permita cada sociedad.

En consecuencia, se puede inferir que el asunto de la escala que, principalmente desdobra el desarrollo desigual, se complejiza, ya que entran en juego los organismos internacionales y el fenómeno de la transnacionalización. Es decir, las políticas instituidas para producir la segunda naturaleza tienen su origen, y son dirigidas y supervisadas, por las cúpulas internacionales con la finalidad de llevar a cabo la acumulación global.

De tal manera que los cogobiernos se han aliado con los actores del sector privado con el argumento neoliberal de darle libertad al individuo por medio de acciones, como la privatización, la eliminación de subsidios y la disminución del gasto social. Por lo tanto, el Estado ha caído en las manos del capital para servirle a su objetivo, a costa de la única manera que el capital tiene de lograr sus metas: desdoblado un proceso de desarrollo desigual que, como en cualquier *modus operandi*, ha necesitado de agentes organizadores.

En resumen, se tienen dos perspectivas que permiten entender la escala. Por un lado, la que se interesa en la forma en la que se articula lo global, lo regional y lo local y, por otro, la que presta atención en el proceso generado por el propio capital, causante del desarrollo desigual, que resulta con cierto grado de complejidad, por el desempeño del Estado.

En conclusión, se tiene que, el espacio, como corolario de la naturaleza, se advierte como producto y productor en el sentido que es el resultado de las relaciones productivas, por medio de la creación de espacios absolutos, para lograr el proceso de intercambio y, al mismo tiempo, es el medio a través del cual se logra dicha producción, porque del espacio se obtienen los recursos, no sólo físicos, para lograr el comercio, mercantilizando el mismo espacio. Asimismo, el espacio es derrocado como obstáculo, con el movimiento instantáneo de valores, que se gesta en el fenómeno de la transnacionalización, de forma que el espacio es combatido con el tiempo.

Ahora bien, el alcance de las implicaciones del comercio internacional agrícola en México en el periodo de estudio se materializó en la medida en que las

condiciones del país lo permitieron. Es decir, el escenario que se tenía de antes al neoliberalismo jugó un papel importante en la ejecución de las reformas estructurales llevadas a cabo en la década de los ochenta. Por ello, el siguiente capítulo tiene el objetivo de contextualizar el entorno en el que se implementaron dichas políticas y la forma en la que empezaron a ensamblarse en el país. Con ello se ve a México como escenario, pero no sólo funge como tal. Es a la vez actor de su propia obra.

En el marco teórico del desarrollo geográfico desigual, elegir México como unidad de análisis alude a un espacio absoluto construido políticamente y con una delimitación física. La consideración de esta acepción de espacio radica en que el espacio relativo, de interés en este estudio, puede ser explicado en términos absolutos como una isla de espacio absoluto en un mar de espacios relativos, de acuerdo con Smith.

En este sentido, el objetivo de este capítulo es exponer los principales hechos que introdujeron el neoliberalismo en México, con la finalidad de revelar el contexto histórico en el que se presentó la apertura comercial agrícola en el país. El punto de partida se ubica en las décadas de los ochenta y noventa, en específico, con los cambios que dirigieron los presidentes en turno, Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) y Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), ya que fueron ellos quienes sentaron las bases para la puesta en marcha del modelo neoliberal en el Estado mexicano.

En la primera sección se muestra cómo, a partir de la participación de los organismos internacionales, se direccionó al país hacia un mercado abierto, a costa de la reducción del gasto público y la privatización de diversas instituciones gubernamentales. En la segunda se exponen las acciones llevadas a cabo por Miguel de la Madrid y Carlos Salinas que moldearon un marco institucional idóneo para consumir el plan neoliberal.

En la tercera se abordan las reformas inherentes al régimen de la tierra, como una de las principales modificaciones que surgieron en el periodo salinista y que marcaron, según diversos autores, un parte aguas en el desarrollo agrícola. La exposición de este apartado se presenta como un primer acercamiento para

dar cuenta de la amplitud de la acepción absoluta del espacio en el tema que compete a este estudio para, después, ser analizado en capítulos subsiguientes.

En la cuarta sección se exponen los principales lineamientos del TLCAN, también como un hecho que marcó un cambio de grandes dimensiones en el país, sobre todo por ser identificado como causa de muchos problemas que aquejan hoy al campo. En este contexto, la quinta sección desarrolla el tema de los programas e instituciones ejecutados en el proyecto neoliberal que están relacionados con la producción agrícola. Finalmente, la última sección describe las acciones diferenciadas de los estados miembros del TLCAN, como un hecho que ha acentuado más el desarrollo desigual en su carácter homogéneo y fragmentario al mismo tiempo.

3.1. Como antecedente: los cogobiernos dirigiendo

Siguiendo la dinámica del proceso de acumulación del capital, y dentro de la lógica neoliberal, los organismos internacionales –denominados cogobiernos por Saxe (2005)– han dirigido los lineamientos mediante los cuales el Estado ha debido servir a los propósitos del capital por medio de la agricultura.

La FAO (2009) ha reconocido la importancia de la agricultura para México por numerosas razones, entre las que destacan: porque es fundamental para la seguridad alimentaria; porque los productos agropecuarios se encuentran en la base de un gran número de procesos comerciales e industriales; porque una proporción importante de la población del país habita en el medio rural; porque representa el 42% del ingreso familiar de la población más pobre, según información de los primeros años del siglo XXI; porque es un gran reto para el país pues debe de mejorar los indicadores como la pobreza, la educación y la vivienda; porque el desarrollo agrícola juega un papel estratégico en el proceso de inserción internacional de México; y porque es, en cierto sentido, un vestigio de las raíces culturales del país (pp. 36-40).

No obstante, el discurso de la FAO (2009), al igual que el de diversos organismos internacionales, se descubre contradictorio porque sus disposiciones están muy lejos de abatir los problemas que señalan como preocupantes. Por ejemplo, se ha asociado el sector agrícola con la pobreza, por lo que se han predicado las políticas que debe de seguir el Estado mexicano para su mitigación o erradicación. Otro caso es la exposición de su interés en otros temas como la sostenibilidad ambiental y la conservación de recursos naturales (pp. 38-40).

De esta manera, y junto con las imposiciones del FMI y el BM, se direccionó el país hacia un modelo donde el gobierno debía limitar su papel en la economía con el objetivo de crear un mercado abierto y competitivo a escala global. Así, el Estado empezó con la reducción del gasto público destinado al sector primario, para después pasar a acciones más precisas, diseñadas desde el GATT, a mediados de la década de los ochenta del siglo XX (Pizaña, et al., 2019, p. 18).

Lo anterior presenta dos argumentos discordantes. Por un lado, la retórica evidencia un interés por el libre mercado y, por otro, se discute sobre las acciones que se deben de tomar para combatir la pobreza. Lo contradictorio de estos argumentos se halla en que en la premisa de alimentar el libre mercado subyace la acción de acentuar las brechas de desigualdad, pues será a costa del desarrollo desigual que se pueda generar la acumulación del capital, como han evidenciado muchos estudios.

En consecuencia, los sectores y ramas económicas, que habitualmente estaban bajo el dominio del Estado, fueron cedidos a las empresas privadas con el argumento de que pertenecer al sector privado sería eficiente y rentable. Para Romero y Villegas (2001), el principal objetivo que tenía la modernización de la economía mexicana era promover que el Estado dejara de participar como agente activo en la economía mexicana y lograr que el mercado fuese su mecanismo regulador (pp. 97-98).

En el caso de la agricultura, el panorama cambió súbitamente porque sus reformas se ejecutaron en un corto periodo. Sus principales ejes fueron:

... la reestructuración del crédito rural, el reajustar la privatización de las empresas productoras de insumos, la supresión de los precios de garantía, el retiro del Estado de las actividades de regulación comercial y la eliminación de los permisos de importación y una disminución o supresión de aranceles. Finalmente, la creación de un nuevo sistema de subsidios de tipo asistencial prometía compensar los productores por la supresión de las tradicionales subvenciones recibidas a través de los insumos, los servicios y los precios (Fritscher, 1999, p. 230).

De este modo, las reestructuraciones llevadas a cabo fueron orientadas a desarrollar el mercado. En ese sentido, Blanca Suárez y Fernando Pérez (1999) explican la forma en que se fue dando la privatización de las empresas paraestatales vinculadas con el campo y la reorganización de los agentes involucrados:

Entre 1982 y 1990 el gobierno federal vendió 197 empresas paraestatales de la entonces Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, entre las más importantes FERTIMEX, Industrias CONASUPO y ALBAMEX. [...] Se establece el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) y el Fondo Nacional de Empresas Solidaridad (FONAES) para otorgar crédito a las actividades productivas de los sectores populares en un esquema de subsidios encubiertos. En el sistema de comercialización de granos se reorganizó la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), que con anterioridad regulaba el mercado y la compraventa de los productos básicos; se creó el organismo de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ACERCA) para promover la creación de mercados regionales; se reestructuraron los subsidios a productores con el impulso del Programa de Apoyo Directo al Campo (PROCAMPO). El proceso culminó con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (p. 65).

Es importante señalar un hecho que marcó la sobrevivencia, o alimentación, de la pobreza por medio de los programas formulados, puesto que, desde los primeros años, recién se habían implementado las políticas neoliberales, los subsidios a los pequeños productores fueron destinados a la sobrevivencia, no así a la producción. En palabras de Carlos Roza (1998) “el alivio era mínimo, ya que el presupuesto para desarrollo social originaba un subsidio mensual sólo de 248.6 pesos por habitante” (p. 26). Por su parte, Cortez Ruíz (1999) explica:

En particular el PROGRESA [Programa de Educación, Salud y Alimentación] se caracteriza [...] porque deja de considerar a la población rural como productora para considerarla sólo como destinataria de subsidios para el consumo, otorgados no para apoyar la producción sino en

forma indirecta, a través de los niños de edad escolar. Se asegura que de esta forma los subsidios sirvan para apoyar la educación básica de los sectores más pobres. Estos programas más que estar orientados a resolver la problemática social y productiva de los sectores a quienes se destina, parecen concebidos como paliativos y como medio para lograr objetivos políticos. Es decir, por una parte constituyen un instrumento que ayuda a mantener la paz social, pero por otra parte sirven para mantener a las zonas rurales más pobres como reservas de votos para el partido oficial, como han sido a lo largo de décadas (p. 50).

Ahora bien, las disposiciones de los organismos internacionales descritas aquí no fueron dirigidas exclusivamente a México. Se tiene, por ejemplo, que la diferencia entre el apoyo recibido de los grandes productores con respecto a los pequeños, situación que fue acentuando las desigualdades, ocurrió en otros países, muestra de ello fue Colombia, ahí los grupos vulnerables se segregaron en el proceso de acumulación de capital (Hoffmann, 2010). De esta forma, se distingue un mismo proceso global con matices y personajes distintivos en cada país. En el caso de México, fueron los presidentes Miguel de la Madrid y Carlos Salinas los que introdujeron el modelo neoliberal en la nación.

3.2. La puesta en marcha del modelo neoliberal en México: los hechos

En la década de los ochenta, el presidente en turno, Miguel de la Madrid (1982-1988), empezó a dirigir la política económica con acciones de naturaleza neoliberal en cuanto a las reestructuraciones del Estado, el desarrollo de las empresas paraestatales, el fomento de la agroindustria y el comercio internacional y la reducción de subsidios.

Aunque el mandatario reconocía la empresa pública como “parte fundamental de la estrategia de desarrollo [... que...] debe contribuir al bienestar social” (de la Madrid, 2012, p. 327), en su sexenio se aumentó la eficiencia de las empresas paraestatales y se llevó a cabo la desintegración de 765 de las 1,155.¹³

¹³ Se especificaba “estas cifras no incluyen 339 empresas no bancarias, en las que participaron entidades de crédito nacionalizadas y que fueron puestas a la venta a particulares por ser innecesarias para su funcionamiento” (de la Madrid, 2012, p. 329). Asimismo, se exponía “en

entidades del sector público existentes a principios de 1983, creando 59 entidades nuevas. Las acciones realizadas tuvieron argumentos que, al menos, en el discurso, tenían sentido:

No es aceptable que una empresa pública ineficiente brinde servicios de mala calidad, desvíe recursos de la prioridad y represente una fuerte carga tributaria, que es pagada por la comunidad. [...] uno de los objetivos ha sido consolidar la empresa pública, retirándola de aquellas actividades en las que su participación no es estratégica ni prioritaria, y haciéndola más fuerte y eficiente en aquellos ámbitos en los que su contribución al desarrollo es necesario.

La actividad directa del Estado en la producción de bienes y servicios no debe ser evaluada por el número de empresas públicas, sino por lo que estas empresas aportan al desarrollo nacional. [...] Lo que necesitamos ahora es más calidad y no cantidad (de la Madrid, 2012, p. 327).

De esta forma, el mandatario marcó la relevancia que tuvo el desarrollo de las empresas paraestatales en el sector agroindustrial de su gobierno. Al mismo tiempo, se consideró la agroindustria como fuente prometedora de empleos y se afirmaba que con su desarrollo se elevarían “los niveles de ingresos de los productores y trabajadores del campo” (de la Madrid, 2012, p. 340).

Se fortaleció la función reguladora del Estado, garantizando el suministro de productos básicos; almacenamos suficientes reservas técnicas; racionalizamos y en algunos casos eliminamos las subvenciones; rehabilitamos y rehabilitamos las finanzas de las empresas del Sistema Conasupo; y se descentralizaron y modernizaron los sistemas administrativos de las empresas públicas.

La implementación de programas de apoyo a la industria evitó la quiebra corporativa generalizada y la pérdida masiva de puestos de trabajo, que parecía inminente a fines de 1982.

La reconversión industrial ha significado un conjunto de transformaciones encaminadas a incrementar la productividad, la competitividad nacional e internacional y la rentabilidad de la producción en importantes sectores (de la Madrid, 2012, p. 342).

Asimismo, puso énfasis en el comercio internacional como una actividad beneficiosa para el país, por lo que de la Madrid llevó a cabo reestructuraciones en los permisos de importación y en los aranceles. De hecho, es en su periodo

cuanto al sistema de promoción, se liquidaron dos bancos y varios fondos y fideicomisos” (de la Madrid, 2012, p. 329).

presidencial que México se adhiere al GATT, expuesto en el capítulo 2, donde “se consideró el carácter prioritario del sector agropecuario” (de la Madrid, 2012, p. 343).

Por último, una de las ideas que se señalaron con carácter trascendental fue la “necesidad de reducir paulatinamente los subsidios y su transferencia de materias primas y bienes intermedios a los consumidores finales” (de la Madrid, 2012, p. 288). De la Madrid expuso que los subsidios debían orientarse de manera selectiva a las familias de menores ingresos. Por ejemplo, “se fortalecieron los subsidios correspondientes al Programa de Distribución de Leche Rehidratada” (de la Madrid, 2012, p. 288), que benefició, según el mandatario, a 1.9 millones de familias; mediante el Sistema de Cupones para la Adquisición de Tortilla Subsidiada. Se cubrió una población de 7.5 millones de habitantes; y el desarrollo del Sistema Nacional de Abastecimiento permitió “la construcción o modernización de 136 centros de acopio de frutas y hortalizas” (de la Madrid, 2012, p. 348) entre otros productos.

De este modo, la política económica del campo, establecida en los años ochenta, pasó de tener una gran intervención del Estado –que destinaba recursos para la irrigación, créditos, subsidios y comercialización, entre otros– a una reducción de la inversión productiva, social y de infraestructura, con tendencia hacia la desregulación y privatización de diversos organismos, cancelando subsidios y fortaleciendo la apertura comercial (Rubio y Pérez, 1999, pp. 61-62).

Las llamadas políticas populistas se abandonaron para dar paso a una política dirigida y –según el discurso de los tecnócratas– más racional y eficiente, materializada en el Programa Nacional de Solidaridad, implementado en el sexenio de Carlos Salinas. La alternativa que se buscó fue crear y fomentar estrategias que introdujeran al campo mexicano en el mercado internacional, pues se argumentaba que, por la intervención paternalista del Estado, el campo se había vuelto improductivo. La nueva política descansó en el argumento de las ventajas comparativas, referidas en el capítulo 2 (Romero, 2001, p. 99).

Lo cierto es que en el discurso de Salinas de Gortari se expusieron abiertamente los lineamientos de las cúpulas globales sobre la importancia de la inserción en el engranaje global, por medio de la ejecución de las premisas que postuló David Ricardo en la teoría clásica del comercio internacional. Así, en su sexto informe de gobierno, el mandatario expresó:

Desde 1989, sobre la base histórica de una política de principios, clara y firme, iniciamos una estrategia activa a fin de promover los intereses de México en el mundo. Así lo demandaban el contexto internacional en pleno cambio y también las necesidades internas de bienestar en nuestra patria. [...] Nuestra estrategia de política exterior tuvo dos elementos centrales: reafirmar nuestros principios y diversificar nuestros vínculos y relaciones. Frente a la distensión de la bipolaridad era necesario buscar un nuevo emplazamiento de México en el mundo. Frente a la globalización económica era indispensable romper aislamientos, alejarse del proteccionismo y conducir la vinculación del país hacia los centros de la dinámica mundial y, en particular, hacia América Latina.

En los tiempos actuales de creciente globalización se hace necesaria una amplia interrelación con la economía mundial para lograr pleno aprovechamiento de las ventajas competitivas del país a fin de asegurar la rentabilidad de las inversiones, la creación de empleos y la elevación sostenida de los niveles de vida. No hay duda, la protección privilegia al capital y concentra el ingreso; la apertura favorece el empleo y la redistribución del ingreso.

La estabilidad macroeconómica, la apertura comercial, los acuerdos promovidos por el gobierno para abrir mercados externos y la desregulación del mercado interno han elevado la capacidad exportadora del país [...]

En estos años establecimos una regulación más clara y transparente del comercio internacional. Casi todos los permisos previos de importación han sido sustituidos por aranceles; hemos reducido la dispersión arancelaria, reforzamos, también, los instrumentos de fomento a las exportaciones, y fortalecimos los mecanismos de defensa contra las prácticas desleales del comercio internacional (Salinas, 2006, p. 394).

Con respecto al sector rural, según Salinas de Gortari, al término de su sexenio: el maíz y el frijol que consumía el país era nacional y se había invertido en numerosos programas de infraestructura, entre las que se encontraban:

En los últimos seis años se concluyeron 32 presas, con una capacidad conjunta de más de 12 mil millones de metros cúbicos, 8% más que la capacidad de almacenamiento existente en 1988. Destacan las presas de almacenamiento Miguel de la Madrid en Oaxaca, Constitución de Apatzingán en Michoacán, Ramón Corona Madrigal en Jalisco, el sistema La Zurda, y la más grande en el país para agua potable, El Cuchillo-Solidaridad en Nuevo León. Entre 1989 y 1994 se abrieron al riego 206 mil

hectáreas nuevas, 646 mil rehabilitadas, 325 mil mejoradas, y 293 mil hectáreas de temporal se beneficiaron con infraestructura de drenaje y caminos. Los programas de infraestructura hidroagrícola se realizaron con la participación de los usuarios. En estos seis años se entregó el 75% de los distritos de riego a sus usuarios organizados (Salinas, 2006, p. 396).

Fue así que, a partir de la década de los noventa, se llevaron a cabo reformas de alcance nacional y a largo plazo que instauraron de forma oficial el modelo neoliberal en el país. Sin embargo, lo expuesto por el dignatario quedó sólo en retórica, dado que los programas que se destinaron al sector agrícola que, en teoría, se caracterizaron por estar orientados a las organizaciones de los pueblos indígenas, campesinos y colonos populares, en realidad fueron orientados a organizaciones sociales con potencial productivo. Principalmente, se llevaron a cabo dos: el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) y PROCAMPO (Rojas, 1992, p. 446).

En el contexto internacional, la ejecución de políticas neoliberales en el país, en el gobierno salinista, hizo de México una buena opción para la inversión, ya que se crearon expectativas favorables, sobre todo, por la privatización de la banca y la negociación del TLCAN (Zamitiz, 2010, p. 34).

Finalmente, un cambio de gran trascendencia en el periodo de introducción del neoliberalismo fue “la modificación al artículo 27 constitucional, que flexibilizó el acceso a la tierra ejidal desde distintos mecanismos de asociación entre capital privado y ejidatarios, hasta la privatización de los terrenos ejidales y la legislación” (Suárez y Pérez, 1999, p. 65). De tal forma que el presidente celebró dichas reformas que se realizaron bajo su mandato, con alusión a la justicia y a la libertad, transfiriendo a los campesinos la responsabilidad de su propia transformación. En este contexto, se legalizaron un cuantioso número de títulos de propiedad de la tierra, mediante el PROCEDE (Salinas, 2006, p. 29).

3.3. El asunto de la tierra

El campo mexicano tiene muy marcadas diferencias entre los espacios, tomando como referencia la acepción absoluta de espacio de Smith, y la presencia de la infinitud de espacios que puede haber, a los que alude Lefebvre. Donde se obtienen productos con miras de exportación, se respira progreso y desarrollo y ahí, donde no se produce para dicha finalidad, otro es el escenario. Basta virar el hecho de que los factores de mecanización, reconocidos como promotores de mayores cosechas, están presentes de manera agudamente desigual entre el norte y el sur del país.

La superficie agrícola de las entidades federativas del norte tiene un mayor uso de maquinaria y equipo agrícola. Si se analiza por entidades federativas, se tiene que en el espacio cultivable de Baja California Sur se emplean maquinaria y equipo agrícola moderno, el uso de semillas mejoradas, la fertilización de los terrenos agrícolas, la asesoría técnica y los servicios de fitosanitarios adecuados; en el sur se tiene que, en Yucatán sólo el 4% de la tierra de labor está mecanizada (Agrosíntesis, 2012).

Sin embargo, este desarrollo disímil no se explica sólo con esas diferenciaciones. Es claro que se ha fragmentado el espacio por la inversión en lugares destinados al comercio, pero es necesario analizar la desigualdad más allá de la acepción absoluta del espacio, porque ahí, donde se respira modernidad, subyace un desarrollo desigual que despliega relaciones que han afectado a la fuerza de trabajo. No obstante, con la intención de exponer los principales cambios que se suscitaron en el inicio de la era neoliberal, se mencionan las reestructuraciones que están vinculadas a la tierra, por ser el medio de producción primario en la producción agrícola, aunque en los capítulos siguientes se ahondará en el peso que ha tenido en los últimos años en la producción del espacio “en” y “de” México.

De esta manera, las grandes reformas que se han reconocido en el sector agropecuario de México han sido vinculadas con la propiedad de la tierra. Para

María L. Torregrosa (2009), desde el punto de vista legislativo, la primera empieza con la ley de enero de 1915, materializada en el artículo 27 de la constitución de 1917.

Según Juan Carlos Pérez (2002), la propiedad en México ha asumido diferentes conceptos ligados a las grandes coyunturas jurídicas del país. El autor reconoce cinco periodos. El primero abarca de la etapa precolombina hasta 1521, cuando cayó Tenochtitlán; el segundo, hasta la Reforma, que fue promulgada por la Constitución Política de 1857; el tercero culminó con la Constitución Política de 1917; el cuarto concluyó en 1992, con la última modificación al artículo 27 constitucional; actualmente el país se encuentra en la quinta etapa con la puesta en marcha de los cambios de ese año.

Dentro de este criterio, los modelos de propiedad que antecedieron a la primera etapa eran *tlaltocalli*, *milchimalli*, *pillalli*, *culpulli* y *atepetlalli*. La primera etapa reconoció cuatro tipos de propiedad: la comunal, la privada, la eclesiástica y la pública realenga, perteneciente a la corona. En el segundo periodo sólo hubo una modificación, la propiedad pública realenga pasó a ser nacional. Para la tercera etapa sólo hubo una distinción entre la propiedad privada y la pública. En la cuarta se añadió la propiedad social, que podía ser comunal o ejidal. En la última fase se distinguieron tres tipos de propiedades: la pública, la comunal y la privada, esta última con tres formas de dominio: el pleno, el condicionado y el moderado (Pérez, 2002).

Para Juan Carlos Pérez (2002), la Constitución de 1917 instituyó prácticamente una concepción social de la propiedad agraria, desarrollando una idea de la propiedad menos individualista de la proclamada en 1857. La distinción, más importante quizá, es el hecho de que a partir de ese año se desarrolló un sistema trimodal, compuesto por las propiedades pública, privada y social. A partir de ese momento la propiedad de los particulares fue relativa, dejó de ser un derecho absoluto y perpetuo, y se reservó la potestad imprescriptible de disponer de ella según los intereses de la utilidad pública. Respecto a lo espacial, en lo

vertical dejó de abarcar el subsuelo y en lo horizontal se estableció un tope máximo a la superficie posible para ser apropiada por los particulares.

Las reformas de 1917 incluyeron los regímenes vividos en el periodo que va desde Carranza hasta Abelardo Rodríguez. Se caracterizaban por un fuerte enfrentamiento entre campesinos, que luchaban por la restitución de sus tierras, de las cuales habían sido despojados, y la oligarquía terrateniente que se resistía a perder sus privilegios. La figura de la pequeña propiedad sustituyó a las grandes extensiones latifundistas en el campo de la propiedad privada. Para el campesino, se previó la figura del ejido para que con el tiempo se convirtiera en pequeño propietario, mientras tanto estaría el desarrollo de la parcela, que fue promulgada en la Ley de 1920, donde quedaba establecida la obligación de entregarse una parcela mínima a cada campesino, capaz de producir un ingreso dos veces superior al promedio del salario local (Torregrosa, 2009).

En 1927, se dio el primer intento de constituir un código agrario con la promulgación de la Ley de Restitución y Dotación de Tierras y Aguas. Con el tiempo, se desarrolló un gran número de leyes, entre ellas, para Torregrosa, la más importante fue el Código Agrario de 1934. La distribución de tierras y los ejidos¹⁴, creados en el sexenio de Lázaro Cárdenas, fueron casi el doble de los efectuados en las décadas que le antecedieron y le siguieron. El plan sexenal de Cárdenas mostró un gran interés en el sector del campo. Algunos de los puntos más importantes fueron los siguientes:

- a) La distribución de las tierras y su mejor explotación se consideraba como el problema social de mayor importancia.
- b) La finalidad de los repartos era lograr la liberación económica y social de los grandes núcleos de campesinos que trabajaban directamente la tierra y convertirlos en agricultores libres, dueños de la tierra y capacitados para aprovechar y obtener el mayor rendimiento de su producción.
- c) Se reiteraba el apoyo a la pequeña propiedad y al fraccionamiento de los grandes latifundios.
- d) Proponía la revisión de las leyes agrarias y la creación de un departamento autónomo, departamento agrario, para sustituir a la Comisión Agraria.

¹⁴ Para Torregrosa (2009), el inicio de los ejidos colectivos debe situarse en el período cardenista.

- e) Proponía la reivindicación económica y social de los trabajadores agrícolas mediante la rigurosa aplicación de las disposiciones concernientes a la Ley Federal del Trabajo.
- f) Se reconocía la necesidad de responder al problema de la tierra de modo integral, es decir, la redención económica y social de los campesinos mexicanos dándoles además de la tierra y el agua la organización en todos sus aspectos y capacitarlos económicamente para asegurar la mayor producción agrícola del país. (Torregrosa, 2009, p. 39)

Así, antes de las reformas de 1992, el artículo 27 de la Constitución indicaba:

La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional corresponde originalmente a la nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo la propiedad privada. [...] Las expropiaciones sólo podrán hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnización. [...] La nación tendrá en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público así como el de regular el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, para hacer una distribución equitativa de la riqueza pública y para cuidar de su conservación. Con este objeto se dictarán las medidas necesarias para el fraccionamiento o de los latifundios; para el desarrollo de la pequeña propiedad; para la creación de nuevos centros de población agrícola o las tierras y aguas que les sean indispensables; para el fomento de la agricultura y para evitar la destrucción de los elementos naturales y los daños que la propiedad pueda sufrir en perjuicio de la sociedad (CEPAL, 1989, p. 31-32).

Las reformas al artículo 27 constitucional llevadas a cabo en 1992, según Juan Carlos Pérez (2002), tuvieron un doble efecto, ya que derogaron la concepción social de la propiedad, que regía desde 1917, y modificaron la composición del sistema agrario y el contenido jurídico de sus modelos específicos.

Aunque el derecho de propiedad en su aspecto general se mantuvo sin cambio alguno, pues la única propietaria absoluta y perpetua de las tierras y aguas comprendidas en el territorio de la República siguió siendo la nación, en la especificidad, es decir, hacia el interior de las formas de tenencia, las mutaciones fueron sustantivas.

No se trató de una alteración parcial, sino total, del sistema de propiedad inmueble rústica. Todos los modelos de tenencia de la tierra fueron reformados: la pública, la social y la privada.

La propiedad pública –estrictamente los terrenos baldíos y nacionales– conservó su misma naturaleza jurídica, pero registró algunos cambios en relación con su destino y con las formas de su transmisión a los particulares, lo cual fue suficiente para suprimirle el matiz social que revestía antes de las reformas.

La propiedad social, en tanto, siguió otro camino. La ejidal registró un giro de tal magnitud que se convirtió en una nueva modalidad de la

propiedad privada en general, siendo ahora una propiedad privada en dominio moderado, mientras que la comunal adoptó un estatuto jurídico que, si bien dejó de ser social, no alcanzó para incrustarse en la esfera de la propiedad privada, constituyéndose en un género de la propiedad en sí mismo. Por lo sucedido en ambos casos, la propiedad social desapareció del sistema agrario en nuestro país.

Por su parte, la propiedad privada resintió, también notables cambios. Por un lado, la propiedad individual clásica y la propiedad parcelaria colonial experimentaron una sensible flexibilización al ser eliminadas diversas taxativas legales que limitaban el derecho de sus titulares (ahora los propietarios privados ya no tienen tantas obligaciones ni restricciones). Por otro, fue creada una nueva modalidad de tenencia que puede calificarse de propiedad corporativa, compuesta por lo que hemos dado en denominar propiedad societaria y propiedad accionaria (Pérez, 2002, p. 39).

Bajo el criterio jurídico, la propiedad privada quedó dividida en dos: la de origen civil y la de origen agrario. En la primera queda conformada la auténtica propiedad privada preconstitucional, también conocidas como propiedades de origen, que fue sujeta desde 1870 a las disposiciones del Derecho común¹⁵. Con respecto a la propiedad privada de origen agrario, ésta comprende a las propiedades nacidas en la adjudicación de terrenos nacionales y de la creación de colonias agropecuarias (Pérez, 2002).

De este modo, las características de la propiedad agraria en la legislación derogada (1917-1992) son: en cuanto a la propiedad privada, limitada al suelo, alienable, prescriptible, embargable, transmisible, afectable, explotación obligatoria, divisible, intransformable y con un máximo de 100 ha; acerca de la propiedad ejidal, limitada al suelo, inalienable, imprescriptible, inembargable, intransmisible, inafectable, explotación obligatoria, indivisible, intransformable y con un máximo de 20 ha; y sobre la propiedad comunal, limitada al suelo, inalienable, imprescriptible, inembargable, intransmisible, inafectable, explotación obligatoria, indivisible, transformable a ejido y con un máximo de 20 ha (Pérez, 2002):

¹⁵ “Aquí también se ubican los predios derivados de la subdivisión legal de los latifundios, grandes propiedades fraccionadas con autorización del gobierno y transmitidas por compraventa notariadas, así como aquellos que fueron divididos de manera legal o simulada, por vía de la colonización privada” (Pérez, 2002, pp. 43-44).

Dentro de la propiedad pública, modificaron el destino de los bienes de propiedad originaria de la nación, terrenos baldíos y nacionales. Dentro de la propiedad social, los ejidos y las comunidades asumieron modalidades distintas que los agregaron de dicho régimen. Dentro de la privada, flexibilizaron la propiedad individual y la parcelaria colonial y crearon nuevas modificaciones, en dominio pleno (propiedad corporativa), en dominio condicionado (propiedad colonial), y en dominio moderado (propiedad ejidal), lo cual se sintetiza de la siguiente forma:

Propiedad pública. Dentro de las tres especies de inmuebles que conforman el patrimonio de la nación, los bienes del dominio público y de dominio privado de la federación permanecieron intactos, mientras que las tierras de propiedad originaria recibieron un nuevo tratamiento.

Propiedad social. Ésta dejó de ser un género de la propiedad en México, toda vez que el modelo de tenencia ejidal se privatizó el dominio moderado y el comunal se convirtió en un género de propiedad en sí mismo.

Propiedad privada. Ésta se amplió considerablemente, pues por un lado los modelos en pleno dominio y el dominio condicionado se enriquecieron con otras formas de tenencia en propiedad colonial y corporativa, y, por el otro fue creada una propiedad de dominio moderado, ejidal (Pérez, 2002, pp. 302-303).

En resumen, a partir de las modificaciones establecidas en 1992, la propiedad de México se clasificó en las categorías mostradas en el cuadro 3.1.

Cuadro 3.1. La propiedad de México a partir de 1992

1. PROPIEDAD PÚBLICA	3.1.1. Propiedad privada individual
1.1. Bienes de dominio público	3.1.1.1. Propiedad unipersonal
1.2. Bienes de dominio privado	3.1.1.2. Copropiedad civil
1.3. Bienes de propiedad originaria	3.1.2. Propiedad corporativa
1.3.1. Terrenos baldíos	3.1.2.1. Propiedad societaria
1.3.2. Terrenos nacionales	3.1.2.2. Propiedad accionaria
1.3.3. Demasías	3.2. Propiedad en dominio condicionado
2. PROPIEDAD COMUNAL	3.2.1. Propiedad parcelaria colonial
2.1. Propiedad parcelaria comunal	3.2.2. Propiedad mancomunada colonial
2.2. Propiedad comunal mancomunada	3.3. Propiedad en dominio moderado
2.2.1. Tierras del asentamiento humano	3.3.1. Propiedad parcelaria ejidal
2.2.2. Tierras de uso común	3.3.2. Propiedad mancomunada ejidal
2.2.3. Tierras con destino específico	3.3.2.1. Tierras del asentamiento humano
2.2.3.1. Parcela escolar	3.3.2.2. Tierras de uso común
2.2.3.2. Parcela de la mujer	3.3.2.3. Tierras con destino específico
2.2.3.3. Parcela de la juventud	3.3.2.3.1. Parcela escolar
3. PROPIEDAD PRIVADA	3.3.2.3.2. Parcela de la mujer
3.1. Propiedad del dominio pleno	3.3.2.3.3. Parcela de la juventud

Fuente: elaboración propia, con base en Pérez, 2002.

3.4. El TLCAN: el resultado

En 1992, es con la firma del TLCAN que México abrió las puertas de par en par a la inversión extranjera en cuanto a los flujos de inversión productiva y a los de capital especulativo en cartera, y desde entonces, se ha estudiado el desempeño de éstas. En un análisis publicado en el 2006 ya se pronosticaba que entrarían en operación “tanto en plantas establecidas orientadas a la exportación como maquiladoras” (Ruiz y Moreno, 2006, p. 23).

México abrió sus fronteras a productos agrícolas, principalmente estadounidenses, reduciendo gradualmente los aranceles a los mismos hasta la nulidad y sin exceptuar ningún producto. Después de ser una economía completamente cerrada, en un tiempo relativamente corto, 1986-1988, se llevó a cabo un profundo proceso de apertura comercial. Posteriormente, con entrada en vigor del TLCAN en 1994, se establecieron las reglas para la apertura total del sector agropecuario. Al momento de entrar en vigor el TLCAN EN 1994, se desgravó el 36%; de Estados Unidos; a los cinco años, el 3%; a los 10 años, el 43%; y a los quince años, enero de 2008, el 18% restante. Asimismo, con el objeto de continuar con su política de apertura comercial, y de buscar un mayor acceso a otros mercados de exportación distintos de los de América del norte, México estableció, a partir de 1994, tratados de libre comercio con Costa Rica, Bolivia, Colombia y Venezuela, Nicaragua y con la Unión Europea (Torregrosa, 2009, p. 91).

Desde su establecimiento, el TLCAN siguió los lineamientos del primer acuerdo internacional reconocido sobre comercio. “Cada una de las Partes otorgará trato nacional a los bienes de otra Parte, de conformidad con el Artículo III del [...] GATT” (Diario Oficial, 1993).

Dentro de los temas relevantes del GATT, sobresalen los principios relativos a los derechos antidumping, los derechos compensatorios y las subvenciones expuestos en los artículos VI y XVI. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias señala que una subvención se presenta cuando existe “una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro” (artículo 1.1.a.1). O bien, cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido al que hace referencia el artículo XVI del GATT, es decir, subvenciones a la exportación por parte de los gobiernos a sus productores que obstaculizan el libre comercio, creando ventajas

artificiales e injustas en perjuicio de los productores de otro, u otros, miembros del acuerdo de libre comercio (OMC, 2019).

Para el sector agrícola, el GATT creó un convenio específico, el “Acuerdo Sobre Agricultura”, que, además de perseguir la disminución de los aranceles, diferenció las obligaciones a cargo de los países desarrollados de las que corresponden a los países subdesarrollados. Por lo tanto, establece plazos diferentes para el logro de objetivos, tales como la reducción de la ayuda interna a los productores y la reducción de las subvenciones a las exportaciones. El acuerdo establece la "Medida Global de la Ayuda" o "MGA" que es “el nivel anual, expresado en términos monetarios, de ayuda otorgada con respecto a un producto agropecuario a los productores del producto agropecuario de base o de ayuda no referida a productos específicos otorgada a los productores agrícolas en general” (OMC, 2019) (Artículo 1). Es decir, se consolidaron las subvenciones para facilitar su disminución, además de que se estableció la prohibición de utilizar restricciones de las importaciones distintas de los aranceles (artículo 42).

De acuerdo al Diario Oficial de la Federación, el día 17 de diciembre de 1992 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, para entrar en vigor el primer día de 1994. Los objetivos del tratado fueron:

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes.
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes.
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Con respecto a los alimentos básicos, el TLCAN apuntaló un conjunto de consideraciones para México. De acuerdo al Diario Oficial de la Federación, se tienen:

1. México podrá mantener o adoptar un impuesto, gravamen u otro cargo sobre la exportación de los bienes alimenticios básicos listados en el párrafo 4, sobre sus ingredientes, o sobre los bienes de los cuales dichos productos alimenticios se derivan, si dicho impuesto, gravamen o cargo se adopta o mantiene para la exportación de esos bienes a territorio de todas las otras Partes, y es utilizado:

(a) para que los beneficios de un programa interno de asistencia alimentaria que incluya dichos alimentos sean recibidos sólo por los consumidores nacionales; o
(b) para asegurar la disponibilidad de cantidades suficientes del bien alimenticio para los consumidores nacionales, o de cantidades suficientes de sus ingredientes o de los bienes de que dichos bienes alimenticios se derivan para una industria procesadora nacional, cuando el precio interno de dicho bien alimenticio sea mantenido por debajo del precio mundial como parte de un programa gubernamental de estabilización, siempre que tales impuestos, gravámenes o cargos: (i) no tengan el efecto de aumentar la protección otorgada a dicha industria nacional; y (ii) se sostengan sólo por el periodo necesario para mantener la integridad del plan de estabilización.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1, México podrá adoptar o mantener un impuesto, gravamen o cargo a la exportación de cualquier bien alimenticio a territorio de otra de las Partes si dicho impuesto, gravamen o cargo se aplica temporalmente para aliviar un desabasto crítico de ese bien alimenticio. Para propósitos de este párrafo, "temporalmente" significará hasta un año, o un periodo más largo acordado por las Partes.

3. México podrá mantener su impuesto existente sobre la exportación de los bienes descritos en la fracción arancelaria 4001.30.02 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación hasta por 10 años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

4. Para efectos del párrafo 1, "bienes alimenticios básicos" significa:

Aceite vegetal	Galletas dulces populares	Leche pasteurizada
Arroz	Galletas saladas	Manteca vegetal
Atún en lata	Gelatinas	Margarina
Azúcar blanca	Harina de maíz	Masa de maíz
Azúcar morena	Harina de trigo	Pan blanco
Bistec o pulpa de res	Hígado de res	Pan de caja
Café soluble	Hojuelas de avena	Pasta para sopa
Café tostado	Huevo	Puré de tomate
Carne molida de res	Jamón cocido	Refrescos embotellados
Cerveza	Leche condensada	Retazo con hueso
Chile envasado	Leche en polvo	Sal
Chocolate en polvo	Leche en polvo para niños	Sardina en lata
Concentrado de pollo	Leche evaporada	Tortilla de maíz
Frijol		

La primera etapa de la liberalización agrícola del TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994 y concluyó el 31 de diciembre del 2002. Durante este periodo una proporción mayoritaria de los productos agrícolas nacionales entraron al mercado

norteamericano y canadiense libre de aranceles, mientras que México desgravó una menor proporción de bienes agrícolas importados provenientes de Estados Unidos y Canadá.

En la segunda etapa, iniciada el 1 de enero del 2003, México liberalizó una mayor proporción de productos agrícolas respecto a los que tuvieron que desgravar los otros miembros del tratado, entre los que se encontraban el café, el trigo, la avena, el arroz, las habas y la caña de azúcar. La última etapa se concluyó, gradualmente, 15 años después de entrar en vigencia el TLCAN. Este período se caracterizó por la desgravación arancelaria de los productos que se consideraban sensibles, como el maíz y el frijol, en el caso de México, y, el jugo de naranja y el azúcar, por parte de Estados Unidos (Cámara de Diputados, 2019).

3.5. Instituciones y programas

En 1991 se creó la agencia Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA) –órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH, antecesora de Sagarpa)–, que se encargó, en un inicio, de asistir a la comercialización de cosechas de los productores medianos y grandes. Con el tiempo ASERCA operó y administró el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO) (Pizaña, et al., 2019, p. 19).

PROCAMPO surgió a finales de 1993 como una iniciativa para compensar a los productores nacionales por los subsidios otorgados a sus contrapartes en los otros países miembros del TLCAN. El programa reemplazó a los anteriores basados en los precios de garantía. A diferencia de las instituciones previas, PROCAMPO consistió en el pago por hectárea o fracción sembrada con cultivos lícitos (Gobierno de México: Agricultura, 2020).

En un inicio, la superficie objetivo de PROCAMPO, que fue denominada “elegible”, consistía en la destinación exclusiva de nueve cultivos determinados por el programa (algodón, arroz, cártamo, cebada, frijol, maíz, sorgo, soya y trigo).

A partir de 1995 se concedió la oportunidad a cualquier cultivo para recibir el apoyo (Gobierno de México: Agricultura, 2020).

De acuerdo al gobierno federal, la mayor parte de los sujetos que recibían el subsidio eran “las personas de bajos ingresos, cuya producción se destina mayoritariamente al autoconsumo” (Gobierno de México: Agricultura, 2020). Por ello, se ha expuesto que el programa provee recursos para consumir el derecho a la alimentación, planteado en el “Pacto por México”. Para mediados de 2018, el gobierno exponía que PROCAMPO “ha sido una de las principales herramientas de política pública sectorial, debido a sus asignaciones presupuestales y, en la actualidad, es el Programa Federal con mayor población rural atendida” (Gobierno de México: Agricultura, 2020).

La distribución de PROCAMPO se llevó a cabo de forma inequitativa desde, al menos, dos aristas. Por un lado, al tener de parámetro el número de Has sembradas, se destinaron mayores montos a los propietarios que tenían más extensiones de tierra, los cuales podrían bien exceder la rentabilidad de los cultivos sembrados en tierras de mal temporal (Reyes y Reyes, 2018, p. 296). Por otro, el subsidio se otorgó a un padrón cerrado de 1995 que, de 2.8 millones de productores fue disminuyendo en número debido a que hubo productores, particularmente los más pobres, que no pudieron acreditar la propiedad legal de la tierra que trabajaban. En este contexto el programa abonó el camino ya establecido de desigualdad. Los productores que se registraron en el patrón tuvieron ventaja sobre aquellos que no lo hicieron y, del mismo modo, los grandes propietarios fueron proveídos de mayores recursos que los pequeños (Reyes y Reyes, 2018, pp. 296-297).

En 1995 surge un mecanismo que concede a PROCAMPO la competencia de introducir a los productores a los mecanismos financieros con un rol de instrumento de garantía, mediante la Cesión de Derechos al Cobro del Apoyo, con preferencia a aquellos que pudieron demostrar la propiedad legal de la tierra:

En 1995 se puso en práctica la Cesión de Derechos al Cobro del Apoyo, el cual brinda al beneficiario de Procampo la posibilidad de usar el apoyo como un instrumento de garantía que le permita realizar transacciones con bancos, intermediarios financieros, al igual que con otros proveedores de bienes y servicios agropecuarios. Además, se perfila un tanto la direccionalidad del apoyo, ya que se considera un atributo adicional ser productor propietario; también tiene que ser usufructuario, es decir, estar explotando la tierra para recibir el apoyo (Reyes y Reyes, 2018, p. 297).

De esta forma, en 1995 se redireccionó el programa. De ser un apoyo al ingreso pasa a ser destinado a la siembra, esto es, a la producción. Sin embargo, este recurso no tuvo uso en la mayoría de los beneficiarios del programa, puesto que sólo el 2% –los más grandes productores– hizo uso de la cesión de derechos por anticipado:

... Y es que la cesión de derechos representa una alternativa de financiamiento en condiciones favorables para medianos y grandes productores, especialmente para aquellos que ya contaban con acceso a algún servicio financiero (Reyes y Reyes, 2018, p. 298).

Por tal razón, en 2001 se decidió establecer una estratificación de productores donde, según el gobierno se realizó “a favor de los productores con menores activos (tierras), es decir, una orientación más social, la cual escondía apoyos más expeditos a los medianos productores” (Reyes y Reyes, 2018, p. 300). A pesar de ello, los pequeños productores “continuaron siendo imperceptibles para el sistema bancario nacional, porque con el anticipo de 10 años del monto recibido por hectárea no les alcanzaba ni para una buena yunta” (Reyes y Reyes, 2018, p. 301). Más bien, las personas que pudieron beneficiarse de la estratificación establecida por el gobierno fueron los medianos productores que gozaban con “cierta reputación en el sistema financiero” (Reyes y Reyes, 2018, p. 301), pese a que sólo el 25% de ellos recibió el apoyo en forma oportuna.

En 2004 se encontró una forma para facilitar el acceso a los beneficios del programa por medio de Procampo Continuo, que significó la reinscripción anual automática al subsidio. No obstante, se excluyó a quienes no se encontraban registrados en el programa con anterioridad:

Art. 1 Fracc. II. Aquellos –productores– que hayan recibido los apoyos del programa en los dos ciclos agrícolas homólogos anteriores, ya sea primavera verano u otoño-invierno, [...] y que hayan acreditado o acrediten ser propietarios o titulares de los derechos sobre la superficie elegible que explotan en su calidad de pequeños propietarios, ejidatarios, comuneros o colonos, recibirán el apoyo anticipado a la siembra que será generado automáticamente en cada ciclo agrícola para el que tengan acreditada la elegibilidad de su superficie [...] (Reyes y Reyes, 2018, p. 301)

Ahora bien, según Reyes y Reyes (2018), en aquellos años no se tuvo acceso fehaciente de la información sobre los beneficiarios de PROCAMPO ni de su producción, aunque se buscaron nuevos medios para pagar el apoyo, desde 2005:

Se buscó establecer la bancarización de los apoyos mediante depósitos en cuentas a nombre de los beneficiarios. No hay duda, la intención es buena, pero la realidad muestra que no en todas las poblaciones existen sucursales bancarias [...] apareciendo así los gestores o familiares que bajo la premisa de gastar menos, reciben tarjetas de más de dos productores conociendo sus depósitos y a veces engañando al beneficiario. Por ello, en comunidades muy pobres, se siguen manejando los cheques o bien las órdenes de pago (pp. 302-303).

En 2009, al quedar al descubierto que existían predios en renta con extensiones mayores a las 75 ha y que, por consiguiente, recibían montos superiores a los cien mil pesos, “se decretó que ningún beneficiario podría recibir más de esta cantidad” (Reyes y Reyes, 2018, p. 303-304).

En 2011 PROCAMPO se convierte en Procampo para Vivir Mejor y entra como componente del Programa de Apoyo al Ingreso Agropecuario, junto con otros componentes (Diésel agropecuario/modernización de la maquinaria agropecuaria; Diésel marino; Fomento productivo del café; y Gasolina ribereña), cuya finalidad es la producción (Reyes y Reyes, 2018, p. 305-306).

Este agrupamiento tergiversa los principios de un apoyo al ingreso, puesto que ninguno de los componentes cumple con el predicativo de “no aplicación al proceso productivo” [...] La explicación del gobierno fue que mediante el apoyo a los insumos se reducen los costos de producción; al mantenerse los precios de los cultivos constantes, los ingresos al productor aumentan. Sin embargo, tiene que pasar por un proceso productivo, cuando la forma canónica del apoyo al ingreso indica que el subsidio no debe pasar por un proceso productivo, que incluso en términos netos pudiera disminuirlo (Reyes y Reyes, 2018, p. 305).

En 2013 el Apoyo al Ingreso Agropecuario separa a la modernización de maquinaria agrícola de diésel agropecuario, quedando como sus componentes: 1) Procampo productivo; 2) Modernización de la maquinaria agropecuaria; 3) Diésel agropecuario; 4) Diésel marino; 5) Fomento productivo del café, y 6) Gasolina ribereña (Reyes y Reyes, 2018, p. 306). Finalmente, a partir de 2014, PROCAMPO se convierte en PROAGRO Productivo que tiene la finalidad de:

... mejorar la productividad agrícola de todos aquellos productores agrícolas, personas físicas o morales, con predios en explotación que se encuentren debidamente inscritos en el padrón de Proagro productivo que hubiesen recibido apoyos del Procampo en alguno de los últimos dos ciclos homólogos anteriores (Reyes y Reyes, 2018, p. 306)

En la década de los noventa del siglo XX, con la creación de PROCAMPO, se crearon el Programa de Apoyos a la Comercialización y la Alianza para el Campo (en 1991 y 1996, respectivamente). Para Hugo Adrián Pizaña y colaboradores (2019), son estos dos programas los que han caracterizado la política agrícola neoliberal en México. El primero tiene el objetivo de “fortalecer el ordenamiento y desarrollo de mercados y la cadena agroalimentaria productiva y comercial mediante el otorgamiento de Incentivos y servicios para la comercialización de cosechas nacionales” (Gobierno de México, 2020).

Para acceder a este recurso, los interesados deben de estar inscritos en el Padrón de Solicitantes y Beneficiarios de la Sagarpa. Asimismo, se debe de acudir a las instancias correspondientes “y/o” descargar la solicitud de internet, “conforme a las capacidades operativas de ASERCA y previo comunicado por el que se dé a conocer el funcionamiento de dichos sistemas” (Gobierno de México, 2020).

3.5.1. Alianza para el campo

El programa Alianza para el campo se distinguió por ser una propuesta de subsidios con participación federal, estatal y de los productores para “transitar a los apoyos a la producción y productividad de la agricultura, la ganadería y del desarrollo rural” (Diario Oficial de la Federación, 2/08/1996, p. 3). Sus opciones

eran vastas. Los productores podían seleccionar los proyectos a realizar, como de “infraestructura, paquetes tecnológicos, sanidad, información y hasta alternativas productivas en el campo”. (Reyes y Reyes, 2018, p. 313).

Para Blanca Rubio (2008), Alianza para el campo destacó por vincular las dependencias federales con las estatales. Es decir, su éxito radicó en fusionar los recursos federales con los de las entidades federativas, que fueron depositados en un fideicomiso administrado por los dos tipos de organismos.

Para Herrera y Lutz (2008), su importancia residió en la versatilidad y cantidad de recursos destinados al medio rural. Su gestión se llevó a cabo mediante los órganos consultivos de participación social, denominados Consejos para el Desarrollo Rural (p. 106).

Para otros autores, una de las prioridades del programa era la transferencia de tecnologías y su principal componente fue el Programa de Fomento a la Producción Agrícola (Kilo por Kilo), puesto en marcha en 1996, “por medio del cual se buscó aumentar la producción de maíz y frijol, induciendo el uso de semillas mejoradas en sustitución de semillas nativas” (Pizaña, et al., 2019, p, 20).

Con el tiempo la versatilidad de proyectos fue aumentando hasta llegar el momento de que los agentes implicados no estaban seguros sobre la eficacia de éstos. Por ejemplo, en los programas de Kilo x Kilo o los de Equipamiento Rural “ni las entidades federativas ni los propios productores estaban seguros que fueran los adecuados y, por tanto, no los motivaba a participar” (Reyes y Reyes. 2018, p. 313). Este programa fue ejecutado con intereses particulares de los funcionarios públicos implicados y la situación que trajo consigo su desaparición en 2010 fue de orden político y legal.

Otros programas como ferti-irrigación o mecanización tenían tanta demanda que los recursos asignados eran insuficientes para atenderla. Pero quizá el mayor fracaso consistió en la federalización de los recursos, que puestos en fideicomisos estatales (Fofaes), entraban a un vacío legal donde fue imposible fiscalizarlos, incluso año con año la Auditoría Superior de la Federación hizo no menos de 100 exhortaciones para revisar la aplicación de los recursos de los Fofaes.

Además, al ser el gobernador del estado el presidente de los Comités Estatales, se dejó a su libre albedrío su aplicación, tanto en componentes como en beneficiarios, aun cuando existían comisiones de técnicas de evaluación de los proyectos presentados por los productores.

Ya en los últimos años de operación de la Alianza, poco interesaron a los gobiernos estatales los componentes, pues la inclinación de éstos quizá se centraba en otros, o incluso en otro sector, donde tenían interés particular. Tal es el caso del gobierno de Veracruz, que muchas veces señaló su intención de poder trasladar los recursos de Fomento Agrícola a Fomento Ganadero, pues dentro de su programa estatal de desarrollo estaba el compromiso de desarrollar la ganadería.

Los componentes que rápidamente dejaron de interesar a los gobiernos de los estados y a los productores fueron los generados de bienes públicos, esto es, sanidad, capacitación, transferencia de tecnología e información, donde a partir de 2001 sólo fueron de ejecución centralizada, sin embargo, siguieron dentro de la Alianza hasta 2006.

El poco interés de los propios estados acabó con el federalismo de la Alianza, a pesar de que los gobiernos panistas estuvieron interesados en impulsarlo. Y es que los gobernadores pensaron que ellos ponían los proyectos y la federación los financiaba. Tal fue el problema, que de un *pari pasu* de 34 por ciento federación, 33 por ciento gobierno de los estados y 33 por ciento productores, se tuvo que pasar a uno de 60 por ciento federación, 20 por ciento gobierno de los estados y 20 por ciento productores (Reyes y Reyes. 2018, pp. 313-314).

3.5.2. Lo financiero

El origen de la capitalización del campo es un elemento clave para entender, o ver materializado, el modelo neoliberal en México. La historia del financiamiento al campo en México ha tenido fuertes vaivenes desde su inicio hasta la actualidad. De antecala a las políticas neoliberales el Estado era su principal gestor. Partiendo de la época cardenista –por su importancia en la historia del campo mexicano– se estableció en 1935 el Banco Nacional de Crédito Ejidal, cuyas funciones abordaban diferentes aspectos de la población dedicada a las actividades primarias, no sólo se dirigían a la producción.

...dotar de créditos a los campesinos de las comunidades ejidales organizadas para adquirir las herramientas, las refacciones, los avíos y la maquinaria agrícola que les permitiera aumentar la capacidad productiva de sus parcelas. Asimismo, dicha entidad tenía como fin proporcionar los capitales que requerían las zonas ejidales [...] para llevar a cabo grandes obras de riego. [...] Igualmente, [...] llevó a cabo una extensa labor social a favor del mejoramiento cultural e intelectual del campesinado organizado en ejidos colectivos más allá de las zonas (Castaño, 2014, pp. 137-138).

Como precedente al periodo neoliberal, a inicios de la década de los ochenta la banca oficial del sector agropecuario estaba conformada por el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL), principal proveedor de crédito para el sector, que operaba como banca de primer piso y los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA), como banca de segundo piso¹⁶, conformados desde 1954 (Reyes y Reyes, 2018, p. 323).

En los años del cambio, el sistema crediticio se reorganizó, “BANRURAL disminuyó sustantivamente su apoyo a los productores de granos básicos y abrió paso a una mayor presencia en la banca comercial en el agro”. (Suárez y Pérez, 1999, p. 65). Para 1997 BANRURAL contaba con una cartera vencida¹⁷ del 45%. En 2003 la institución es liquidada y sustituida por la Financiera Rural que, a diferencia de la primera, opera con un patrimonio propio sin depender del presupuesto nacional¹⁸. Esta entidad utilizó la mitad del personal que tenía BANRURAL y sus costos fueron 60% menores de los que tenía su antecesora en su último año (Reyes y Reyes, 2018, p. 323).

Según un portavoz de Banrural, [...] la institución financiera arrastró numerosas pérdidas durante su existencia, porque muchos de los créditos entregados a los campesinos cayeron en cartera vencida por problemas naturales relacionados con la agricultura y por la falta de una cultura de seguros [y ...] las finanzas de la institución también resultaron afectadas por diversos pasivos laborales, entre éstos el pago de pensiones de 9 mil personas (Proceso, 2003).

Financiera Rural fue un organismo descentralizado, cuya actividad preponderante era “impulsar el desarrollo agropecuario, forestal, pesquero y todas las demás

¹⁶ Los bancos de primer piso son “instituciones que legalmente están autorizadas para realizar operaciones de ahorro, financieras, hipotecarias y de capitalización. Tienen relación directa con los clientes. Los bancos de segundo piso son aquellos fondos creados por el Gobierno para el Desarrollo de algún sector de la economía en particular. La característica principal de estos bancos es que no operan directamente con particulares, y que la obtención de los créditos provenientes de los fondos arriba mencionados, se hace a través de las instituciones privadas de Crédito, en esto se origina precisamente el nombre de “bancos de segundo piso”, pues el hecho de no tratar directamente con particulares implica, en sentido figurado, que se trata de un Banco que no tiene entrada directa para el público” (Eco-finanzas, s.f.).

¹⁷ Cartera vencida es “la parte del Activo constituida por los documentos y en general por todos los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento” (Eco-finanzas, s.f.).

¹⁸ Aunque “se autorizó al Ejecutivo federal a transferir 17 515 millones de pesos” a dicha institución (Reyes y Reyes, 2018, p. 324).

actividades económicas vinculadas al medio rural, mediante el otorgamiento de crédito” (Reyes y Reyes, 2018, p. 324). Asimismo, se encargó de la capacitación y asesoría de los productores para “la mejor utilización de sus recursos crediticios, así como para los intermediarios financieros rurales”. Con respecto a los sujetos de crédito elegibles, además de los productores e intermediarios financieros, se consideraron también a “aquellas personas físicas o morales que [desarrollaran] cualquier actividad lícita en localidades menores a 50 mil habitantes de acuerdo con la información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática” (INEGI) (Reyes y Reyes, 2018, p. 324).

En 2002, es cambiado el nombre de Financiera Rural por Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Forestal y Pesquero, con el objetivo de ampliar la cobertura hacia otras actividades, como los servicios, y zonas de influencia, al “pasar de zonas rurales a la colocación de crédito en zonas urbanas” (Reyes y Reyes, 2018, p. 323). De esta forma, parte de los resultados que presentó el financiamiento de Financiera Rural en 2010 fueron:

- El 48.9 por ciento de los recursos (10 747.7 mdp) correspondieron a operaciones indirectas con intermediarios financieros no bancarios formales e informales. El 51.1 por ciento restante se colocó de manera directa al productor.
- [...] ocho estados del país acapararon el 61 por ciento de los créditos autorizados por Financiera Rural. Ubicados como entidades productoras: Sinaloa, Jalisco, Chihuahua, Sonora, Tamaulipas, Michoacán, Coahuila y Durango obtuvieron 13 308.9 millones de pesos de los 21 965.10 millones colocados en crédito ese año.
- Los estados de Sinaloa, Jalisco, Chihuahua y Sonora son los que más créditos obtuvieron en 2010 a través de la Financiera Rural. La zona norte del país alcanzó la cifra de 6 408.50 millones de pesos, lo que significa el 29 por ciento de los préstamos ejercidos.
- Sólo el 8.3 por ciento (1 817.6 mdp) del financiamiento se colocó en municipios con alta marginación.
- El 42.4 por ciento del financiamiento (9 303 mdp) fue otorgado a productores cuya actividad principal es la agrícola (Reyes y Reyes, 2018, pp. 325-326).

Para Reyes y Reyes (2018), el crédito colocado por Financiera Rural y Financiera Nacional de Desarrollo disminuyó entre 2014 a 2015 y se concentró en las zonas norte y noroeste del país, tendencia que han tenido dichas entidades federativas desde hace mucho tiempo (p. 327).

... se puede constatar que entre 2000 y 2008 solamente Sinaloa y Sonora captaron 30 por ciento del crédito otorgado por Financiera Rural, mientras que Chiapas, Guerrero, Oaxaca, sólo recibieron el seis por ciento en promedio cada año (Reyes y Reyes, 2018, p. 330).

Con respecto a los nuevos agentes financieros, –que fungieron como alternativas a los estatales, en relación con los servicios de asistencia técnica, los canales de comercialización y el aseguramiento agropecuario– aparecieron desde finales de la década de los ochenta, en un contexto donde se buscaba el aumento de la producción y la productividad, mayor rendimiento y rentabilidad de los cultivos:

En 1991, [FIRA] del Banco de México promovió la constitución de despachos de asistencia técnica privados, a los cuales capacitó para establecer relaciones mercantiles para que los servicios y apoyos brindados se cobraran a los productores [...] Más adelante, cuando se puso en marcha el Programa Alianza para el Campo [...], se continuó el fomento de despachos técnicos por medio del Programa Elemental de Asistencia Técnica (PEAT) (Pizaña, et al., 2019, p. 19).

Uno de ellos fue el banco privado Banco Nacional de México¹⁹ (BANAMEX), que se encargaba de promocionar y recuperar créditos de avío y refaccionarios. Según Hugo Adrián Pizaña y colaboradores (2019), “en ocasiones, estas instituciones bancarias trabajaron en conjunto con los despachos de asistencia técnica, como bancos de soporte y para ejercer recursos provenientes del Banco de México” (p.19).

Finalmente, las instituciones que dieron soporte al periodo anterior a la era neoliberal fueron cerrando, como BANRURAL, que fue liquidado en 2002, tres años después de que cerrara CONASUPO (Pizaña, et al., 2019, p. 20). De tal manera, la nueva organización financiera categorizó a los productores en tres clases. 1) los productores viables, que podían obtener financiamiento en las condiciones que requería la banca comercial, y además tenían un nivel de competitividad a nivel internacional; 2) los productores pobres con algún potencial comercial, que recibieron apoyo de las instituciones financieras gubernamentales; y 3) los productores pobres sin viabilidad económica, que recibieron apoyo

¹⁹ “Adquirido después por el norteamericano Citigroup, o Banco Comercial (BANCOMER), cuyo accionista principal en la actualidad es el español BBVA” (Pizaña, et al., 2019, 19).

limitado vía subsidios. Carlos Cortez explica cómo estas categorías tenían que ver con su capacidad de insertarse en el comercio internacional (Cortez, 1999).

3.5.3. Las críticas siempre son constructivas

A casi veinte años de su creación, PROCAMPO recibió fuertes críticas, como la de Gabriel Quadri²⁰ (2010), que exponía en 2010 sobre la dotación de una gran suma de dinero sin algún tipo de control o beneficios reales en diversos sentidos del programa, incluso, llegando a aseverar que lo que lograba PROCAMPO era generar y mantener la pobreza, además de ser la causa de graves problemas ambientales. Para el analista, mantener el programa significaba la consagración jurídica del gasto innecesario y excesivo de dinero, denominado *rent seeking*.²¹

Procampo cubre en la actualidad alrededor de 14 millones de hectáreas y cuesta casi 17,000 millones de pesos aproximadamente, que se entregan (así, nada más) a 2.7 millones de personas en tierras ejidales, comunales o individuales.

Procampo no prevé ningún tipo de contraprestación social o en materia de bienes públicos por parte de los beneficiarios; constituye a través del gasto corriente una transferencia unilateral [...]

Se argumenta que Procampo es muy importante en los ingresos de los productores agrícolas mexicanos, quienes por lo general son pobres. En los hechos ofrece vida económica artificial a actividades agrícolas de temporal, manteniendo a millones de personas en una trampa de pobreza, dada la bajísima productividad de sus explotaciones. Procampo es una

²⁰ Autor citado, pese a su militancia política, porque se consideró pertinente la síntesis que desarrolla del tema, puesto que, además de puntualizar los hechos que describen el contexto en el que se desarrolló el programa PROCAMPO, coincide con la investigación documental sobre el tema.

²¹ Para Congleton y Hillman, el término *rent seeking* hace referencia a la búsqueda de beneficios – o de beneficios privilegiados–, a partir de la riqueza existente, por medio de la influencia en la política. Gran parte de esta actividad involucra las decisiones políticas y gubernamentales y puede llevarse a cabo por relaciones personales. Asimismo, el término alude a un uso improductivo de recursos que se asocia, principalmente, con las políticas que crean las rentas, así como la extracción de las mismas o beneficios políticos para sus creadores (2015).

Por su parte, Víctor Fuentes presenta la designación de *rent seeking behavior*, o el comportamiento de búsqueda de rentas, como el crecimiento económico acompañado de altos niveles de corrupción. El autor hace uso de la aportación del escrito *The Political Economy of the Rent-Seeking Society* para ahondar en el tema, al señalar: “la regulación o las restricciones a la actividad económica incrementan la renta en una variedad de formas y, los agentes a menudo compiten por ellas. Algunas veces esta competencia es perfectamente legal; sin embargo, en otras circunstancias, el *rent-seeking* toma otras formas como el robo, la corrupción, el contrabando y el mercado negro” (2012).

subvención no para abatir la pobreza, sino para preservarla. Sólo la emigración, la educación y el cambio hacia otro tipo de actividades económicas [podrían] lograrlo.

Tampoco Procampo ha hecho más competitivos a los grandes agricultores del noroeste y noreste del país, que son quienes más se benefician de esta renta. Dado que los subsidios se entregan por hectárea y por ciclo agrícola, son los grandes propietarios de tierras de riego quienes reciben los mayores beneficios. De hecho, casi 30% de los recursos de Procampo va a parar sólo a 3% de los beneficiarios.

De acuerdo con las reglas de Procampo, un agricultor con 100 hectáreas de riego puede recibir graciosamente del Estado alrededor de 200,000 pesos al año.

Peor, aunque no hay información sistemática al respecto, se estima que Procampo junto con su hermano menor, Progan (para ganaderos, a quienes sólo se les da cerca de 4,000 millones de pesos anuales), han sido un motor poderoso de deforestación del territorio nacional y, por tanto, de destrucción de la biodiversidad, alteración de cuencas y emisión de gases de efecto invernadero. No deja de asombrar cómo un influyente grupo de presión es capaz de arrancar al Estado esta prebenda. Es verdad que muchos receptores de Procampo son pobres, pero también hay pobres en la industria de la construcción, en el comercio y en numerosos servicios formales e informales. En la lógica de Procampo, ¿por qué a ellos no se les regala también dinero?

[...]En nuestro país, tal dinero tiene un costo de oportunidad altísimo en términos sociales y económicos, también ecológicos y climáticos. [...]

Darle fin al Procampo que conocemos es un imperativo de justicia y racionalidad fiscal, social, ecológica y climática. Debe transformarse en un verdadero programa de inversión en bienes públicos estratégicos, al tiempo que se le incorpore un código como mecanismo redistributivo y palanca para la transferencia de población fuera del sector rural de subsistencia, que es una máquina perpetua de generación de pobreza.

En su análisis, el autor resalta cuatro puntos, al menos, que son significativos en el abordaje de la producción del espacio. El primero apuntala al hecho de que el Estado ha hecho uso del argumento sobre la búsqueda de medidas para cubrir las necesidades del sector agrícola, cayendo en el despojo de capital del Estado para proporcionárselo a los agentes privados, sin la obtención de beneficios fehacientes ni en la producción, ni en el mejoramiento de la fuerza de trabajo.

El segundo, y más revelador, es que en esta cita queda manifiesto el error que ha significado la consideración de la acepción absoluta del espacio en la generación de políticas gubernamentales que han sido originadas para auspiciar el problema de desigualdad que aqueja al país, pues, como señala el crítico, basarse

en el número de hectáreas para destinar recursos no ha sido la forma óptima para abatirla.

El tercero se observa en la consideración de la pobreza más allá del sector primario. Efectivamente, el problema de la pobreza debiera de considerarse de una forma integral, no de forma sectorial. Asimismo, la solución no se encuentra en obsequiar dinero sino en generar las condiciones para que los múltiples sectores sociales del país tengan la oportunidad de desarrollarse como entes productivos.

Por último, una parte de la postura de Gabriel Quadri muestra una visión capitalista del programa en cuestión, dado que hace hincapié en el problema de la pérdida de dinero que se ha originado, así como en su propuesta para abatir los problemas del campo, no mediante el desarrollo del sector agrícola, sino por medio de desdoblar otras actividades más rentables, con inclusión de la emigración.

Para otros autores, a nivel nacional, PROCAMPO no fue un programa adecuado para generar un cambio social, al no apoyar a “los productores que no podían alcanzar los precios de garantía por ser muy pequeños” (Piñera, et al., 2016, p. 155). Otras investigaciones realizadas a otra escala llegaron a las mismas conclusiones. Tal es el caso los resultados de los resultados obtenidos en el Estado de México donde quedó de manifiesto que “PROCAMPO no cumple con sus objetivos colaterales y es necesario incluirle apoyos para bienes públicos, con la finalidad de desarrollar la gestión del conocimiento” (Zarazúa, et al., 2011, p. 89).

En términos generales se ha hecho hincapié que, de hecho, el apoyo por vía subsidios no es la forma adecuada de favorecer al agro, pese a que se han destinado cuantiosos recursos en los últimos sexenios. Para Adrián González y Manuel A. Orrantia (2006), “en lugar de aumentar los subsidios agrícolas, en México se debería invertir considerablemente más en los servicios de apoyo

necesarios para impulsar la intensificación y la productividad en la agricultura” (p. 323).

Para concluir, los resultados obtenidos de las instituciones de financiamiento no distan mucho de esta realidad, puesto que los sujetos de crédito no pueden ser los productores de bajos ingresos, pues para acceder al crédito los beneficiarios deben contar “con solvencia económica y moral, así como un nivel adecuado de garantías que soporten la total recuperación del financiamiento, y que el proyecto a financiar sea técnica, económica y financieramente viable” (Reyes y Reyes, 2018, p. 331)

3.6. El Estado mexicano hace, mientras que los otros...: los miembros del TLCAN

Elemento de análisis esencial para llegar al objetivo planteado de esta investigación, el TLCAN refleja el concepto de espacio en sus dos acepciones – absoluta y relativa–. Existe una delimitación física conformada por los países miembros pero con políticas diferenciadas de sus estados que lo relativizan. Existe el mismo proceso de libre mercado, pero las condiciones en cuanto a las cadenas productivas nacionales son otras. Ello se materializa en las diferencias en cuanto a los subsidios que dan soporte al sector agrícola en los tres países que conforman el TLCAN.

Desde la acepción absoluta del espacio se asumen los países con su propia organización administrativa. De este modo, se tienen los tres miembros del TLCAN, uno de ellos estructuralmente diferente en cuanto a su desarrollo. Bajo los conceptos de la TD, México, en su calidad de país periférico, se asoció en un acuerdo con dos países centrales: Estados Unidos y Canadá.

Si bien es cierto que el capital ha configurado el espacio global homogéneamente, también lo es el hecho que lo ha realizado desigualmente. Las políticas ejecutadas por los diferentes miembros del TLCAN para obtener mejores

ganancias, mediante el comercio internacional agrícola, aunque tienen la misma finalidad, se han desdoblado de maneras distintas, por lo que arrojan resultados disímiles en los países implicados.

Se ha reconocido que, mientras Estados Unidos ha auspiciado su sector agrícola, México ha abandonado el suyo, cayendo en la dependencia de los granos básicos estadounidenses con el argumento de las ventajas comparativas de David Ricardo, referidas en líneas anteriores.

Las diferencias en política agrícola son otro factor desde el punto de vista de su impacto en la innovación tecnológica y del sistema de subsidios en Estados Unidos. Mientras que la política agrícola de ese país ha estado encaminada a garantizar la rentabilidad de los agricultores y del sector ganadero, [...] en México existe la tendencia al abandono de la presencia del Estado y la transformación de la estructura agropecuaria con el fin de adecuar la producción nacional a la demanda del mercado internacional. Con dicha transformación el país se ha colocado entre los principales exportadores de algunos productos agropecuarios estacionarios, pero ha incrementado las importaciones de granos básicos y de oleaginosas para la industria de alimentos balanceados y de aceites y de otros alimentos como lo es la leche en polvo. Esta posición ha estado de acuerdo con los criterios de las ventajas comparativas... (Espinosa, 1999, p. 13).

Para Luz María Espinosa (1999), la connotación del TLCAN ha sido diferente para México que para los otros dos miembros. Para México “ha sido más comercial obedeciendo a la necesidad de insertarse a la nueva división internacional del trabajo en el caso específico agropecuario, eliminando a su vez las barreras arancelarias” (p. 12) y para Estados Unidos y Canadá, el TLCAN ha estado relacionado con la seguridad nacional.

Las asimetrías entre México y los otros dos miembros del TLCAN fueron evidentes desde un inicio. De antesala a la firma del TLCAN, el porcentaje de la población dedicada al sector agrícola en México era, desmedidamente, mayor al de los otros dos países. Esta información evidencia, para comenzar, que los alcances del TLCAN en el sector afectarían a un mayor número de habitantes del país que a los otros dos miembros (cuadro 3.2).

Este hecho marca la vital importancia que ha tenido el TLCAN para la fuerza de trabajo de México, aunque, como muestra el cuadro 3.2, la superficie arable ha sido mucho mayor en Canadá y, principalmente, en Estados Unidos. En este aspecto se puede afirmar que el análisis de las afectaciones del tratado se asocia, sobre todo, al desarrollo de la fuerza de trabajo, más que a los espacios absolutos, como son las hectáreas dedicadas a la agricultura.

Cuadro 3.2. Variables absolutas del sector agrícola

Variable	Canadá	México	Estados Unidos
% Población agrícola	3.2	28.2	2.7
% de la agricultura en el PIB	3	4	2
Sup. arable (millones de ha)	45.9	24.7	182.9
Sup. arable por habitante rural (ha)	48.8	0.99	23.3
Tractores por c/1 000 has	16	13	27

Fuente: Aguilera, 2015, p. 168.

Otro dato relevante para exponer es la diferencia del monto que, en el año 2005, Estados Unidos y México asignaron al campesinado en calidad de subsidio. El primero destinó 49,261 millones de dólares, mientras que México 5,569.²² (Aguilera, 2015, p. 172). Asimismo, se ha señalado que los subsidios en Estados Unidos incrementaron a partir de la firma del TLCAN (González y Orrantia, 2006, p. 327). Es de esta forma que las ideas neoliberales que se pregonan en todo el orbe se han ejecutado de forma homogénea en todo el mundo, pero en la práctica son llevadas a cabo de forma diferenciada.

²² Evidentemente, estas cifras deben de leerse con los matices que guarda cada país, porque están implicadas múltiples variables como el nivel adquisitivo de cada país, el tipo de cambio, la superficie agrícola, entre otras. Sin embargo, estas cifras muestran *grosso modo* el proceso de desarrollo desigual característico del sistema capitalista.

Cuadro 3.3. Subsidios Agropecuarios en los Países Miembros del TLCAN, 1998-2005 (millones de USD)

Año	Total de Subsidios Agropecuarios			Subsidios a los Productores		
	USA	Canadá	México	USA	Canadá	México
1998	88.15	4.875	5.911	48.441	3.573	4.49
1999	99.018	5.006	5.71	55.433	3.709	4.515
2000	92.089	5.535	7.396	49.333	4.153	6.032
2001	95.259	5.154	7.892	49.001	3.928	6.537
2002	90.02	9.829	9.686	39.105	4.798	8.961
2003	92.199	10.841	7.673	35.618	6.051	7.666
2004	108.696	9.736	6.295	46.504	5.714	5.452

Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, 2007, p. 13.

Se ha expuesto en diversos estudios la diferencia entre la ayuda que los miembros del TLCAN han dado al sector agrícola. Por ejemplo, Browning (2013) muestra que en la población de San Juan Guelavía, Oaxaca –a diferencia de los agricultores estadounidenses y los productores comerciales mexicanos del norte– los agricultores no tienen acceso a créditos para compensar costos y riesgos de la producción, tampoco tienen seguro, ni soporte de precios y, prácticamente, no tienen subsidios (p. 99).

Es importante señalar que, el autor no sólo compara la situación del poblado de Oaxaca con la del país vecino, también la compara con la de los productores comerciales nacionales del norte del país. Esto refleja la necesidad de ir más allá de los análisis bajo la acepción absoluta del espacio. Es decir, existen políticas diferenciadas entre los miembros del TLCAN pero, homogéneamente, el Estado auspicia el capital a escala global. En el caso del estudio, se observa en las realidades disímiles que se viven dentro del mismo país. No obstante, el escenario mexicano facilita más las disparidades, que el resto de los países miembros.

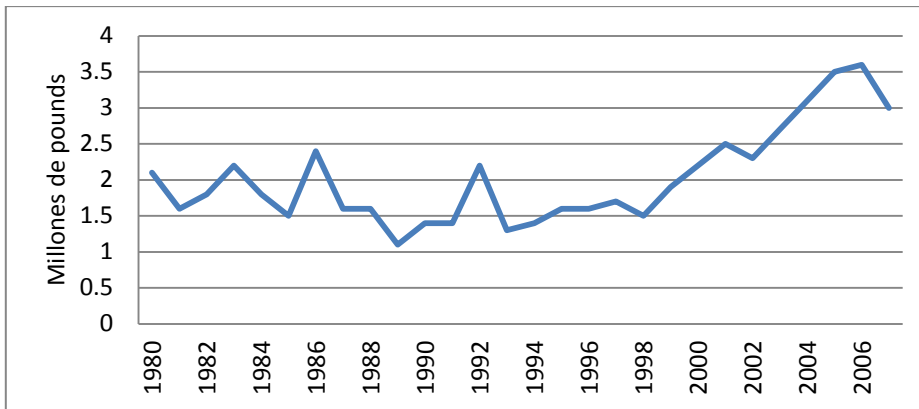
Detrás de estos hechos subyace un pasado disímil de cada país, por lo que es necesario virar hacia la historicidad que relativiza el espacio, a la que alude Lefebvre. Por un lado, Estados Unidos y Canadá tienen un antecedente colonial que se desarrolló de forma distinta al de México, que padeció un saqueo salvaje de sus recursos. Por otro, México, en condición de país periférico según la TD, se

caracterizó por especializarse como proveedor de materias primas de los países centrales, al igual que AL.

De tal modo, estos elementos históricos determinaron el desarrollo de México de distintas formas. Si se parte de la actualidad habrá que retomar ese pasado, y regresar al presente, como lo ha explicado Lefebvre, cuantas veces sea necesario. Es decir, a partir de una realidad neoliberal hacia el pasado, –no sólo cuando inició el periodo de estudio de este proyecto sino más atrás– porque la situación desigual que vive hoy México no se originó por las políticas neoliberales que imperan hoy en día.

Cabe señalar, que no sólo la distribución y la localización de los espacios productores agrícolas nacionales están implicadas en el desarrollo del comercio internacional. En el caso de México, por su dependencia con Estados Unidos, también está implicado el papel que desempeñan particularmente las entidades norteamericanas que necesitarían en un momento dado de ciertos productos agrícolas, como es el caso del aguacate en los estados del norte de Estados Unidos. María Tarrío (1999) explica que dicho país ha desarrollado, con la ayuda del material genético mexicano, plantaciones de aguacate porque tiende a proteger su soberanía alimentaria, pero al existir la posibilidad de que no sea suficiente, sobre todo en los espacios del norte, se anticipa para garantizar su seguridad alimentaria. Un dato importante a resaltar es el aumento que ha tenido la producción del aguacate en Estados Unidos (gráfica 3.1).

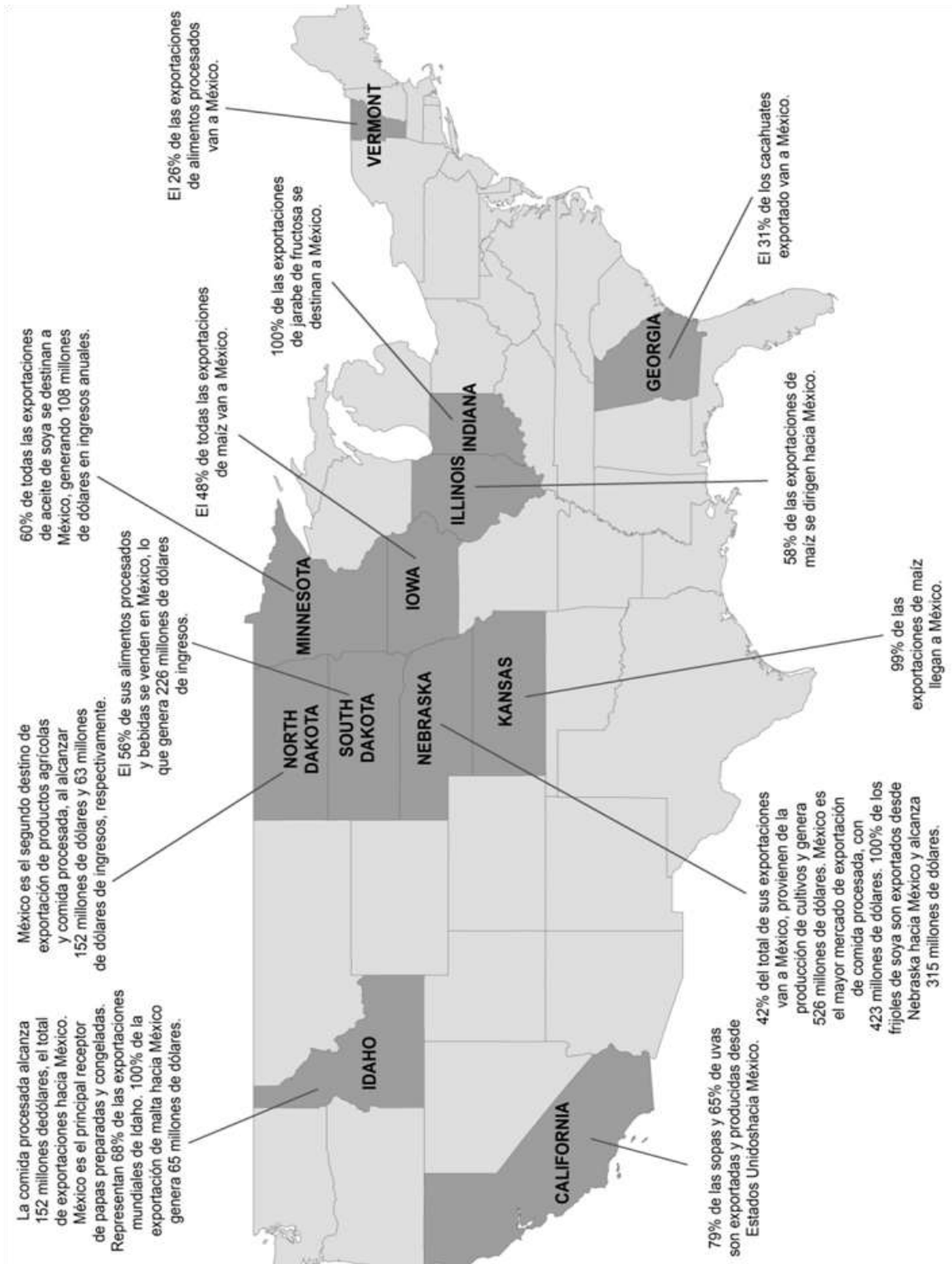
Gráfica 3.1. Producción de Aguacate en Estados Unidos



Fuente: <https://downloads.usda.library.cornell.edu/usda-esmis/files/7h149p84n/rb68xc60j/xk81jm13/FTS-yearbook-10-30-2008.pdf>

En conclusión se identifica que en la producción del espacio global se suscitan relaciones dialécticas que es necesario tener presentes en todo momento. En realidad, existen interrelaciones codependientes entre los países, donde cada uno de ellos desempeña un papel. Para México, Estados Unidos representa múltiples situaciones que tienen que ver con la capitalización, principalmente. No obstante, para Estados Unidos, México representa también una fuente de ingresos como receptor de sus exportaciones. Como muestra se observa en el sector agrícola y agroindustrial. Información de 2015 presentaba aspectos que han sido relevantes para diversos estados norteamericanos (mapa 3.1).

Mapa 3.1. Aspectos de la relación comercial alimentaria de Estados Unidos con México



Fuente: Eje Central, 2017.

3.7. El compendio de hechos

La década de los ochenta fue un momento coyuntural, donde el gobierno mexicano tomó decisiones que determinaron el posterior desarrollo del país hasta la actualidad. ¿Cuál fue el origen de dichas disposiciones? Como señalaba Lefebvre, la producción del espacio es global, y lo que ocurrió en México no fue un proceso exclusivo del país. El principio lo gestó la misma lógica del capital a nivel mundial, por medio de los llamados cogobiernos.

Los organismos internacionales, como entes que han dirigido las políticas neoliberales, se han caracterizado por discursos contradictorios, pues, por un lado señalan que se debe de combatir la pobreza, cuando en realidad, ésta es alimentada con sus disposiciones y, al mismo tiempo, muestran temas que se deben de atender cuando en realidad se han menguado, como el aspecto cultural de los cultivos y las condiciones del medio ambiente y los recursos naturales.

En los discursos emitidos por los líderes nacionales de la década de los ochenta y noventa –en particular, de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas– que introdujeron el modelo neoliberal al país, se identifican de forma explícita las premisas enunciadas en la teoría clásica del comercio internacional y las formuladas en el modelo neoliberal.

De este modo, se reestructuró la organización del Estado. Entre los cambios más notables se pueden inscribir: la privatización de diversos organismos gubernamentales; la disminución del gasto público y la creación de programas que sólo acentuaron las disparidades entre los agentes productivos. Tres hechos que han sido reconocidos como los más importantes fueron: 1) la reestructuración de la banca; 2) las reformas hechas al artículo 27 de la Constitución sobre el régimen de la tierra; y 3) la consolidación del TLCAN.

Estas acciones evidencian la necesidad de tomar en cuenta otros criterios para la formulación de políticas orientadas a la mitigación del desarrollo desigual en el país, dado que, por un lado, se han establecido programas basados en una

concepción del espacio absoluto, por lo que ha traído el detrimento de la fuerza de trabajo como agentes productivos. Por otro lado, la consideración sobre el desarrollo desigual mediante criterios físicos, que se ha trabajado por muchos autores, ocultan más el proceso de desvalorización del trabajo, no sólo en el país, ni en el sector agrícola, sino en todo el orbe.

En consecuencia, se observa un escenario disímil entre las fuerzas productivas de México, que no sólo se gesta en las políticas nacionales – orquestadas por las cúpulas internacionales– sino que han jugado un rol fundamental las diferenciaciones entre las acciones de los países miembros de un tratado comercial de gran relevancia, como el TLCAN. Los resultados que han sido expuestos por numerosos estudios señalan los efectos devastadores para las fuerzas productivas que ha traído la implementación del modelo neoliberal en el país. Por tal razón, el siguiente capítulo los expone para dar cuenta la forma en que el Estado y las empresas privadas, como agentes de la escala de capitales individuales, han actuado para dar sostén al neoliberalismo en México.

La principal escala que origina el desarrollo del espacio desigual, de acuerdo con Smith (1990) es la escala de *individual capitals*, que se encuentra compuesta por las empresas privadas y el Estado. Su participación en el desarrollo del comercio internacional agrícola en México ha sido marcada por la inversión en cultivos agroindustriales y con miras de exportación, mediante un marco institucional legítimo que ha auspiciado la reducción de costos de producción a costa del deterioro de la fuerza de trabajo y de los pequeños productores.

El presente capítulo tiene el objetivo de exponer las vías que utilizó el capital para generar mayores ganancias debido a las acciones del Estado y las empresas privadas, por medio el comercio internacional agrícola, con la finalidad de entender la forma en que estos agentes han acentuado un desarrollo espacial desigual en el país. En este camino, el Estado se ha encargado de gestar un ambiente favorable para tal efecto, como se ha venido señalando en capítulos anteriores. Asimismo, es importante resaltar que el desenvolvimiento que han tenido las empresas privadas ha sido posible, en todo momento, gracias a su interacción con el Estado.

Por esta razón, el capítulo empieza con un recuento de las acciones del Estado que han sido identificadas como causantes de los problemas que aqueja el sector de interés. La segunda parte versa sobre la situación de algunos cultivos con respecto a la participación del Estado, con base en la investigación documental realizada. La tercera parte expone las acciones del Estado por medio de PROCAMPO, como el programa más representativo del periodo neoliberal para evidenciar la forma arbitraria en la que ha destinado los recursos del país. De esta manera se establecerán las formas heterogéneas en que el Estado mexicano ha procedido para desplegar un desarrollo desigual en el país, mediante el apoyo que ha destinado a sus cultivos. La cuarta y quinta parte hacen referencia a las acciones efectuadas por el sector privado para lograr sus objetivos valiéndose del

comercio internacional agrícola y la agroindustria. Finalmente, en la última sección se exponen las conclusiones del capítulo.

4.1. Un recuento del Estado a manera de crítica

La situación en México no requirió golpes de Estado como en algunos países de AL, fueron suficientes los poderes presidenciales y el papel del Estado para llevar a cabo las órdenes de las cúpulas hegemónicas multinacionales. “El movimiento desregulatorio de México fue insólito y único en el mundo, en tan sólo un año abrió sus fronteras a gran parte de los productos estadounidenses, sin que los productores nacionales contaran con las condiciones apropiadas para enfrentar los nuevos desafíos” (Tarrío, 1999, p. 27).

María Tarrío (1999) expone los acontecimientos que en los sexenios de Salinas de Gortari y Zedillo Ponce de León (1994-2000), determinaron la ruina de muchos de los campesinos que no se encontraban en condiciones para enfrentar la nueva realidad neoliberal. Entre los ajustes más importantes se encontraban una nueva regulación sobre los aranceles y las instituciones vinculadas al campo, así como también la venta de instituciones encargadas para el almacenamiento y la distribución.

El proceso de apertura surge en un lapso relativamente corto de tiempo. En junio de 1985 comienza el programa de liberación comercial en el que se suprimen los permisos previos de importación para una buena parte de los productos. En 1986 se presenta un calendario de desgravación arancelaria, con una reducción escalonada de cuatro años. No obstante, a partir de diciembre de 1987, con el Pacto de Solidaridad Económica, la desgravación se realizó de manera más profunda que lo establecido en la calendarización. [...] La producción interna protegida por precios oficiales dejó de ser significativa a partir de 1988.

La política económica de apertura comercial fue acompañada con el retiro de subsidios a los principales insumos: fertilizantes, semillas mejoradas, electricidad, agua, etc.; la reducción nominal de los precios internos más elevados para alinearlos con los internacionales y la eliminación de los precios de garantía [...] A partir de 1989 los aranceles aplicados a los productos agropecuarios por México descendieron progresivamente y para 1990 representaban sólo el 3.5% *ad valorem* y, en casos como el sorgo se dio la liberación total, mientras que la protección de

Canadá y Estados Unidos para cereales y otros productos alimentarios se mantuvo en 40%. El arancel promedio de Estados Unidos para frutas y verduras mexicanas se mantuvo entre 5 y 10%.

Hacia la mitad de agosto de 1996 el gobierno informa que va a transferir las Bodegas Rurales CONASUPO (BORUNCOSA). Organizaciones de productores ejidales denunciaron la intención de las autoridades federales de transferir a los gobiernos estatales las 983 unidades de acopio de granos básicos. Los ejidatarios opinaron que la acción no procedía jurídicamente, porque la infraestructura se encuentra en 98% en terrenos ejidales y su construcción fue pagada con recursos campesinos. “Además, se estaría contradiciendo una promesa del presidente Zedillo de entregar las bodegas a los ejidatarios y un compromiso federal asentado en la Alianza para el Campo”.

La propuesta de “federalizar” BORUNCONSA [...] obedece a dos motivos: primero, un motivo político o más bien electoral, dotar de poder a los gobiernos estatales frente a las elecciones de 1997; segundo, la búsqueda de la secretaría de agricultura de desembarazarse de la infraestructura, “vista gubernamentalmente como problema y no [...] como un instrumento valioso para consolidar los esfuerzos de comercialización de los productores de pequeña escala” (Tarrío, 1999, pp. 27-28, 33).

Para Blanca Rubio (2006) hubo una continuidad de las políticas iniciadas en 1982 por Miguel de la Madrid en los sexenios posteriores, pero profundizadas en los sexenios de Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo (p. 42). De hecho, los programas han ido cambiando de nombre más allá de estas administraciones pero no de manera sustancial.

De Solidaridad, estrategia anunciada durante la administración federal de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994); pasando por Progresía, presentado en la gestión de Ernesto Zedillo (1994-2000), y Oportunidades, implementado en el gobierno del panista Vicente Fox (2000-2006) y continuado por su correligionario Felipe Calderón (2006-2012), ahora el principal programa gubernamental para abatir la pobreza se llamará Prospera en lo que resta del sexenio, según anunció Enrique Peña Nieto durante el mensaje emitido por su segundo informe de gobierno. (Expansión, 2014, p. 2)

Para Chávez Ruíz (2008), el sexenio de Vicente Fox (2000-2006) en materia agropecuaria fue limitado, “con claros intentos de privatizar las actividades de apoyo y reducir los recursos destinados al sector” (p. 884). Como resultado se perdió competitividad y aumentó la migración del campo a las urbes y al extranjero, trayendo consigo un proceso de descampesinización.

Según Blanca Rubio (2006), con las políticas implementadas por Vicente Fox no se abandonó el campo, sino a los campesinos, pues se benefició en gran medida a “la reducida elite de empresarios nacionales orientados a la exportación de productos agrícolas y pecuarios, pero fundamentalmente a las grandes transnacionales agroalimentarias” (p. 42).

Aunado a esto, cabe señalar, que Vicente Fox, aunque le dio continuidad a la ejecución de las políticas neoliberales gestadas décadas atrás en el país, tuvo una singularidad que los gobiernos anteriores no padecieron. El mandatario enfrentó un movimiento social de grandes alcances, denominado “El campo no aguanta más”. Para Blanca Rubio (2006) “los productores del país se cansaron de la apertura comercial y salieron a las calles a exigir la renegociación del Tratado de Libre Comercio [...] La sociedad civil, consumidores de alimentos importados de mala calidad, les brindó su apoyo incondicional” (p. 41).

En este contexto, y con los antecedentes suscitados en la década de los ochenta con Miguel de la Madrid a la cabeza del Estado mexicano, ¿qué podría esperarse del sexenio de Felipe Calderón en el sector agrícola? Para diversos autores, su periodo se caracterizó, por un lado, por llevar el campo a la ruina en favor de las grandes empresas transnacionales (Esparza, 2013; El mexicano gran diario regional, 2012); por otro, por poner en riesgo la soberanía alimentaria y aumentar la dependencia alimenticia de Estados Unidos (Rubio, 2008).

Bajo tal esquema, miles y miles de campesinos y pequeños productores agrícolas quedaron al margen de los beneficios oficiales, no así los poderosos consorcios que, como Grupo Maseca, Bachoco, Cargill, Gradesa, Grupo Gamesa y otros cinco más, obtuvieron tan sólo en 2011 del dadivoso gobierno de Calderón y de su secretario de la Sagarpa recursos superiores a los 1 mil millones de pesos, dejando fuera de las asignaciones al 80 por ciento de los pequeños productores nacionales.

Tal sistema, que ha terminado por acaparar en unas cuantas manos la producción, comercialización y toda la infraestructura básica del sector agropecuario, provocó que del universo de 30 millones de mexicanos que viven en el medio rural, sólo 8.5 millones tengan trabajo en actividades agrícolas y ganaderas, 10 millones estén cesantes y carezcan de ingreso alguno y 8.8 millones apenas perciban un salario mínimo. (Esparza, 2013, pp. 4-5)

Para Víctor M. Quintana (2008), Felipe Calderón enfrentó vastos problemas de naturaleza diversa, además de los antes mencionados, como la crisis de la tortilla, el cultivo de transgénicos, las políticas para granos básicos –y una reserva estratégica–, la entrada en vigor de la última etapa del TLCAN en agricultura y la relación con las organizaciones campesinas. Para terminar, en los primeros 500 días de su mandato, el campo recibió el presupuesto más alto de la historia, con el que “la política calderonista no ha modificado la inercia excluyente y concentradora del modelo agrícola” (p 11). No obstante, se ha reconocido un gran logro en su administración: la actualización de los censos agrícola y ejidal, registros que no se realizaban desde hacía 16 años (Proceso, 2007).

Ahora bien, de los sexenios que se desarrollaron bajo el modelo neoliberal, para Blanca Rubio (2006), el periodo de Ernesto Zedillo fue “uno de los más desastrosos para el campo” (p. 42) porque, en primer lugar, se comenzaron a evidenciar los efectos del TLCAN, que trajo consigo “una profunda sustitución de la producción nacional por la importada, el declive de los precios internos y la pérdida de mercados potenciales y reales para los bienes básicos de alimentación” (p. 42).

En resumen, diversos son los autores que han llegado a la conclusión de que la puesta en escena del TLCAN sólo acentuó el desarrollo disímil ya vivido en el país. Al respecto, Cosmin Bolea (2017) expone:

En la opinión de la mayoría de los economistas, el TLCAN ha tenido un efecto disperso de las actividades económicas en México, lo que ha aumentado más la polarización y disminuido la convergencia entre las regiones del país. Los patrones de localización de las actividades económicas se han ido modificando de manera sustancial una vez que la economía dejó de estar protegida y los capitales se han dirigido hacia regiones o zonas donde más rendimiento producen. La caída del mercado interno, que ha coincidido con el cambio estructural que partía de una mayor competencia, el repliegue del estado en la economía, la desregulación de varios sectores, así como el incremento de las inversiones extranjeras (por la aprobación de nuevas leyes) y la reacción de grupos nacionales de empresarios que invirtieron para competir con el exterior, cooperaron con estos cambios (p. 122).

Otras investigaciones, citadas por el autor, predecían también la acentuación del desarrollo desigual del país como resultado de la aplicación del TLCAN en México, entre otros puntos se destacan los siguientes.

- a) La primera fase del TLCAN ha generado en el interior del país un incremento de las asimetrías económicas entre entidades federativas tradicionalmente rezagadas respecto de aquellas que ella mostraban cierta consolidación en el marco de la integración regional mexicano.
- b) Junto a ello se mantiene, y en algunas regiones se incrementa, la polarización territorial medida en términos de población y desigualdad social.
- c) Se produce una acentuación del proceso de divergencia regional ya presente desde inicios de los años ochenta (Bolea, 2017, p. 122).

En síntesis, los análisis expuestos hasta aquí han dejado ver el rol que ha tenido la acepción absoluta del espacio en numerosos estudios sobre la desigualdad. A pesar de que este proyecto se basa en otra concepción de desarrollo desigual, es importante recalcar que estas líneas se exponen con la finalidad de advertir la forma en que se ha abordado el tema de interés de este trabajo, así como los ejes que se desprenden de él. Los casos específicos que se han investigado se exponen a continuación.

4.2. Los cultivos como receptores del Estado

Se han expuesto posturas divergentes de la actuación que ha tenido el Estado para los fines del capital, ya sea en el desempeño de las empresas, los cultivos o la fuerza de trabajo. En cuanto al papel del Estado con respecto al apoyo a las empresas o a los productores privados se han encontrado casos en donde éste no ha jugado un papel relevante para su éxito, como el caso de la empresa La Moderna (Massieu y Barajas, 2000).

En cuanto a la producción del tequila, se ha llegado a la conclusión de que su industria no se desarrolla de manera justa y sostenible, principalmente, por la falta de una eficiente participación del Estado en el proceso, dado que el beneficio

que traería su implementación no ha sido suficiente para generar el desarrollo local de los espacios productores (Bowen, 2011).

Otro estudio ha evidenciado la función crucial del Estado para el desempeño del sector empresarial. Tal es el caso de los ingenios azucareros, cuando Vicente Fox, recién llegado a la presidencia, expropió 29 de 59, de los establecidos en el país. Esto sucedió cuando sus empresarios estaban en bancarrota y habían pasado pocos años de haberse privatizado (Espinoza, 2004, p. 149).

Un caso que llama la atención es la agricultura protegida²³, que ha sido fomentada tanto por el sector privado como por el Estado mexicano “como estrategia comercial para aumentar la producción de productos de exportación de alto valor” (Pratt y Ortega, 2019, p. 6) con el argumento de que, por extensión, se generan más y mejores empleos con crecientes ingresos por la entrada de divisas. Para 2012 este sistema se concentraba en cuatro entidades federativas: Sinaloa (22%), Baja California (14%), Baja California Sur (12%) y Jalisco (10%) (Bastida, 2017, p. 288).

Otra fuente de 2019 ampliaba la lista con la adhesión de Guanajuato, Michoacán y Querétaro. En general, en el período comprendido entre 1999 y 2004 la superficie agrícola bajo invernadero en México registró un crecimiento del 210%. “En el año 2004 existían 2,545 hectáreas operando y 669 hectáreas en construcción” (Laguna Agrícola Mecánica [Lamsa], 2019, p. 2).

Aurelio Bastida (2017) ha señalado que el impulso de la agricultura protegida en México se ha presentado por el fomento de la exportación de hortalizas, frutillas y flores de corte hacia los países miembros del TLCAN. El autor pone énfasis en la importancia del papel que el Estado ha tenido en relación con la

²³ “Actualmente la agricultura, además de la producción a campo abierto, se practica en una amplia variedad de ambientes modificados, entre los que destacan los invernaderos con o sin control ambiental con cultivos en sistemas hidropónicos, sustratos inertes o en suelo, mismos que representan un ejemplo de ecosistemas artificiales para desarrollar la agricultura intensiva” (Juárez et al., 2011, p. 21).

formulación de un marco legal de temas sobre medio ambiente, entre otros, para permitir el desarrollo de las distintas infraestructuras para establecer este tipo de agricultura (p. 292).

Un aspecto que sobresale en el apoyo que el Estado provee a los cultivos se observa en el uso que se destina a éstos. Por ejemplo, en un análisis comparativo de tres cultivos bioenergéticos, que se utilizan también para la industria farmacéutica y alimentaria, se encontró que el gobierno apoya en mayor medida a los procesos de obtención de biocombustibles, no así a los otros dos usos. Tal es el caso de la moringa que, comparado con la caña de azúcar y la jatropha, no recibe apoyo por el gobierno federal (Salas y Valdés, 2018, p. 49).

De este modo, se ha evidenciado que las estrategias que el Estado ha realizado para apoyar a diversos cultivos no han sido suficientes para lograr un desarrollo sostenible ni en el espacio productor, ni en los productores. Como ejemplos se tiene la jatropha en el estado de Chiapas, allí las reformas estructurales, que beneficiaron a los campesinos en un inicio debido a los apoyos del gobierno, con el tiempo se reportaron pérdidas económicas (Salas y Valdés, 2018, p. 45).

Otro caso es el del jitomate que, aunque es el cultivo más exportado en México, su producción también se ha visto afectada por la falta del apoyo del Estado en el desarrollo tecnológico y en la modernización de infraestructura (Macías, 2003, p. 112). Esta crítica, sin embargo, hace referencia al capital privado, ya que alude a los altos costos de transacción que han tenido que padecer los propietarios de los medios de producción.

En consecuencia, se observa que los procesos productivos de las mercancías agrícolas gozan de numerosas complejidades, por lo que, con ellas, se desatan múltiples problemas que son dignos de que el Estado, al menos, solucione. En este sentido, se ha evidenciado que el Estado tampoco ha hecho lo conveniente ante muchas situaciones. Por ejemplo, pese a que el gobierno ha

reconocido que se introduce frijol de contrabando en el país, no ha actuado en consecuencia (Ramírez y Morales, 2004, p. 95).

Otro aspecto a considerar es la ausencia de estudios que existe sobre los cultivos por no tener importancia económica actual, pero que llegaron a ser relevantes para el país, no sólo en la producción sino en el sector exportador, como el caso del tabaco, que en su haber en México, padeció diversos embates entre el Estado y la empresa Tabamex (Mackinlay, 2011, p. 242).

Ahora bien, han sido recurrentes los estudios que abordan los problemas de la producción de los cultivos más representativos de México, causados, principalmente, por el cambio de las políticas del Estado bajo premisas neoliberales. Como ejemplo se tiene el maíz en una de las entidades federativas más señalada por el detrimento de su producción, Chiapas. Hugo Adrián Pizaña y colaboradores (2019) han expuesto al respecto:

...en México el sector social de la agricultura –sobre todo, el dedicado a la producción de maíz de pequeña escala– ha padecido un “desmantelamiento de sus infraestructuras para la producción, sus sistemas de financiamiento, provisión de insumos, mercadeo e ingresos” a causa de la implementación del Estado neoliberal. De tal forma que la reestructuración de este sector es marcada por el debilitamiento de los sistemas locales alimentarios y la precariedad del trabajo y de los ingresos (p. 13).

Hugo Adrián Pizaña y colaboradores (2019) expusieron como antecedente que, en la década de los cincuenta, en la Frailesca, Chiapas, el Estado desarrolló un proyecto de modernización agrícola, mediante la promoción de maquinaria. Dos décadas más tarde, en el marco de la Revolución Verde, las empresas públicas incorporaron tecnología por medio de agroquímicos y semillas mejoradas. Asimismo, asistieron a los procesos de almacenaje, procesamiento y comercialización de los cultivos. Las instituciones públicas eran vastas, se tenían el Banco de Crédito Rural (BANRURAL); la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera (ANAGSA); la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO); Almacenes Nacionales de Depósitos (ANDSA); el Programa Nacional de Semillas (PRONASE); y Fertilizantes Mexicanos (FER-TIMEX). No

obstante, los apoyos que ofreció el Estado en la década de los setenta se destinaron desigualmente según las características de los medios de producción pertenecientes a los productores:

... los programas de modernización beneficiaron en mayor medida a los productores con suficiente infraestructura, esto es, capital y tierras de primera. En cuanto a las semillas, las variedades híbridas se reservaron a quienes tenían acceso a riego y maquinaria. Las de polinización abierta se destinaron al sector que cultivaba a baja escala, en tierras de temporal (Pizaña, et al., 2019, p.17).

En este contexto se desarrolló una intensificación agrícola de maíz en monocultivo, llegando a identificar la zona de la Frailesca como el “granero de Chiapas”. En la era neoliberal, con la apertura comercial, la situación cambió, “emergieron nuevos actores que diversificaron las relaciones comerciales al interior de la región” (Pizaña, et al., 2019, pp. 17, 19-20).

... durante la primera mitad de la década de 2000, se modificó una vez más la red actores de comercialización del maíz, ya que a las empresas agroalimentarias existentes se agregaron otras orientadas al intermediarismo de granos básicos (compraventa con los productores) y no a la transformación o uso final de los mismos. Entre ellas se encuentran Granos y Fertilizantes del Sur (GRAFESUR); Agromaquilas del Sureste; El Granero de Buenavista; Granos y Fertilizantes Buenavista; y Fertigranos Revolución Mexicana, todas de capital regional y fundadas por nuevos actores empresariales. Actualmente concentran la compraventa de granos y además tienen la posibilidad de vender fertilizantes. (Pizaña, et al., 2019, p. 21)

Para Hugo Adrián Pizaña y colaboradores (2019), lo que ocurrió fue un desmantelamiento del aparato estatal con el objetivo de desarrollar el sector agrícola, lo que significó una de las causas de la reducción de la superficie agrícola sembrada en la zona. De este modo, se desincentivó la producción de granos básicos y fue acrecentada la vulnerabilidad de los pequeños productores y los campesinos, fortaleciendo “un núcleo de empresas en el ramo del agronegocio, nacional y transnacional” (p. 22).

4.3. Las arbitrariedades del Estado mexicano: los hechos como evidencia

El Estado ha participado de formas más variables en la inversión orientada a la agricultura, que el sector privado. Si bien es cierto que, como se ha expuesto en líneas anteriores, ha dirigido su interés a los cultivos con potencial en el mercado internacional, también ha destinado recursos de forma arbitraria. En el cuadro 4.1 se puede observar la concentración de cultivos beneficiarios de los apoyos del programa PROCAMPO.

El aspecto que resulta revelador es que sobresalen los cultivos que son identificados por el detrimento de su producción y que son, principalmente, los productos más representativos de la alimentación de México (gráfica 4.1 y mapa 4.1). En este contexto, se puede deducir que la actuación del Estado en los granos básicos no ha sido eficiente, de acuerdo con lo que muestran diversos estudios. Por otro lado, se encontró un mayor monto en el ciclo primavera verano que en el ciclo otoño invierno –con un monto de 11,047,813,960 MXN y 2,819,733,007 MXN pesos, respectivamente–, lo cual podría deberse a que la organización del Estado se problematiza por el proceso de dotación de subsidios por el cierre del año fiscal.

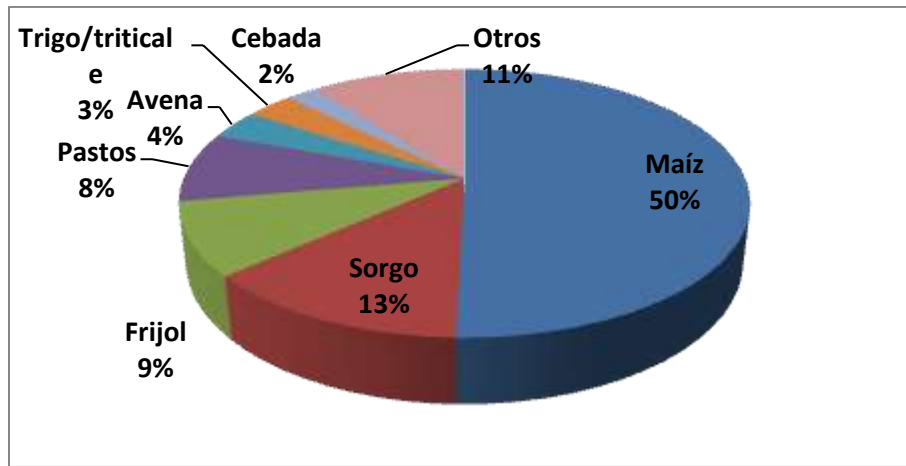
De igual manera, cabe resaltar el hecho de que, pese a que se ha manifestado que el Estado ha incentivado el comercio internacional, los montos del subsidio de PROCAMPO fueron menores en el ciclo de otoño invierno, periodo de mayores exportaciones agrícolas en México.

Cuadro 4.1. Porcentaje del subsidio PROCAMPO otorgado por cultivo (2011-2012)

Cultivo	Otoño-invierno	Cultivo	Primavera-verano
SORGO	28.35	MAIZ	57.65
MAÍZ	21.89	FRIJOL	10.19
TRIGO/TRITICALE	13.47	SORGO	9.15
PASTOS	9.74	PASTOS	8.03
CARTAMO	4.10	AVENA	4.17
FRIJOL	3.60	CEBADA	2.02
GARBANZO	3.60	ALFALFA	0.97
CEBADA	1.92	CAÑA DE AZÚCAR	0.91
ALFALFA	1.85	SOYA	0.75
CAÑA DE AZÚCAR	1.42	TRIGO/TRITICALE	0.73
AVENA	0.84	AGAVE	0.63
TOMATE	0.69	ALGODON	0.42
PAPA	0.57	CHILE	0.34
NARANJA	0.56	AJONJOLI	0.29
MANGO	0.55	NARANJA	0.21
CHILE	0.39	LIMÓN	0.20
ALGODON	0.33	MANGO	0.20
NOGAL (NUEZ)	0.32	AGUACATE	0.20
LIMÓN	0.30	CACAHUATE	0.19
REFORESTACIÓN/REVEG.	0.28	NOPAL	0.19
SANDÍA	0.24	ARROZ	0.17
CALABAZA/CALABACITA	0.24	NOGAL (NUEZ)	0.15
AJONJOLI	0.21	TOMATE	0.12
CEBOLLA/CEBOLLIN	0.21	CALABAZA/CALABACITA	0.11
BROCOLI	0.16	PLANTACIONES	0.10
ESPARRAGO	0.15	HABA	0.10
PEPINO	0.14	CEBOLLA/CEBOLLIN	0.07
PALMA (D)	0.12	CAFÉ	0.07
EJOTE	0.08	DURAZNO	0.07
FRESA	0.08	PALMA (D)	0.07
TABACO	0.07	MANZANA	0.06
ARROZ	0.07	MAGUEY	0.04
CAFÉ	0.06	PLÁTANO	0.04
SABILA	0.06	BROCOLI	0.04
CACAHUATE	0.05	LECHUGA	0.03
GUAYABA	0.04	CARTAMO	0.03
SOYA	0.04	ZANAHORIA	0.03
OTROS	3.25	OTROS	1.27

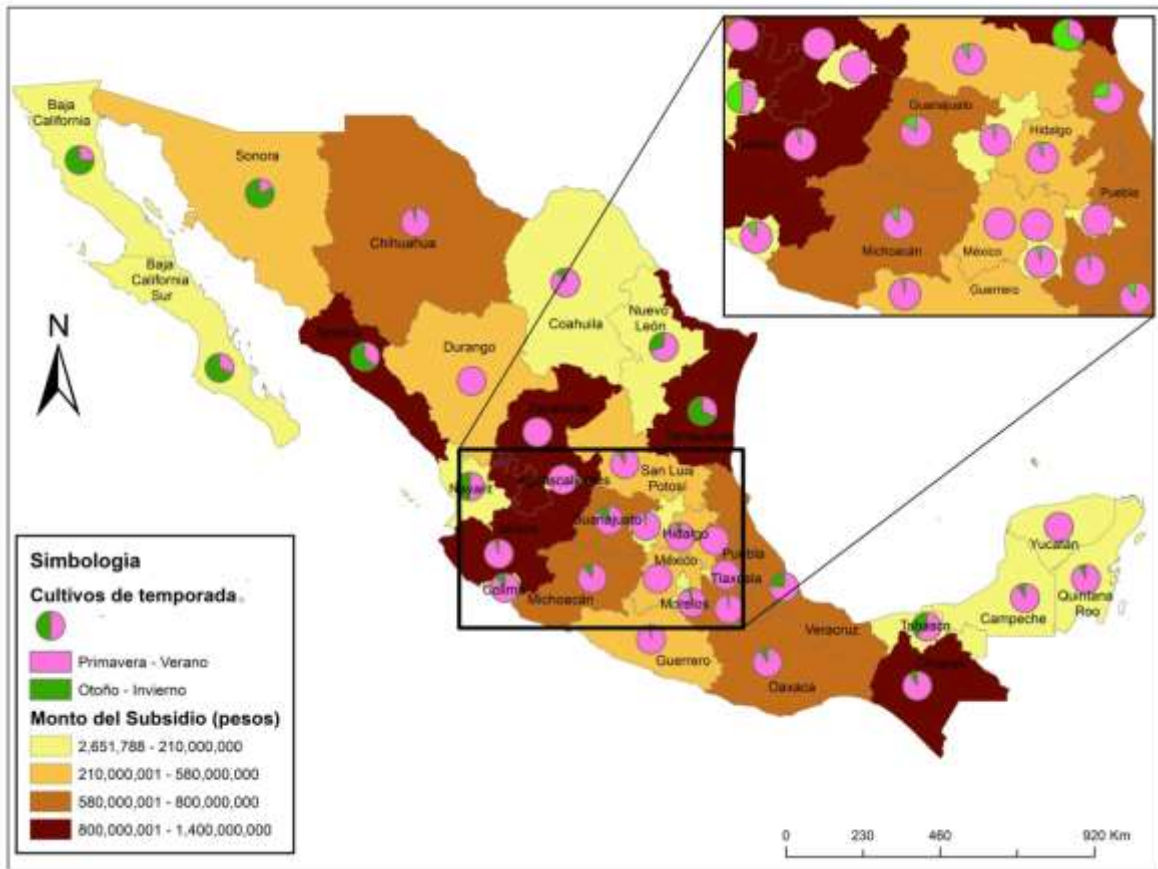
Fuente: elaboración propia con base en datos de Sagarpa.

Gráfica 4.1. Porcentaje de ayudas recibidas por los cultivos acogidos al programa de PROCAMPO (2011-2012)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Sagarpa.

Mapa 4.1. Entidades federativas receptoras del programa de PROCAMPO (2011-2012)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Sagarpa.

4.4. El sector empresarial

Ciertos espacios absolutos del planeta sirvieron de escenario para que, a mediados de los años setenta, las empresas privadas –apropiándose desproporcionadamente de los excedentes generados por toda la sociedad– se organizaran en lo que Galbraith²⁴ llamó la revolución de los ricos. Se trataba de acrecentar significativamente su influencia en la economía de los países, recuperando así su participación en la riqueza y el ingreso (Tello, 2012, p. 230).

En 1975, en México, se creó el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), con la finalidad de inyectar sus intereses en la política económica que, anteriormente, era puntualizada por el poder ejecutivo federal. Entre los principales temas que abordaron en los principios que definían su proyecto de nación se encontraban el concepto de empresa privada, el papel del Estado en la economía, la planeación de la actividad económica, sobre las organizaciones sociales de clase, las relaciones obrero-patronales, los medios de comunicación, el control de precios, la pequeña propiedad y la educación. Finalmente, en la década de los ochenta –sobre todo después de la crisis de la deuda externa de 1982– el trabajo del CCE tuvo sus frutos gracias a la política económica implementada en el país en aquellos años (Tello, 2012, pp. 230-231).

Como punto de inicio, para dar cuenta del desarrollo desigual, se tiene la segregación que ha padecido el sector agrícola en el proceso de producción del espacio global, ya pronosticado por Marx. En México esta situación se materializa por medio de diversos hechos. Uno de ellos es el destino de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el país. En términos generales, casi la mitad de las IED son destinadas al sector manufacturero, y de éstas, la industria automotriz ocupa un lugar preponderante²⁵, la cual se concentra en el centro y norte del país. Según Cosmin Bolea (2017), el sector agrícola, que ocupa un tercio de la población del país, es el más rezagado pues es “el más evitado por los inversionistas extranjeros, ya que sólo el 0.2% de las IED han llegado a él” (p. 107).

²⁴ Citado por Tello, 2012, 230.

²⁵ Al menos hasta antes de la implementación de las políticas de ajuste de Donald Trump.

Bolea (2017) apunta al hecho de que, además de haber poca inversión extranjera en el campo –y de ésta, en su mayoría, es al apoyo técnico y al ganado– hay desigualdad entre las entidades federativas, al haber estados con inversión nula y otros que concentran la mayor parte de inversiones, como en el caso del norte del país.

La repartición por estados vuelve a revelar una alta concentración en los estados del norte, especialmente en Durango, Querétaro y Sonora. En Chiapas, Tlaxcala y Quintana Roo la inversión extranjera en el sector agrícola es nula en todo el periodo al que se hace referencia (2000-2014) (Bolea, 2017, pp.107-108).

A la luz de estos hechos, se hace evidente que el capital, a través del sector agrícola, ha acentuado las disparidades que existían antes de la apertura comercial de México. El panorama visto desde los primeros años de la puesta en marcha del TLCAN no ha mejorado; lo expuesto por Carlos Cortez (1999) hace dos décadas aún tiene vigencia, en sus palabras:

... la promesa de que las inversiones productivas llegarían tras los cambios agrarios no se ha cumplido, ni mucho menos se han realizado inversiones importantes por la vía de la asociación entre empresarios y productores. Salvo algunas actividades de gran rentabilidad para el capital como la producción de frutas y hortalizas, actividad esta última que se encuentra completamente integrada al mercado norteamericano y que durante los últimos años ha recibido inversiones importantes (p. 42).

Otro reflejo del papel que ha tenido el agro mexicano en el sistema capitalista se observa en la participación del PIB en su desarrollo histórico. Su tendencia a la baja se ha visto desde las primeras décadas del siglo pasado, antes de la implementación de las políticas neoliberales (cuadro 4.2).

Cuadro 4.2. Estructura del PIB (%)

	1910	1940	1970	1981
Agricultura	24.0	19.4	11.2	8.0
Minería	4.9	6.4	2.6	3.4
Industria	12.3	18.7	30.0	29.4
Manufacturas	10.7	15.4	23.0	21.6
Servicio	55.5	55.5	56.2	59.2
Total	100	100	100	100

Fuente: elaborado con base en Tello, 2012, p. 196.

No obstante, hay que considerar estos indicadores con las salvedades que gozan. Si bien es cierto que reflejan en cierto grado los sectores donde se invierte, también encubren, dentro de ellos, las diferenciaciones que se despliegan, ya que la IED y el PIB no representan la situación de todo el país como un ente homogéneo, incluso, cuando se aludiera a las entidades federativas del país tampoco lo hacen –en consideración de estos espacios absolutos como unidades de análisis–, ya que no muestran las condiciones de los diferentes sectores sociales involucrados en la fuerza de trabajo.

Como trata de mostrar esta investigación, la inversión del capital se dirige más allá de un espacio en su acepción absoluta. Por un lado, aunque se ha señalado la disminución del PIB en el sector agrícola, los grandes productores y comercializadores de productos agrícolas y agroindustriales vinculados al comercio internacional han gozado de ganancias que no quedan especificadas en dicho indicador, aunando el hecho de que el capital generado no se comparte con la fuerza de trabajo –que es la encargada de obtener el producto final a exportar– de tal forma que mejore sus condiciones de vida. Por otro lado, si bien es cierto que la IED es capaz de generar empleos, también es verdad que estos no cumplen con el ingreso mínimo, ni la durabilidad que proporcione a los trabajadores la estabilidad suficiente para dedicarse únicamente a este sector.

En términos generales, diversos autores han distinguido la pérdida del peso económico de la agricultura, de forma generalizada, como uno de los factores causales del detrimento social en la producción de algunos cultivos (Ramírez y Morales, 2004). Los nuevos sectores vinculados con la agricultura que buscó el capital para obtener mayores ganancias fueron la agroindustria y el comercio internacional, que se han desarrollado traslapándose y sobreponiéndose con otros sectores, como señala Smith (1990).

De este modo, se ha segregado la agricultura por otras actividades como la agroindustria y el comercio internacional. La importancia de este hecho radica en las implicaciones que tiene el traspaso de la agricultura a otros sectores, que

versan sobre el desarrollo desigual, al que alude Smith (1990), generado por el desdoblamiento de la escala de *different sectors*.

4.4.1. Una buena opción: la industria

Causante de grandes transformaciones en el espacio global, la agroindustria se presentó como una opción prometedora de desarrollo rural. El argumento descansó en atención a esta actividad como fuente de empleo para quienes abandonan la agricultura. Así, frente a las políticas neoliberales, la situación de la agroindustria en México se ha visto marcada por el desvío de los agentes económicos de la agricultura al sector industrial.

Para Zepeda (2000), hubo una fuerte integración de la agricultura a la industria, representando como insumo en el *agro business* el 60% de la producción del campo en la década de los ochenta. El autor señala que el agro debía transferir sus recursos a los sectores secundario y terciario, porque éstos traían consigo un mayor crecimiento económico:

Como en todo proceso de crecimiento económico, el agro transfirió recursos al sector industrial y de servicios (p. 25) "... porque al iniciarse el desarrollo económico los recursos más productivos estaban en la agricultura; recursos que deben transferirse a otros sectores de la economía en tanto el comercio, así como la especialización el progreso tecnológico, conducen al crecimiento económico" (Antle, 1988, como se cita en Zepeda, 2000, p. 25).

Por tal razón, como punto de partida se produce un cambio de gran envergadura de las fuerzas productivas por su traspaso a otros sectores, que incluyen el comercio internacional. De este modo, se trata de una transferencia a otros ámbitos, no sólo de la fuerza de trabajo, sino de los recursos que se obtienen de la naturaleza –aludiendo a los niveles del espacio social señalados por Lefebvre–, dando pie al desarrollo de la segunda naturaleza –producida con fines de intercambio–, a la que refiere Smith.

Esta producción de la segunda naturaleza en el país ha conducido al deterioro de los procesos productivos de ciertos cultivos y en determinados casos. Por ejemplo, uno de los perjuicios que ha sido reconocido a causa del desarrollo agroindustrial ha sido detectado en la producción del frijol en el país (Ramírez y Morales, 2004). Existen estudios que han hecho hincapié en las afectaciones causadas, principalmente, por la agroindustria destinada a productos con miras de exportación, como las hortalizas, pese a que se ha señalado que la agroindustria de estos cultivos es una fuente generadora de empleo, pues es necesario un proceso de empaque y congelación para exportar. De los principales cultivos que, en su mayoría, se destinan para la industria de congelados para exportar a Estados Unidos se encuentran el brócoli y la coliflor (Echánove, 2004, p. 218).

En el discurso sobre la opción como fuente prometedora de empleo que ha vendido la puesta en marcha de la agroindustria subyace una pregunta que es importante resaltar, ¿en qué medida el cambio beneficia a los trabajadores? Es decir, de ser cierto que el sector agroindustrial es capaz de satisfacer la demanda de la fuerza de trabajo expulsada del campo, habría que cuestionarse en qué condiciones se presentan dichos empleos, dado que el cambio de la fuerza de trabajo no, necesariamente, implica una mejora en el nivel de vida de los trabajadores.

Los factores que están implicados en la agroindustria se presentan de forma compleja, al disponer de los requerimientos de los cultivos como materia prima para el desarrollo agroindustrial y, al mismo tiempo, los requerimientos de consumo de los mismos. Así, existen diferenciaciones por el tipo de cultivo que se industrializa. Por ejemplo, con respecto al consumo, si bien es cierto que se puede sustituir la bebida procesada con jugos naturales, también lo es el hecho de que hay cultivos que necesitan cierto grado de industrialización para su consumo, como, por ejemplo, el trigo (Ávila, et al., 2008). De esta forma, se destaca otro factor de la agroindustria que debe considerarse: el tipo de industrialización requerida para el consumo de ciertos alimentos; por tanto, pese al menoscabo de

la percepción que se tiene de la agroindustria, es necesario reconocer la existencia de una demanda con requerimientos específicos a abastecer.

La caña de azúcar es otro cultivo que amerita ser explorado por su complejidad, no sólo por la demanda del producto industrializado, sino por las vicisitudes de su proceso de industrialización. Se ha mostrado que para efectuarlo es imprescindible que haya un alto grado de integración, “el proceso técnico implica una fina sincronía entre cañaveral e ingenios” (Espinoza, 2004, p. 148) pues la caña se debe de encontrar en un punto preciso de maduración industrial.

Por lo anterior, se induce que los matices presentados en la relación entre la industria y los cultivos, dependen de las características de otros elementos, como la demanda, el procesamiento, el mantenimiento, el almacenaje y el periodo de conservación, por mencionar algunos. Del maíz, por ejemplo, –pese a que su uso, en comparación con otros cultivos, tiene menos aplicaciones industriales– (Browning, 2013, p. 91) se obtienen vastos productos industriales que no han sido reconocidos con el grado de importancia que merecen. En un estudio publicado en 2017, se mostró la complejidad de las redes de industrias relacionadas con el maíz almacenado. Se encontró que dichas industrias se componen de 442 nodos (436 de almacenes y 6 de posibles destinos). Se reconocieron como tipos de industria: la industria harinera, la de transformación en el mismo almacén y la industria aceitera, siendo las más importantes la de masa y la de tortilla, al representar el 49%, y la destinada a productos balanceados, con un 25% del total (Ortiz y Ramírez, 2017, pp. 63, 78).

Para abordar las implicaciones de la agroindustria en la producción del espacio es necesario reconocer los matices que asumen los diferentes tipos de agroindustrias por sus requerimientos físicos y de organización de las fuerzas productivas, así como por sus condiciones de consumo. Se tiene a) el sector de alimentos y bebidas; b) la industria para modificar los cultivos; c) la industria farmacéutica; y d) la amplia gama destinada para asistir a la actividad agrícola con recursos que facilitan su producción, como los procesos de empaque, almacenamiento y congelación, y la elaboración de fertilizantes o plaguicidas.

El sector de alimentos y bebidas ha sido reconocido con un alto grado de relevancia como una de las industrias con alto potencial para generar empleos (FAO, 2017). El establecimiento de las empresas dedicadas a este sector, sobre todo de origen estadounidense, surgió varias décadas anteriores al periodo neoliberal. Por ejemplo, a inicios de los sesenta se instalaron en el estado de Guanajuato empresas para abastecer el mercado interno de productos enlatados como Campbell's y Del Monte (Echánove, 2004, p. 220).

Antes de los ochenta del siglo pasado, los establecimientos transnacionales estadounidenses representaban el 80% de los asentados en el país. Con respecto al sector de alimentos procesados, de representar el 10% en 1970, pasaron a dominar la cuarta parte cinco años después (Rama, 1978, pp. 126-127).

En el caso de la modificación de cultivos a través de la biotecnología, sus finalidades son, a su vez, diversas e implican una serie de consideraciones que van desde las cuestiones económicas, hasta aspectos éticos del desarrollo del ser humano. Es, sin duda, un tema polémico, sobre todo cuando se trata de la modificación genética de los cultivos. Se distinguen dos posturas que resultan antagónicas. La primera destaca la utilidad y las potencialidades que tiene esta actividad para cambiar la genética de las especies y enmendar los problemas del campo en el sentido fisiológico (Barajas, et al., 1999). La segunda prepondera el perjuicio que trae consigo en el desarrollo natural de la humanidad. Para los fines que competen a este estudio, es de interés mostrar cómo el proceso de acumulación de capital ha intervenido para dar pauta a un escenario con dos líneas, la del mejoramiento de las especies y la del desarrollo de la farmacéutica.

La importancia de modificar genéticamente a los organismos tiene, en gran medida, un sentido económico y puede ejemplificarse, por un lado, en el interés de los agricultores por transformar las plantas para que éstas presenten características mejoradas y, por el otro, por la creciente inversión de las empresas farmacéuticas en investigaciones biotecnológicas que permiten acordar el proceso de desarrollo de nuevos medicamentos (Solleiro y Castañón, 1999, p. 172).

A causa de la idea que se tiene sobre la alteración del orden de la naturaleza, los cultivos transgénicos han sufrido de mala popularidad en diferentes ámbitos, por

ejemplo, en una entrevista²⁶ llevada a cabo a pequeños productores en el estado de Nayarit quedó manifiesto que este tipo de cultivos tenía “mala fama” entre los lugareños, llegando, incluso, a difundir que se está sembrando este tipo de cultivo para evitar el robo del maíz, ya que se considera un cultivo “malo”.

La industria farmacéutica en México, por su parte, surgió debido al nuevo modelo económico basado en la industria. Algunos estudios sugieren que una de las condiciones necesarias para su implantación fue el desarrollo económico basado en las exportaciones primarias. Así, durante las tres primeras décadas del siglo XX se facilitaron las condiciones para la inversión extranjera en este rubro (Godínez y Aceves, 2014, p. 58).

El interés en la aplicación terapéutica de los extractos totales de plantas se había perdido para 1925, orientándose a la investigación de productos considerados rentables. En 1928 la industria farmacéutica, sobre todo la extranjera, se benefició del hecho de que el proceso de extracción de los principios activos era patentable, no así las plantas medicinales. De este modo “La síntesis orgánica de medicamentos desplazó a la extracción tradicional de principios activos de plantas medicinales” (Godínez y Aceves, 2014, p. 60).

En la actualidad, estudios han revelado que la industria farmacéutica ha impactado en la agricultura. Por ejemplo, por medio de la molienda de granos y de semillas, y la obtención de aceites y grasas. Sin embargo, la fuente de recursos ha sido más de importación que nacional. En 2012 los insumos nacionales representaban sólo el 22.5%, siendo el resto importado (INEGI, 2017, pp. 14, 16).

El sector farmacéutico goza de gran relevancia por el impacto que tiene en el desarrollo de la humanidad. En México, los cultivos que se encuentran implicados en este sector llegan a tener, en algunos casos, buena rentabilidad para los productores, aunque otros carecen de importancia económica. En este sentido, se ha evidenciado que la atención que se le procura a los cultivos está en función de su tipo de uso. Por ejemplo, en un estudio se mostró que la jatropha

²⁶ Entrevista realizada por la autora en Nayarit, México, 2017.

era reconocida más por su valor como biocombustible que como materia prima de alimentos y medicamentos. A diferencia de ello, se encontró que la producción de moringa ha sido más provechosa en el rubro farmacéutico, llegando incluso a obtener beneficios económicos suficientes para la manutención familiar (Salas y Valdés, 2018, p. 49).

En resumen, el engranaje productivo que desata la modificación de cultivos posee diversos matices dignos de una investigación propia; verbigracia, se constata evidencia de que, pese al menoscabo que sufren los organismos genéticamente modificados, los productos biofarmacéuticos²⁷ traen grandes beneficios. Bastará decir al respecto que hay una rama industrial dedicada a esta área y está vinculada directamente con el desarrollo de otros sectores, especialmente el tecnológico. Esto es, en este sector productivo se establecen relaciones más complejas entre el desarrollo científico, la ética, el desarrollo humano y la agricultura, por lo que la importancia del capital es concluyente.

En las industrias con fines de asistir a la actividad agrícola están implícitos principalmente tres puntos. El primero de ellos es el hecho de que la maquinaria e infraestructura establecida en el campo merma la oferta de trabajo, ya que ésta sustituye el trabajo de muchos campesinos. De esta forma, estas industrias generan la expulsión de la fuerza de trabajo del campo. Sin embargo, como se observará más adelante, las afectaciones no se quedan de forma aislada en la fuerza de trabajo del sector agrícola. Esta situación detonará relaciones con otros

²⁷ “Se conocen como cultivos biofarmacéuticos aquéllos de plantas que han sido modificadas genéticamente para expresar –es decir, para producir en sus tejidos o en sus órganos– sustancias con propiedades terapéuticas. La razón para usar las plantas como “biorreactores” es por la posibilidad de generar de manera ilimitada cantidades importantes de estas proteínas, que son llamadas “recombinantes”. [...] El nombre proviene de la operación que sufren en el núcleo de sus células las plantas así modificadas, pues se tiene que “recombinar” su material nuclear con trocitos de material nucleico con genes externos a su organismo. (También se les llama “genéticamente modificadas” [...]) De esta forma se obtienen “organismos genéticamente modificados” [...] en los que se aprovecha su nueva capacidad para producir proteínas de origen humano –como hormonas o anticuerpos– o sustancias que normalmente produciría un animal, como la hormona de crecimiento bovina. De esta forma se evita extraerlas de los tejidos animales o humanos, ya que podrían portar patógenos que contaminaran el producto final. [...] Entre los primeros biofármacos obtenidos en plantas está la hormona humana de crecimiento, expresada en las plantas de tabaco y de girasol; [...] tecnología, iniciada a mediados de los años ochenta...” (Gálvez, 2010, p. 6).

elementos que darán pie a producir un espacio desigual por medio del papel que jugará la fuerza de trabajo expulsada del campo.

El segundo es el papel que estas industrias juegan en el desarrollo desigual, pues el análisis de estos tipos de industria representa un claro ejemplo de la forma en que, por medio de la escala de *different sectors* –expuesta por Smith– se desdobra la desigualdad, al invertir en maquinaria, invernaderos y sistemas de riego únicamente, o de manera prioritaria, en espacios que generan mayor ganancia. Aunque –como señaló Smith– la escala de *different sectors* no es el principal causante del desarrollo desigual, pues trata de igualar la tasa de ganancia, sí se puede llegar a su etiología si queda expuesto el rol que el Estado y los capitales privados desempeñan en la inversión de estas industrias.

El tercero se relaciona con el medio ambiente. La agroindustria depende en gran medida de insumos agrotóxicos, principalmente de plaguicidas. En los primeros 20 años del TLCAN “México importó 949 mil toneladas de plaguicidas a un costo de 6,178 millones de dólares” (Villamar, 2016, p. 175). No obstante, dichas importaciones no tuvieron la única finalidad de consumirse en el país, ya que el 38% del volumen se utilizó para reexportarlo.

De esta manera México se presenta como un intermediario comercial de productos tóxicos relacionados con la agricultura, desplegando relaciones con alto grado de peligrosidad ambiental. Paralelo a ello, se ha registrado un aumento en el nivel de contaminación del agua superficial y subterránea por el abuso de fertilizantes químicos (Villamar, 2016, p. 176).

A estas repercusiones ambientales, que se han presentado por el desarrollo de la agroindustria, debe añadirse también que el producto de ésta no ha significado una mejoría en el desarrollo local en donde se establece, pese al argumento de que dicha industria generaría desarrollo, como lo expresa François Boucher (2011):

Debido a los cambios del entorno económico que se han acentuado con los procesos de liberalización y comercialización, muchos analistas han

cuestionado la capacidad de las agroindustrias rurales para generar ingresos adecuados que aseguren un nivel de vida satisfactorio. Sin embargo otros piensan que las agroindustrias rurales tienen ciertas ventajas, en la medida en que son capaces de generar procesos dinámicos de desarrollo local y son viables en zonas rurales debido a su manejo a pequeña escala y su relación con los territorios. Además, permiten una participación más directa de los pequeños productores en la repartición de los beneficios y su inserción en nichos de mercado, orgánicos, étnicos, comercio justo, productos de origen y tradicionales, entre otros. Esta última edición resalta la capacidad de las agroindustrias rurales de concentrarse geográficamente y organizarse para aprovechar recursos territoriales y potencializar su desarrollo en medios rurales.

Durante la década de 1980 una serie de investigaciones permitieron que surgiera una propuesta: la agroindustria rural, como medio para mejorar la situación de las familias rurales gracias al desarrollo de actividades de poscosecha, transformación y comercialización de las producciones locales (pp. 35-36).

La función que desempeña la agroindustria en la producción del espacio se ve marcada por las relaciones de las fuerzas productivas que ocasionan una concentración de ganancias en ciertos agentes productivos, no así en toda la fuerza de trabajo implicada en el proceso.

Como en cualquier caso, dentro del sistema capitalista neoliberal, sólo serán los grandes empresarios quienes tengan los recursos para llevarla a cabo y obtengan sus beneficios económicos. Se tiene, por ejemplo, en el caso del café, que sólo el 60% de sus productores transforman la cereza, una actividad, dentro del sector industrial, de las más simples (Martínez, 2004, p. 111).

Así, el desarrollo de la agroindustria ha desdoblado grandes transformaciones con implicaciones diferenciadas en la población de México. Diversos son los estudios que han mostrado la oleada de efectos que ha traído su implementación en el país. Ruth Rama (1978) pone énfasis en la dieta de los consumidores urbanos, el patrón de cultivos y la concentración industrial (p. 124). Por su parte, Zepeda (2000) explica la forma en que dichos cambios afectaron al campesinado y cómo los altos precios de algunos de los productos finales agroindustriales ocasionaron que fueran sólo accesibles a un sector de la población.

... la sociedad mexicana ha experimentado sensibles cambios: [...] redefinición de los patrones de consumo que, entre otras cosas, ha provocado el desvío de materias primas agropecuarias del mercado de productos frescos para la elaboración de derivados que son accesibles exclusivamente a la población de mayores ingresos [...]; mercados oligopólicos y encarecimiento de los productos alimenticios; ganaderización de la agricultura con la consiguiente sustitución de cultivos; pérdida del control del proceso productivo por parte de los productores rurales (Zepeda, 1988, p. 22).

[...] en México, una vez que se hizo tal transferencia, sobre todo de mano de obra, alimentos baratos para la población urbana así como las divisas provenientes de la favorable balanza comercial agropecuaria, el campesino no pudo hacer sustentable su desarrollo ni se vinculó con las actividades económicas secundarias. Por el contrario, esa asimetría en el flujo de los recursos fue descapitalizando y marginándolo del resto de la actividad económica. (Zepeda, 2000, p. 25)

De este modo, con el desarrollo de la industria se ha llegado a considerar a la agricultura como una rama de la industria, como lo expresaba Marx. Esto es, la sustitución del esquema de unidad familiar por el modelo de *agribusiness* (Sandoval, 2017). No obstante, las empresas agroindustriales –como agentes del sector privado de la escala de capitales individuales, a los que refiere Smith– no son los únicos elementos relacionados con la agricultura que han actuado en la producción del espacio en México. Se tienen empresas de otros giros, como las comercializadoras y productoras de tecnología. En términos pragmáticos, independientemente del giro que se tenga, en el siguiente apartado se abordará el estudio de las empresas como agentes de capital privado.

4.4.2. Las empresas actuando diferencialmente

La presencia de empresas transnacionales en México data, al menos, desde la década de los cuarenta del siglo XX. En ese periodo el país disfrutaba de un clima favorable para su establecimiento, como un fácil desarrollo de infraestructura y un marco fiscal óptimo. Sin embargo, la presencia del capital extranjero empezó en los años treinta con Anderson Clayton, dedicada, en un inicio, a la exportación de algodón a Estados Unidos y, más tarde, a la elaboración de aceites y grasas vegetales y forrajes de harina de algodón (Soto, 1990, p. 57).

De antea a la llegada de la primera mitad del siglo XX, un hecho que cambió de manera sustancial las relaciones en la agricultura fue la denominada Revolución Verde.²⁸, pues el sector pasó a ser subordinado a la agroindustria con la finalidad de “modernizar” el campo. Los agentes participantes, de origen estatal y privado, se dedicaban a producir maquinaria, tecnología e insumos para la agroindustria y la comercialización (Calderón, 1988, p. 100).

En la década de los cincuenta se desarrolló un polo de atracción para las empresas transnacionales: el sector poblacional de altos ingresos de las urbes. Así, las empresas transnacionales no sólo producían para abastecer la alimentación básica, sino que también elaboraron productos “sofisticados” para la población que contaba con los recursos suficientes para obtenerlos. De este modo, las firmas implantaron sus filiales en los países subdesarrollados que gozaban de las condiciones propicias para su establecimiento. En palabras de Consuelo Soto (1990) “en aquellos que, aún cuando pequeños, fueran más o menos limítrofes de los grandes mercados de Estados Unidos” (p. 58). De esta manera el gran sector de estas empresas impuso diferentes hábitos de consumo.

En términos generales, son numerosos estudios los que han señalado la relevancia que ha tenido el capital extranjero en el sector agrícola desde el periodo donde empezó a hacerse presente en el país, desde la siembra de los cultivos hasta el consumo final. Esto involucra diversos agentes que van desde los campesinos hasta las empresas de comercialización y los *brokers* (Rama, 1978, p. 80).

El neoliberalismo encontró en México un escenario con empresas transnacionales en pleno desenvolvimiento. Como se verá en el desarrollo posterior de este trabajo, el resultado del establecimiento de dichas empresas trajo, desde un inicio, grandes transformaciones espaciales que fueron acentuadas

²⁸ “Por Revolución Verde entendemos el cambio tecnológico que resulta de la introducción de variedades de semillas de altos rendimientos, cultivadas preferentemente en tierras de riego con un modelo tecnológico caracterizado por el uso creciente de insumos de origen industrial, (abonos, pesticidas, energéticos, herbicidas, etcétera), que han originado un sensible aumento en los rendimientos medios de ciertos cultivos como el maíz, el trigo, el arroz y hortalizas, a costa, en algunos casos, de un creciente desequilibrio ecológico” (Calderón, 1988, p. 100).

por las políticas neoliberales, puesto que, si su presencia en el país se facilitó desde un principio, estas políticas proporcionaron, aún más, mejores condiciones.

No obstante, las empresas que resultan favorecidas en el esquema del neoliberalismo deben de ser competitivas a escala internacional, lo que se obtiene teniendo bajos costes de producción. Es decir, las empresas deben de gozar de grandes magnitudes, porque esa cualidad les facilitará, en la mayoría de los casos, la entrada en el engranaje del comercio internacional, lo que a su vez trae grandes concentraciones de los procesos implicados. En el caso de las empresas vinculadas al café en México, a saber, a inicio del siglo XXI se encontraba una concentración espacial de empresas, como productoras y compradoras, con Nestlé, Volcafé, Industrias Marino, Grupo San Roke, Café California, principalmente (Martínez, 2004, p. 112). Otro estudio señala que el control de este sector en el país se encontraba en manos de cinco grandes empresas: Nestlé, Agroindustrias Unidas de México (AMSA), Jacobs, Expogranos y Becofisa-Volcafe (Henderson, 2017, p. 135)

Uno de los problemas que se presentan en las pequeñas empresas es el costo elevado que traen consigo las certificaciones que se han desarrollado a nivel internacional con los acuerdos establecidos desde las cúpulas hegemónicas. Verbigracia, se tiene la reconfiguración del Acuerdo Internacional del Cacao de 1980 y el Acuerdo Internacional del Café de 1989. Estudios en campo han reflejado que los productores han decidido no producir café y cacao orgánico –en México y Ecuador, respectivamente– por los elevados costos que implicaba su certificación (Henderson, 2017, pp. 132, 134).

De tal forma, se ha encontrado que las pequeñas empresas se han visto en la ruina frente a los grandes monstruos empresariales. En particular, se ha argumentado que un factor que empeora la situación de las pequeñas empresas rurales es porque, generalmente, padecen de una baja competitividad en el mercado por los altos costos unitarios que tienen, entre otros factores (Cordero, et al., 2014, p. 483).

Sin embargo, es importante señalar que no sólo la incapacidad de competir con las grandes empresas ha ocasionado la caída de muchos pequeños productores, sino también se tienen otras causas agravadas por la falta o deficiente regulación del Estado.

En este marco, las empresas han tenido que recurrir a su unión como una estrategia para tener éxito en la comercialización de productos agroindustriales. Como muestra, un hecho que impulsó el desarrollo de las empresas dedicadas a las hortalizas en el mercado del país es una nueva organización basada en la alianza de empresas entre capitales nacionales y estadounidenses y las *joint ventures* –empresas conjuntas– (Echánove, 2004, pp. 213-214).

Otra muestra de ello es el sector tequilero. Desde finales de la década de los sesenta del siglo XX las empresas transnacionales tuvieron interés en comercializar el tequila por la alta demanda internacional que había del producto de alta calidad –por añejamiento, reposo y pureza–, lo que motivó alianzas en las empresas del sector. En 1967, Seagram’s se unió con Marinera, Azteca y Sin Rival; en 1992 United Destillers se asoció con Tequila Cuervo, y Osborne invirtió en Tequila Herradura y otras; y en el año 2000 Seagram’s comercializó el Tequila don Julio. Asimismo, se ha llevado a cabo el comercio de empresas, comprándose en 1972 la empresa Primavera por Domecq; en 1992 tequila Sauza por Allied Domecq y Tequila Viuda de Romero por Pernord Ricard; y en 2002 Tequila Cazadores por Bacardi (Martínez, 2008, p. 147). Otro ejemplo de la compra de empresas es la primera empresa de congelados hortícolas en el país, Birds Eye, que empezó a funcionar en 1967, pues ha sido comprada y vendida a causa de diferentes circunstancias (Echánove, 2004, p. 223).

De este modo, el capital privado se ha organizado para configurar un espacio desigual. Los costos de producción son menores al tener mayores recursos, como los tienen las grandes empresas con estas uniones cuando no son lo suficientemente grandes. Así, los pequeños empresarios quedan marginados por la incapacidad de competir pues sus costos de producción son mayores.

Se ha expuesto que la agricultura con miras de exportación, o de industrialización, ha tenido un fuerte desarrollo en el país. Un elemento clave para entender este proceso es la tecnología. Al respecto, cabe mencionar que no se pueden generalizar los factores involucrados en el éxito de las empresas relacionadas con la agricultura, pues cada una de ellas ha adoptado diferentes mecanismos, con o sin ayuda del Estado. Por ejemplo, en un estudio se mostró que en Cajeme, Sonora, la empresa Ceiba de la Cuchilla, dedicada a exportar hortalizas, encontró el traspaso de la tecnología vía *catch-up*²⁹. Por otro lado, en el mismo estudio quedó manifiesto que en Aramberri, Nuevo León, en la empresa FIDESUR-Sandía estuvieron involucrados múltiples agentes en su desarrollo tecnológico: los productores (dedicados al tomate principalmente); el gobierno federal y estatal; las instituciones académicas y de investigación; los empresarios; y las instituciones de crédito (Borbón y Arvizu, 2015, pp. 369-370, 384-385).

Ahora bien, el tipo de traspaso de la tecnología no es el único factor que se puede encontrar diferencialmente en la viabilidad de una empresa, incluso, ni en un tipo de cultivo. Un ejemplo de ello es la fresa, se ha llegado a mostrar que – además del papel de la tecnología– el número de hectáreas destinadas a este cultivo es una de las variables que determina el éxito de su producción, aunque se encontraron resultados diferentes en dos casos. La producción y el valor de producción entre Baja California y Michoacán guardaron una relación inversa: mientras el valor de producción en Michoacán se incrementaba, en Baja California disminuía (Ávila y González, 2012, pp. 18, 20).

Para Heredia y Huarachi³⁰, si bien México se convirtió en 1997 en el exportador principal de fresa a Estados Unidos, su competitividad disminuyó en razón de los bajos niveles de productividad relacionados con la falta de herramientas tecnológicas en el proceso de producción. No obstante, también se señaló otro tipo de causa: la reducción de la superficie sembrada del cultivo (Ávila y González, 2012, pp. 24, 27).

²⁹ El *catch-up* se basa en la imitación y captación de tecnología creada por un tercero, en este caso por medio de otras empresas (Borbón y Arvizu, 2015).

³⁰ Citados por Ávila y González, 2012.

Finalmente, se tienen aspectos que afectan agudamente el éxito de las empresas exportadoras, como la calidad, el precio y la capacitación (expresados como variables independientes de la competitividad). Por consiguiente, no se pueden generalizar los factores implicados en el éxito de las empresas, pues se puede añadir a lo anterior que la finalidad de éstas, para empezar, es diferente. En un estudio se llegó a la conclusión que “el principal objetivo es el producto con 38.8%, la comercialización con 36.6% y la compañía con 24.6%” (Bonales, et al., 2013, p. 67). De esta forma, se puede deducir que no sólo la presencia del capital juega un papel determinante en el desarrollo empresarial, son las relaciones de las fuerzas productivas las que van en mancuerna con él, como se observa en el proceso de comercialización.

4.4.3. Lo mexicano, aunque ya no tanto

La experiencia de las empresas de productos originarios de México ha sufrido cambios a través del tiempo en cuanto a los propietarios de los medios de producción. El caso de la empresa tequilera, por ejemplo, de pertenecer a hacendados y rancheros en el siglo XVII, pasó a manos de empresarios regionales en el siglo XIX “como parte de un sistema integral” (Martínez, 2008, p. 146). Al mismo tiempo, se ha reconocido que es un sector que, pese a la escasez de materia prima que ha padecido, su producción y exportación han sido de grandes magnitudes. Una muestra de ello es que “en marzo de 2007 se produjeron 55.6 millones de litros y en 2004 se exportaron 109 millones de litros” (Martínez, 2008, p. 146).

Para inicios del presente siglo, el capital extranjero representaba el 6% de las empresas tequileras. Información de 2017 reporta que el 21% de la producción de la bebida es aportada por dicho capital. “De los 273.3 millones de litros que se produjeron en 2016, el 78.9 por ciento lo elaboraron empresas mexicanas y el 21.1 por ciento empresas con estructura de capital extranjero” (Rivera, 2017, p. 1).

Asimismo, se reportó que el 82% de sus exportaciones tienen de destino Estados Unidos, que compra sólo el 67% a compañías de capital mexicano.

Además, la producción del tequila, con denominación mexicana, ha padecido de la producción apócrifa en otros países como Alemania y Argentina. Una noticia de 2017 expuso un artículo al respecto titulado *Tequila, la bebida azteca 'pirateada' en el extranjero*:

En Argentina, tequilas apócrifos cobijados bajo el nombre de «Sol Azteca», «Águila Dorada», «Conquistador de México», «Tequilazo» o «Chamaco» son vendidos en la nación de la camiseta albiceleste, de entrada, sin ser auténticos; violan las reglas de denominación de origen de la bebida; y sus componentes carecen de legitimidad en la calidad” (Dominguez, 2017, p. 3).

En el caso del mezcal, aunque tiene menor impacto que el tequila, goza de una presencia importante en el extranjero. En 2005, de 457,324 litros producidos, casi el 50% se destinó a la exportación. Además del mercado estadounidense, se exporta a Singapur, Francia, Costa Rica, España, República Checa, Alemania y Chile (Martínez, 2008, p. 148).

Otra de las bebidas que ostenta relevancia en las exportaciones es la cerveza. La importancia de la calidad del cultivo ha sido vital –aquí se puede dar la razón a la perspectiva del espacio como productor–, ya que el buen estatus del producto en el plano internacional ha estado en función del origen de la cebada.

La cerveza, aunque no es un producto mexicano de origen, ha tomado una posición importante en los mercados extranjeros, ya que la cebada, aunque es de origen europeo, se da muy bien en tierras mexicanas. En la industria de la cerveza se usan dos tipos de cebada: la mexicana y la americana. El Grupo Modelo utiliza cebada mexicana que es de una calidad superior a la americana y se produce en el centro del país, y la Cervecería Cuauhtémoc, que es del norte, utiliza cebada americana. Es por esto que Modelo, produce cerveza notoriamente de mejor calidad y con un sabor que lo distingue del resto de las cervezas a nivel mundial. Al igual que con el tequila, las cerveceras, llevan exportando a EE. UU., sobre todo, oficialmente desde los años sesenta, por lo que su proceso de expansión y colocación lleva una gran trayectoria, lo cual lleva a que durante el primer semestre de 2005, las exportaciones de cerveza mexicana alcanzaron 780 millones de dólares, de acuerdo con un consolidado de cifras de Modelo y Fomento Económico Mexicano (FEMSA) (Martínez, 2008, pp. 148-149).

Otro de los ejemplos que refleja un alto grado de concentración de empresas –en este caso nacionales– es la industria del maíz; la empresa GRUMA concentra el 41% de la industria harinera –con el nombre de MASECA o CONALSA– y, de las empresas nacionales dedicadas a la industria de masa y tortilla, aquella concentra también el mismo porcentaje. Sin embargo, la venta del grano no se centraliza en un solo actor social, sino que el mercado se distribuye con dependencia en el tipo de almacenaje y el uso del producto entre personas físicas y empresas nacionales, principalmente. Las empresas relevantes son el Grupo Agropecuario Plan de Ayala, Cargill, Alimentos Balanceados Chihuahua, ALCODESA, Nutrigrafer, S.A. de C.V. y Mister Pollo, S.A. de C.V (Ortiz y Ramírez, 2017, pp. 78-80).

En el caso específico de Chiapas, en 1994 en Ocozocoautla se instaló el grupo MASECA, con el objetivo de abastecerse del maíz proveniente de diversas zonas de la entidad para su transformación industrial en harina. Otras empresas agroindustriales sirvieron para la comercialización del cultivo, “como MINSA, la empresa avícola Buenaventura (fundada en 1969) y la Fábrica de Alimentos Balanceados del Sur (ALBASUR, fundada en 1994)” (Pizaña, et al., 2019, p. 20). Por otro lado, a inicios del siglo XXI se instalaron en la zona Frailesca, Chiapas, nuevas empresas transnacionales para ofrecer otras variedades de semillas mejoradas e insumos químicos, como Pioneer (Dupont), Dekalb (Monsanto), Syngenta y Novartis.

De los niveles del espacio social a los que alude Lefebvre, la organización de las fuerzas productivas ha sido de vital importancia en el éxito de la empresa GRUMA, ya que se ha distinguido por su estrategia de integración vertical. Es decir, en la distribución de tareas que la misma empresa se reparte para trabajar el maíz en todas sus presentaciones, desde el grano hasta su transformación en harina, así como su focalización en la maquinaria especializada para la elaboración de tortillas y su producción y distribución masiva, la cual es aprovechada hasta sus últimas instancias (Ortiz y Ramírez, 2017, p. 79).

El caso de las empresas destinadas a congelar hortalizas es otro tipo de concentración que se ha desdoblado en el país. Este hecho ha traído cambios en las configuraciones de diversas esferas, como la cultural, como se verá en líneas posteriores cuando se presenta movilidad de la fuerza de trabajo por la demanda de mano de obra de este arquetipo de empresas.

Hasta 2001, se reconocían 18 empresas que se dedicaban a congelar hortalizas, de las cuales 10 se encontraban en Guanajuato. Las restantes se localizaban en Sonora, Sinaloa Aguascalientes, Michoacán y Querétaro. Y sobre las que estaban en Guanajuato, 9 de ellas se encontraban en un municipio al norte del estado... (Echánove, 2004, p. 220).

En resumen, la implementación de políticas neoliberales trajo consigo la quiebra de muchas empresas nacionales. Para evitar dicha situación se recurrieron a estrategias diversificadas como las alianzas, mencionadas en líneas anteriores. Una de las empresas que supo adecuarse a la nueva era fue La Moderna (Actualmente llamada Savia), no sólo por las alianzas que efectuó, sino también por la diversificación de sus servicios (Massieu y Barajas, 2000).

Su experiencia data desde la década de los sesenta. Ha estado integrada vertical –incluyendo jornaleros, productores y distribuidores– y horizontalmente (Massieu y Barajas, 2000, p.103); ha tenido una fuerte movilidad financiera (Ugarte, 2010) sin la necesidad de invertir en publicidad, argumentando que es por tradición que el cliente compra sus productos (Báez, 2019). Se han aludido a tres razones principales sobre su éxito:

El logro de una sólida integración horizontal y vertical-global es especialmente sugerente para una empresa mexicana por varias razones:

- a) Integra conglomerados con subsidiarias líderes en su campo.
 - b) Combina la más alta tecnología, tiende redes de interacción en países industrializados y controla las operaciones en campo a través de la agricultura de contrato con los productores, de lo cual adquirió experiencia en la industria cigarrera.
 - c) Hace llegar al consumidor de varios países hortalizas frescas, considerando diferencias culturales y de información.
- (Massieu y Barajas, 2000, p. 103)

En conclusión, las empresas privadas –como uno de los agentes de la escala de capitales individuales– se han servido de la fuerza de trabajo para sus fines,

provocando la acentuación del desarrollo desigual. Éste ya se encontraba en pleno desenvolvimiento en el país antes de la entrada en vigor del modelo neoliberal. Asimismo, como se ha demostrado, el sector empresarial se ha servido de diferentes estrategias para su desarrollo.

4.5. Las empresas y sus productos: los hechos como evidencia

En números absolutos, más del 50% de las empresas dedicadas al sector agroexportador, con inclusión de la industria, están inscritas en cinco entidades del país (Jalisco, Sonora, Michoacán, Sinaloa y el Distrito Federal –ahora llamada Ciudad de México–) (2020). De los cultivos que trabajan las empresas exportadoras, 18 se certifican como orgánicos; 27 entran en un proceso de congelado y 18 en un proceso de deshidratación. De todos los productos donde las empresas invierten –incluyendo los productos industrializados– el que se presentó con más frecuencia fue el tequila, ya que, de las 985 empresas inscritas, 51 de ellas lo registran. Le siguieron cultivos en su forma natural: 25 con el mango, 19 el café, 16 el jitomate y 13 el plátano.

De las empresas que se dedican a los productos orgánicos, en su mayoría, sólo se especializan en un cultivo, como el caso del café orgánico, cuyas firmas se encuentran inscritas en tres entidades –tres en Chiapas, una en el Distrito Federal y dos en Oaxaca–. Otros productos en los que las empresas se especializan en este rubro son el plátano, la chía, el aguacate, la zarzamora, el jitomate, el nopal y la inulina de agave, este último, además de ser orgánico pertenece a la industria (cuadros 4.3 y 4.4).

En cuanto a los productos orgánicos, de las empresas inscritas en Chiapas, todas se dedican al café y, en Colima, 2, al plátano. Todas las inscritas en Michoacán están en Uruapan. En total, las empresas agroexportadoras vinculadas a los cultivos orgánicos se concentran en diez entidades federativas: Chiapas, Colima, Distrito Federal, Jalisco, Michoacán, Morelos, Nayarit, Nuevo León,

Oaxaca y Puebla. Asimismo, casi en la totalidad de estas empresas se dedican sólo a productos orgánicos y se hallan pocos productos del sector agroindustrial. Como cultivos orgánicos industrializados se distinguen: el champiñón, la manzana, el mango, el agave y la zarzamora.

Cuadro 4.3

Productos orgánicos que son exportados por 1-2 empresas			
Aguacate	Champiñón	Limón Persa	Pimiento Morrón
Amaranto	Coco	Manzana	Toronja
Brócoli	Jitomate	Nopal	Zarzamora

Fuente: Sagarpa, 2020.

Cuadro 4.4

Productos orgánicos que son exportados por 3-7 empresas		
Café	Inulina de Agave	Plátano
Chia	Jarabe de Agave	Mango

Fuente: Sagarpa, 2020.

En términos generales, en los cultivos como productos primarios inscritos en las empresas agroexportadoras –en teoría, si se toman los productos registrados en su directorio– se encuentra la concentración de algunos productos (cuadros 4.5 y 4.6). Sin embargo, esto puede ser engañoso en diversos aspectos. Por un lado, puede tratarse de productos que gozan de poca demanda y las exportaciones son de muy bajos volúmenes, por lo que no se puede aludir a un monopolio en su exportación. Igualmente, se distinguen cultivos referidos sin especificar su tipo, como el caso del limón, lo que evita llegar a conclusiones contundentes. Por otro lado, el hecho de que estén un gran número de empresas registradas en un producto no significa la inexistencia de monopolios porque pueden éstas no estar vigentes en su actividad o exportar (desproporcionalmente) un volumen ínfimo del producto, en comparación con el total que se exporta. Finalmente, es preciso señalar que en el caso de los productos industrializados, se necesita materia

prima de diversos cultivos que no se muestra en el directorio, por lo que es impreciso evaluar la participación exacta de los cultivos (cuadro 4.7).

Cuadro 4.5

Productos primarios que son exportados sólo por una empresa			
Árnica	Cuasia	Helecho Cuero	Okra
Aster Matsumoto	Damiana	Helecho Ming	Orquídea Dendrobium
Ave de Paraíso	Dracaenas	Hongo Seta	Orquídea Oncidium
Berenjena	Elote Dulce	Jamaica	Palma Rubelina
Cacahuate	Eneldo	Jengibre	Pimienta Negra
Calatheas	Epazote	Kabocha	polen
Campanas de Irlanda	Estragón	Lenteja	Rambután
Carambola	Extracto de Vainilla	Limón	Repollo
Champiñón	Flor de Cártamo	Malanga	Romero
Chile Caribe	Flor de Jerico	Mamey	Rúcula
Chile Chipotle	Geranios	Mejorana	Ruscus / Rusco
Chile Chipotle Seco	Gladiola	Musas	Sarzaparrilla
Chile Manzano	Gobernadora	Nabo	Semilla Chía
Chile Mini Bell	Granos de Cardamomo	Napa	Trigo
Chile Pepita	Haba	Nueces Pecaneras	Yuca
Corvina	Helecho	Nuez de Macadamia	

Fuente: Sagarpa, 2020.

Cuadro 4.6

Productos primarios que son exportados por 2-5 empresas			
Aceituna	Chile Serrano	Hojas de Plátano	Plátano Dominicó
Agapanto	Chocolate	Hongo Matsutake	Plátano Macho
Ajonjolí	Cilantro	Iris	Poro
Albahaca Morada	Col de Bruselas	Jícama	Quelite
Albahaca Verde	Col Verde	Lichi	Rábano
Alstroemeria	Coliflor	Lilies Asiáticas	Sábila
Amaranto	Crisantemos	Lilies Orientales	Salvia
Anturio	Dátil	Limón Italiano	Tamarindo
Cacao	Espinaca	Maíz	Tangerina
Calabacita	Eucalipto	Mandarina	Tomate Cherry
Canela Molida	Flor de Jamaica	Manzana	Tomate Grape
Chayote	Follaje	Melón Cantaloupe	Tomate Roma
Chía	Frambuesa	Menta	Tomate Saladette

Chícharo	Frijol	Naranja	Tomillo
Chile Ancho Seco	Garbanzo	Orégano	Tulipán
Chile Habanero	Gerbera	Orquídea	Uva Pasa
Chile Picante	Girasol	Pepinillo	Vainilla en Vaina
Chile Poblano	Heliconia	Perejil	Xoconostle
Chile Seco	Hojas de Maíz	Pimienta Gorda	

Fuente: Sagarpa, 2020.

Cuadro 4.7

Productos primarios que son exportados por 6-12 empresas				
Aguacate	Cebolla	Guayaba	Papaya	Toronja
Ajo	Cebollín	Lechuga	Pepino	Tuna
Apio	Chile Jalapeño	Limón Mexicano	Pimiento Morrón	Uva de Mesa
Arándano	Coco	Limón Persa	Piña	Zanahoria
Betabel	Ejote	Melón Verde	Rosas	Zarzamora
Brócoli	Espárrago	Nopal	Sandía	
Calabaza	Fresa	Nuez	Tomate Verde	

Fuente: Sagarpa, 2020.

Ahora bien, los procesos industrializados a los que se someten los cultivos difieren en su complejidad, por lo que es importante resaltar el hecho de que los procesos requieren diferencialmente recursos para llevarse a cabo, como el capital para infraestructura o para la fuerza de trabajo. Conviene destacar que uno de los procesos más básicos es el de congelación. Los cultivos que se comercializan como materia prima congelada son 21 (cuadro 4.8).

La mayoría de las empresas trabajan sólo con un tipo de cultivo y no industrializado. Los cultivos industrializados llegan a tener un alto grado de especificidad, que no sólo tiene que ver con un determinado proceso industrial sino con la presencia de certificaciones como el tipo “orgánico”. Asimismo, dichas especificaciones no, necesariamente, se relacionan con procesos más complejos (cuadros 4.9 y 4.10).

Cuadro 4.8

Cultivos congelados exportados			
<i>No. de empresas inscritas</i>	<i>Cultivo</i>	<i>No. de empresas inscritas</i>	<i>Cultivo</i>
1	Aguacate	1	Piña
1	Arándano	1	Plátano
1	Brócoli	1	Zarzamora
1	Calabacita	2	Calabaza
1	Calabaza Amarilla	2	Frambuesa
1	Coco	2	Mezclas de Vegetales
1	Coliflor	2	Papaya
1	Durazno	3	Fresa
1	Jalapeños s	3	Mango
1	Melón	4	Espinaca
1	Pimiento Morrón	4	Guayaba

Fuente: Sagarpa, 2020.

Cuadro 4.9

Cultivos industrializados diversos exportados	
<i>No. de empresas inscritas</i>	<i>Cultivo</i>
1	Ajo en Polvo
1	Albahaca Verde Deshidratada
1	Cebolla Deshidratada
1	Cebolla en Polvo
1	Chile Poblano en Polvo
1	Espárragos en Salmuera
1	Manzana Deshidratada
1	Mole en polvo
1	Naranja Deshidratada
1	Setas Deshidratados
1	vainilla en polvo
1	Yuca Deshidratada
2	Ajo Deshidratado
2	Chile Guajillo en Polvo
2	Chile Habanero Deshidratado
2	Chile Habanero en Polvo
2	Fresa Deshidratada
2	Mango Deshidratado
2	Papaya Deshidratada

2	Piña Deshidratada
2	Plátano Deshidratado
3	Coco Deshidratado
3	Jitomate Deshidratado
3	Nopal en Polvo
4	Nopal Deshidratado

Fuente: Sagarpa, 2020.

Cuadro 4.10

Productos industrializados diversos exportados	
<i>No. de empresas inscritas</i>	<i>Producto</i>
1	Champiñón Orgánico Deshidratado
1	Goma de mascar Orgánica
1	Jugo de Limón Deshidratado en Polvo
1	Jugo de Mandarina Concentrado Congelado
1	Jugo de Manzana Concentrado Congelado
1	Jugo de Manzana Orgánico
1	Mango Deshidratado Orgánico
1	Mermelada de Agave Orgánico
1	Pulpa de Mango Congelada
2	Harina de Amaranto Orgánico
2	Jugo de Naranja Concentrado Congelado
2	Jugo de Toronja Blanca Concentrado Congelado
2	Jugo de Toronja Rosa Concentrado Congelado
2	Mermelada de Zarcamora Orgánica
3	Jugo de Piña Concentrado Congelado
3	Jugo de Tangerina Concentrado Congelado
4	Jugo de Limón Persa Concentrado Congelado

Fuente: Sagarpa, 2020.

Por último, es importante señalar que la mayoría de los productos agroindustriales registrados en las empresas del sector privado están inscritos en un número reducido de empresas, lo que hace pensar en el número de agentes que tienen recursos para destinarlos a la agroindustria. Del mismo modo, se puede observar que los cultivos que se asocian a procesos industriales más complejos no son numerosos si se comparan con el total de los productos que se cultivan en el país (cuadros 4.11 y 4.12).

Cuadro 4.11**Productos industrializados que son exportados por 1-2 empresas**

Aceite de Ajonjolí	Frijol con Tocino Enlatado	Mole Negro
Aceite de Olivo	Frijoles refritos	Néctar de Agave a la Vainilla
Aceite Esencial de Naranja	Guacamole	Néctar Sabor Guayaba
Aderezo	Guayaba en Almíbar	Néctar Sabor Guayaba-Jamaica
Aderezo de Guayaba	Inulina de Agave	Néctar Sabor Mango
Aderezo de Jamaica	Jitomate en Salmuera	Néctar Sabor Mango-Maracuyá
Aderezo de Mango	Jugo de Chía	Pan
Agua de Coco	Jugo de Manzana	Pasta de Chile Habanero
Aguamiel de Maguey	JUgo de Pera	Pasta de Mole
Aguardiente de Agave	Licor de Agave	Ponche de Navidad
Aguardiente de Mango	Licor de Café	Productos de Amaranto
Alcachofa en Salmuera	Licor de Mango	Pulpa de Frutas
Ate de Membrillo	Maíz Precocido	Pulpa de Tamarindo
Azúcar	Mermelada	Puré
Barras Nutrimientales	Mermelada de Chabacano	Puré de Guayaba
Cerveza	Mermelada de Durazno	Puré de Tomate
Champiñones en Salmuera	Mermelada de Fresa	Ron
Chile Chiltepin en Vinagreta	Mermelada de Guayaba	Sal con Ajo
Chile Jalapeño en Escabeche	Mermelada de Jamaica	Salsa de Xoconostle con Chile de árbol
Chile Poblano en Salmuera	Mermelada de Mango	Salsa de Xoconostle con Chile jalapeño
Concentrado de Mango	Mermelada de Nopal	Sazonador de Carnes
Crema de Coco	Mermelada de Piña	Vinagre
Crema de Tequila	Mermelada de Zarzamora	Aceite de Orégano
Dulces de Guayaba	Miel de Agave	

Fuente: Sagarpa, 2020.

Cuadro 4.12**Productos industrializados que son exportados por 3-8 empresas**

Vino	Ate de Guayaba	Nopal en Salmuera
Aceite de Coco	Mezcal	Aceite de Aguacate
Salsa Picante	Nopal en Escabeche	Jarabe de Agave

Fuente: Sagarpa, 2020.

4.6. Corolario del capital individual

En la destinación de recursos para determinados espacios se evidencia la fragmentación producida por el capital, en términos de Lefebvre, o bien, el desarrollo desigual, referido por Smith. Al hablar de inversiones específicas más acentuadas en ciertas entidades federativas se puede concluir que las otras son segregadas.

Sin embargo, eso no significa que haya unas regiones opulentas y otras no, como apuntalan numerosos estudios, pues ni todos los agentes involucrados en los procesos productivos de las entidades federativas receptoras de inversión gozan de los beneficios capitalistas, ni todos los agentes del resto de las entidades federativas carecen de las ganancias generadas por la dinámica del capital.

Desde varias décadas anteriores a la era neoliberal las empresas privadas relacionadas con el comercio internacional agrícola (nacionales y extranjeras) instituyeron su participación en México. No obstante, el modelo neoliberal marcó un gran parteaguas en los sistemas productivos del país por medio de las acciones del Estado.

Es decir, la participación del sector empresarial no es distintiva de la era neoliberal. Sin embargo, su repunte fue facilitado por el marco institucional construido por el Estado mexicano bajo el modelo neoliberal. En resumen, se asume que las transformaciones espaciales ocurridas por el desbordamiento del comercio internacional agrícola han podido desarrollarse gracias al marco jurídico establecido por el Estado para tal efecto, como indicaron las cúpulas internacionales por medio de los organismos internacionales.

En conclusión, lo cierto es que se han llevado a cabo estudios que evidencian que el Estado no ha sido capaz de tener un rol eficiente como regulador, ya que no pudo sustituir lo que hacía el capital estadounidense, aunque habrá que plantearse qué sería ser un buen regulador.

Los alcances del comercio internacional agrícola en la fuerza de trabajo han ido más allá del sector primario. Por un lado, el traslado de sus trabajadores a otros sectores y lugares ha dado pie a modificaciones en los espacios receptores y expulsores. Por otro, la fuerza de trabajo –en todas las esferas– ha resentido cambios en su alimentación por las transformaciones ocurridas en el proceso de producción de alimentos.

Al hablar de las implicaciones del espacio en la fuerza de trabajo, y viceversa, se alude a la mano de obra en términos generales. De hecho, se podría referir a la fuerza de trabajo mundial –si se refiere al único espacio que debiera de ser de interés, según Lefebvre, el espacio global–. Ya que, como se verá en las líneas siguientes, la situación no es distintiva de México.

El desarrollo de la fuerza de trabajo –como productora y resultado del espacio– ha sido determinado por los agentes de la escala de capitales individuales –el Estado y las empresas privadas–, que actúan en conjunto para agudizar el desarrollo desigual que ha caracterizado al país, quizá, desde siempre. Sin embargo, pese a que la actuación del sector privado sólo ha sido posible por las políticas del Estado, hay estudios que le dan preponderancia al peso del capital privado, en específico, el transnacional. Como muestra, se ha expuesto que “los mercados de café y cacao orgánico [...] son dominados por el capital transnacional” (Henderson, 2017, p. 135).

Aquí hay dos hechos que se deben distinguir: uno, la modernización *per se* de la agricultura ha traído consigo la disminución de demanda de la fuerza de trabajo por la sustitución de mano de obra por la maquinaria. Para Miguel Teubal (1984), el proceso de modernización de la agricultura, por medio del uso de tecnología, la provisión de insumos agroquímicos y maquinaria agrícola, ha

contribuido a la subordinación de los campesinos a las grandes empresas transnacionales (pp. 129-130).

En el asunto que compete a este proyecto, el segundo hecho es el más revelador, pues versa sobre la canalización diferenciada de recursos. La inversión de capital se efectúa sólo en determinados espacios –que suelen ser de grandes productores– y en cultivos con miras de exportación o que sirven como materia prima para la agroindustria. Así, el desarrollo de la fuerza de trabajo se presenta de forma diferenciada porque se gesta en una asignación desigual de recursos, aunque el asunto no es tan sencillo de explicar, como se verá en el último capítulo

En este contexto, para exponer las transformaciones de la fuerza de trabajo en el asunto que concierne a esta investigación es de gran utilidad abordar el tema de los niveles del espacio social referidos por Lefebvre (2013)–la naturaleza, el trabajo y la organización del trabajo–, sobre todo por la estrecha relación de la actividad agrícola con la naturaleza.

El capítulo intenta resaltar la complejidad que adquiere el estudio de la fuerza de trabajo en relación con la naturaleza para plasmar los elementos que el Estado debe de considerar para su gestión de una forma eficiente, y no caer en arbitrariedades para seguir alimentando la pobreza y marginación, ni destinar recursos a los productores que, en realidad pueden producir sin los recursos del Estado.

En el primer apartado se expone la relación que tiene la agricultura con el espacio, con la finalidad de entender el papel que juega ésta en su producción. El segundo hace referencia a la naturaleza, en relación con el trabajo de la agricultura, como muestra de la complejidad que conlleva analizar el estudio de la fuerza de trabajo por las características “naturales” de la agricultura. En el tercer y cuarto apartado se exploran diversos temas concernientes con la fuerza de trabajo agrícola, según investigaciones realizadas. El quinto apartado muestra información cuantitativa de los ingresos, así como de las condiciones de vida de los empleados del sector agrícola. El sexto apartado trata el tema de las migraciones, originadas

por el desarrollo del comercio internacional agrícola. El último apartado se recoge las consideraciones finales, haciendo hincapié sobre la participación del Estado en el desarrollo de la fuerza de trabajo.

5.1. La agricultura en el juego del espacio

Actividad reconocida como el primer proceso de producción en el desarrollo de las sociedades y causa primera de la división del trabajo, la agricultura ha sido jerarquizada de diferentes formas de acuerdo con el grado de notoriedad de su importancia en los periodos de la historia de la humanidad. En la actualidad, el valor que se le atribuye a este sector se ha visto menguado por el incremento que tienen otras actividades en el sentido económico.

Sin embargo, la agricultura produce el espacio de manera que en todos los procesos del desarrollo humano subyace su desenvolvimiento. El problema es que su importancia dejó de ser visible por el conjunto de necesidades innecesarias que el capitalismo ha creado. Para Marx (1982), “La agricultura explotada por el capital se convierte en agronomía industrial” (p. 218). De tal modo que los alcances del capital en la agricultura son de grandes proporciones, llegando a mostrar esta actividad como una rama de la industria.

... la agricultura ya no encuentra en sí misma y de manera natural las condiciones de su propia producción; éstas existen ahora fuera de ella, como industria autónoma, y con este existir fuera de ella también resulta absorbida en el círculo de las condiciones de producción de la agricultura toda la intrincada conexión en la que existe esa industria extraña, y a ello se debe también que lo que parecería como lujo sea ahora necesario, y que las llamadas necesidades de lujo, por ejemplo, aparezcan ahora como necesidad para la más natural de las industrias (Marx, 1983, p. 17).

La agricultura se transforma cada vez más en una simple rama de la industria y es dominada completamente por el capital (Marx, 1982, p. 28).

En la actualidad, con el desarrollo de otros sectores (servicios, comercio y tecnología) se podría plantear de forma distinta la postura de Marx, aunque el vínculo que guarda la agricultura con la industria no sólo ha seguido manteniéndose a través del tiempo, sino se ha ido incrementando.

Uno de los factores que suelen demeritarse de la actividad agrícola es la complejidad de su fuerza de trabajo. Para Adam Smith (1958), ésta no daba pie a grandes subdivisiones de trabajo, pero justo es por esta razón que esta situación amerita prestar atención al tema. Chayanov (1974) explicaba que uno de los problemas del campo era que los trabajadores no podían ser insertados en otros sectores por la naturaleza de su especialización de trabajo. En palabras de Smith:

La agricultura, por su propia naturaleza, no admite tantas subdivisiones del trabajo, ni hay división tan completa de sus operaciones como en las manufacturas. Es imposible separar tan completamente la ocupación del ganadero y del labrador, como se separa los oficios del carpintero y del herrero (p. 9).

Además, las características de los procesos productivos de los cultivos despliegan periodizaciones diferenciadas de las jornadas de trabajo, puesto que la naturaleza tiene su tiempo, no sólo existen ciclos en la producción de cultivos, sino que hay periodos precisos de espera para cosechar el producto que se siembra. Este tiempo para el capital significa una pérdida.

No obstante, el capital se las arregla para no perder, su inversión origina una disminución en la demanda de la fuerza de trabajo del campo; los trabajadores rurales sufren los estragos y tienen que migrar hacia otras opciones, en términos de lugares o de sectores. Marx explica que la misma dinámica del desarrollo industrial urbano y agrícola moderno empuja a la fuerza de trabajo a la ruina, convirtiéndola en un proletariado asalariado.

Tan pronto como la producción capitalista se apodera de la agricultura, o en el grado en que se apodera de ella y en la medida en que aumenta la acumulación del capital que funciona en este campo, descienden la demanda de trabajadores rurales, [...] Y esto hace que una parte de la población rural se halle constantemente a punto de incorporarse al proletariado urbano o manufacturero [...] Como consecuencia de ello, el obrero rural ve reducido su salario al mínimo y se halla a todas horas con un pie en la charca del pauperismo.

La gran industria ejerce una acción tanto o más revolucionaria en la esfera de la agricultura cuanto que destruye lo que era el baluarte de la vieja sociedad, el “campesino”, sustituyéndolo por el trabajador asalariado.

En la agricultura moderna, lo mismo que en la industria urbana, vemos que la acrecentada fuerza productiva y la mayor movilización del trabajo se logran a costa de la devastación y la postración de la fuerza de

trabajo mismo. Todo progreso alcanzado por la agricultura capitalista consiste simplemente en un avance del arte de desfalcar al trabajador, desfalcando al mismo tiempo a la tierra... (Marx, 2014, pp. 572, 450-451).

En este escenario, se deduce que el cambio de las fuerzas productivas relacionadas con el sector agrícola ha suscitado grandes transformaciones espaciales, por lo que será por medio de sus relaciones sociales y productivas que se podrá dar cuenta del espacio.

... el crecimiento de las fuerzas productivas no conlleva la constitución de un espacio o de un tiempo particular de acuerdo con un esquema causal. Las mediaciones y los mediadores se interpone: la acción de los grupos, las razones relativas al conocimiento, la ideología o las representaciones. El espacio social contiene aspectos muy diversos, tanto naturales como sociales, incluyendo redes y ramificaciones que facilitan el intercambio de artículos de informaciones. No se reducen ni a los efectos que contiene ni a su mera agregación. Esos objetos no son únicamente cosas sino también relaciones. En calidad de objetos poseen particularidades discernibles, formas y contornos. El trabajo social los transforma y lo sitúan en otra configuración espacio temporal... (Lefebvre, 2013, pp. 133-134).

Para Lefebvre (2013), hubo un periodo en la historia en el que el desarrollo de la fuerza de trabajo agrícola fue determinante en la producción del espacio de todo el orbe. “Durante la primera mitad del siglo XX las reformas agrarias y las revoluciones campesinas remodelaron la superficie del planeta” (p. 113). De esto se concluye que el rol de la agricultura en la producción del espacio fue fundamental, sobre todo, por el estrecho vínculo que se tenía con la naturaleza aún a principios del siglo XX.

5.2. De la primera a la segunda naturaleza

El desarrollo desigual en la agricultura empieza por su misma naturaleza, dado que existe una vasta gama de diferenciaciones en cuanto a los requerimientos de los cultivos. Esto es, la mano de obra de la actividad agrícola se caracteriza por una heterogeneidad donde subyacen constantes cambios en el empleo por los matices que guarda esta actividad. El primer rasgo distintivo es el tiempo que necesitan los cultivos para su producción.

El carácter de temporalidad, sin duda, es un elemento distintivo de la agricultura. Por esta razón la naturaleza en su acepción primaria –uno de los niveles del espacio social, según Lefebvre (2013)– juega un papel importante en el sector, aunque no determinante. Pese a que el tiempo se encuentra absoluta y plenamente vinculado a la producción de los cultivos, la implementación y el desarrollo de tecnología (como los sistemas de riego, el desarrollo de nuevos tipos de invernaderos, entre otros) han hecho posible la producción de cultivos fuera de temporada.

En este escenario, el espacio, en su acepción absoluta, funge como productor de la fuerza de trabajo en la medida en que el tiempo determina el desarrollo del empleo en la agricultura. Paralelamente, la mano de obra tendrá diferentes implicaciones en la producción del espacio mediante el desarrollo de la segunda naturaleza, definida por Smith (1990), ya que el Estado, como principal regulador, gestionará los espacios receptores de las mieles de la modernidad.

En el caso de México los cultivos tradicionales han tendido a caracterizarse por la intermitencia y la estacionalidad. Por ello, se puede inducir que los requerimientos de mano de obra para su producción se distinguen por la temporalidad:

Los criterios de intermitencia y de estacionalidad son las condiciones que tienden a presentarse más en cultivos tradicionalmente desarrollados por las unidades de producción campesina: cereales, oleaginosas y leguminosas y, en menor medida, en el sector productor de frutas y hortalizas (Hernández y Barrón, 2013, p. 214).

Hernández y Barrón (2013), con información de los primeros años del siglo XXI, encontraron que en México, sólo el 11.5% de los jornaleros goza de un empleo permanente. Asimismo, quedó expuesto que el tiempo de contratación del 70% de las empresas fue mayor a 30 días al año (pp. 222, 212) (cuadro 5.1). Estos datos sugieren dos hechos: un porcentaje importante de las empresas provee un alto grado de inestabilidad laboral, pues su periodo de contratación abarca un lapso muy corto; y la mayoría de las empresas no ofrece estabilidad ni en un periodo mayor a medio año, esto es, más de 180 días.

Cuadro 5.1. Empresas según el número de días que contratan trabajadores (porcentaje respecto del total)

Días al año que contrata trabajadores	Porcentaje de empresas
1 a 6	6.10%
7 a 15	7.90%
16 a 30	16.60%
31 a 90	33.60%
91 a 180	24.90%
181 y más	10.90%

Fuente: Hernández y Barrón, 2013, p. 224.

De las empresas consultadas en el mismo estudio, se encontraron principalmente 15 cultivos: caña, tomate rojo, café, naranja, mango, manzana, calabacita, tomate verde, chile, melón, uva, durazno, piña, plátano y tabaco. En la mayoría de los casos la contratación se llevó a cabo por recontractación, a causa de la reducción de los costos de las empresas. Igualmente, se señala que los cultivos que se han caracterizado por usar esta forma son la naranja y la caña de azúcar (Hernández y Barrón, 2013, pp. 212, 215).

Las disparidades de los requerimientos de los cultivos se pueden observar en diversos casos; a saber, de los empleos permanentes generados, el tomate rojo demanda más trabajadores por hectárea. Por su parte, la naranja –que ocupa aproximadamente cinco veces más el número de hectáreas para su producción– demanda casi la mitad de los empleos por hectárea de lo que hace el tomate rojo (Hernández y Barrón, 2013, p. 213) (cuadro 5.2).

En este sentido, el argumento de la generación de empleos ha servido –o puede servir– para justificar el fomento de ciertos cultivos como el primero referido. Sin embargo, estas cifras no deben de leerse de una forma cuantitativa simplista, pues subyacen procesos que son importantes considerar, como el hecho de tener soberanía en los productos básicos de alimentación de la población mexicana, tema que se abordará en el siguiente capítulo, o bien, las afectaciones a la población que dependen de la producción de los productos finales. En concreto, a inicios del siglo XXI se encontró que toda la cadena de

producción y comercialización del café generó 700 mil empleos directos e indirectos, de los que dependieron más de tres millones de personas (Martínez, 2004, p. 111).

Cuadro 5.2. Generación de empleos permanentes por cultivos seleccionados en México, 2007

Cultivo	Superficie cosechada	Jornales por hectárea	Jornales	Empleos permanentes equivalentes*
Café cereza	772,036.30	124	95,732,501	382,930
Calabacita	30,691.69	74	2,272,106	9,088
Caña de azúcar	690,440.53	32.4	22,335,751	89,343
Chile verde	142,140.95	137.8	19,584,180	78,337
Durazno	41,732.86	123.8	5,167,363	20,669
Mango	170,549.14	50	8,527,457	34,110
Manzana	56,071.63	70.5	3,953,611	15,814
Melón	21,498.72	36	773,954	3,096
Naranja	330,290.42	101	33,356,030	133,424
Piña	15,917.90	90.7	1,444,231	5,777
Plátano	75,651.21	93	7,035,563	28,142
Tabaco	6,894.10	130	896,233	3,585
Tomate rojo	64,779.41	199.6	12,931,266	51,725
Tomate verde	51,946.54	87.4	4,539,608	18,158
Uva	29,267.90	76.3	2,231,677	8,927
Total	2'499,909.30		220,781,530	883,126

Fuente: Hernández y Barrón, 2013, p. 213.

Aunado a esto, otro dato que resalta en el estudio de Hernández y Barrón (2013) es el gran número de empleos permanentes que generó en el 2007 la producción del café –siete veces más que lo hizo el tomate rojo– lo que significa que el detrimento de su producción implica la ruina de un importante número de campesinos.

Ahora bien, la información mostrada por los autores puede dar pie a diversos interrogantes sobre la relación del espacio absoluto en la producción del espacio relativo –donde queda materializada la desigualdad–. Si bien es cierto que el desarrollo de la fuerza de trabajo es determinante en la producción del espacio, también es importante virar hacia el valor del uso de la tierra para la producción

del espacio. Esto es, la relación del espacio absoluto –visto en hectáreas, en este caso– y la fuerza de trabajo; cuestiones como ¿qué es más lucrativo, cultivar tomate rojo porque requiere menos hectáreas. para su producción o se obtienen mejores ganancias cultivando con menos mano de obra y más hectáreas? Aunque no es el objetivo de este proyecto abordar el valor de la renta de la tierra, sí es menester señalar que el valor de la tierra, en el contexto mexicano, al menos, se ha visto mermado en este sentido.

De tal forma se observa uno de los niveles del espacio social a los que alude Lefebvre (2013) –la naturaleza– en los requerimientos físicos de los cultivos y de mano de obra en función del tiempo. Otro nivel es la organización del trabajo. Del mismo modo en que el capital privado se organizó (verbigracia, por medio de las alianzas empresariales) para hacer frente a la globalización, la fuerza de trabajo ¿tiene la misma opción? Existen cuestiones que es importante dilucidar, por ejemplo ¿la fuerza de trabajo tiene los recursos necesarios para organizarse?, si lo hace ¿en qué medida lo hace? y ¿qué importancia ha tenido en el proceso de producción del espacio? Si bien es cierto que el tiempo determina en cierto sentido la estabilidad laboral –o la ausencia de ésta– también lo es el hecho de que se conjugan otros factores de orden social que son precisos abordar.

5.3. La organización del trabajo

Hasta la década de los cuarenta del siglo XX, México era un país eminentemente agrario. Un país que emergía de un profundo pasado agrícola cuyo eje fundamental era la producción rural, orientada básicamente a satisfacer las necesidades regionales y locales (García de León, 1988). Desde 1940 la población rural ha descendido de manera notable, de 66.5% en 1930 ha llegado a 23.5% en 2005 (cuadro 5.3).

Estos datos manifiestan la seriedad del tema sobre la disminución de la población en el sector agropecuario; sin embargo, no son capaces, por sí solos, de

explicar el desarrollo de la fuerza de trabajo implicada. Para ello, es necesario exponer, con base en investigaciones realizadas, los aspectos de su organización, para dar cuenta de las transformaciones que han sido producidas.

Cuadro 5.3. Porcentajes de participación del sector agropecuario en agregados nacionales (1921-2005)

Año	Población rural	PIB agropecuario	PEA agropecuaria
1921			71.4
1930	66.5		70.2
1940	64.9	19.8	65.4
1950	57.4	19.2	58.3
1960	49.3	15.6	54.2
1970	41.3	11.2	39.4
1980	33.7	7.1	25.8
1990	28.7	6.7	22.6
1995	26.5	6.5	
2000	25.4	5.5	15.9
2005	23.5	5.4	

Fuente: Torregrosa, 2009, p. 58.

Se señalaba en la TD que el detrimento de las condiciones sociales –resultantes del proceso de acumulación del capital– se presenta en la medida que la población lo permite. Gramsci, por su parte, argüía que la respuesta de la sociedad civil es concluyente en el desarrollo de las sociedades. Se parte de estas dos premisas para resaltar la trascendencia que tiene la organización de la fuerza de trabajo implicada en el sector agrícola de México.

En sus inicios, las organizaciones³¹ del campo se desplegaron en un pleno vínculo con los partidos políticos, en particular –como es de suponerse– con el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Sólo a partir de la década de los ochenta se reconocieron organizaciones sociales autónomas. De este modo, el desarrollo de las corporaciones agrarias mexicanas ha respondido a las coyunturas políticas del país, por lo que se han clasificado en tres momentos: la

³¹ Se reconocen cuatro tipos de organizaciones por su finalidad: la gremial o de representación social, la económica para la producción, la económica para el consumo y la étnica. Por el grado de formalización de sus estructuras se reconocen tres: la formal, informal y oculta (de Grammont, 1996, pp. 14-16).

época de la posrevolución, con la promulgación de la Ley de Asociaciones Agrícolas, de 1932; el cardenismo, con la creación de la Confederación Nacional Campesina (CNC), en 1937; y en el periodo donde se creó PRI y la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP), en 1946 (de Grammont, 1996, pp. 9, 13).

Hubo diversas organizaciones en la historia del campo mexicano, como la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas (UNORCA) y el Congreso Agrario Permanente (CAP), cuya finalidad fue crear una red nacional de organizaciones locales. En el sexenio salinista se obligó a las organizaciones campesinas a reagruparse con el objetivo de tener una representación social frente al Estado neoliberal (de Grammont, 1996, p. 13).

Para de Grammont (1996), la base de la organización de los productores, antes de la implementación de las políticas neoliberales, fue la relación legal con la tierra –que se presentaba en la dicotomía entre el sector ejidal y el de la pequeña propiedad–. En otros términos, el autor distinguió el comienzo de las organizaciones formales en la partición del sector social y privado. Así, en su inicio, “el principal sostén para la construcción del corporativismo en el campo fue el reparto agrario” (p. 10).

De esta forma, la ideología del agrarismo se caracterizó por un reconocimiento de los jornaleros desposeídos de tierra que tenían como única opción para salir de la pobreza confiarse “en las bondades del Estado mexicano” (de Grammont, 1996, pp. 10, 14). Al mismo tiempo, todos los agentes del campo eran considerados sujetos dignos de las políticas de fomento a la producción. Con la aplicación del modelo neoliberal la situación cambió con la caracterización de dos grupos: los productores –capaces de entrar en el mercado abierto– y los pobres.

Antes se consideraba que todos los campesinos y agricultores capitalistas eran “productores” ya fuese para el autoconsumo o para el mercado, por lo cual todos eran sujetos, en menor o mayor grado, de las políticas de fomento a la producción. Todos pertenecían, aunque fuese formalmente, a alguna de las grandes organizaciones de representación social (oficial o

no). Con la aplicación de la política neoliberal el campo se divide en dos. Se limita al concepto de “productor” a los capaces de competir en el mercado abierto. Los demás, la mayoría, son simplemente “pobres” que quedan fuera de las políticas productivas para ubicarse en el ámbito de las políticas del combate a la pobreza. La reducción del concepto de productor y la ampliación del de pobre corresponden al incrementado de la polarización social en el campo (de Grammont, 1996, p.14).

Por lo anterior, de Grammont (1996) señala que la segunda base del corporativismo fue el fomento a la organización para la producción, principalmente por medio de la implantación de la Revolución Verde y los grandes programas de desarrollo. El tipo de propiedad de la tierra perdió importancia por el desarrollo de nuevos fenómenos que adquirieron vital importancia: el fin del ejido como la única forma de organización productiva; los procesos productivos con fines comerciales; la población que no se reproduce fundamentalmente a partir de su relación con la producción agropecuaria; y todas las implicaciones del fenómeno migratorio dentro y fuera del país (pp. 10-11).

Para Gil Castañeda y colaboradores (1988), en Occidente las grandes organizaciones de los productores rurales comenzaron en 1980, empezando en los espacios agrícolas de mayor integración capitalista, con las organizaciones gremiales especializadas hasta las zonas transicionales.

De antesala a 1990, se había presentado un incremento en el número de organizaciones, así como las posibilidades jurídicas de asociación: “de la asociación gremial por interés individual a la asociación ejidal por interés del núcleo, llegando a la asociación para compactar superficies de diferente tipo de tenencia” (Gil Castañeda, et al., 1988, p. 356). Así, los autores reconocen diferentes tipos de organizaciones productivas de acuerdo a distintos criterios. El primero es el de sus acciones:

1. Las gremiales, de corte empresarial, con un control amplio del proceso productivo, ligadas a cultivos de alta inversión y rentabilidad.
2. Las cautivas, ligadas a una empresa agroindustrial estatal o privada. Generalmente dependiente de la marcha de la empresa.
3. Las de incidencia parcial en el proceso productivo, generalmente a nivel de la producción primaria.

4. Las de actividad diversificada, con un control variable del proceso productivo. Incluyen acciones de financiamiento, de asistencia técnica, de servicios a la producción, de servicios a la comunidad, de regularización agraria, de solidaridad, entre otros (Gil Castañeda, et al., 1988, p. 356).

Por su funcionamiento, Gil Castañeda y colaboradores (1988) identifican dos tendencias orgánicas: las que reproducen y consolidan el sistema capitalista, gremiales de corte empresarial y en las que sus prácticas reales se identifican elementos de transformación social. Ahora bien, independientemente de su función, se tienen los siguientes principios.

- I. El binomio operativo, donde los directivos son el motor del conjunto organizado, pero puede haber otros actores también que forman parte de la dirección.
- II. Delegación del poder.
- III. Resistencia a la participación.
- IV. Apropiación desigual.
- V. División del trabajo.
- VI. Relaciones internas verticales (el flujo dominante es de arriba abajo, y de centro a periferia).
- VII. Interés económico.

En el ámbito político y socioeconómico de su desarrollo, la organización superior de los productores rurales significa una opción valiosa para ordenar a integrar las actividades productivas regionales. Encierra además, la posibilidad de incrementar la producción y elevar la retención de excedente económico en el campo. Pero más allá de esto, por la capacidad articular la voluntad de los productores como sujetos sociales, puede representar un importante palanca para el desarrollo rural amplio. Esto en la medida que represente los intereses de sus miembros, diversifique sus acciones, oriente su operación en torno a las necesidades nacionales, se constituya y se reconozca como interlocutor válido. Desde luego, este nuevo sujeto social, con autonomía económica y política, no encaja fácilmente en el destino de corporativización que se tiene concebido para el sector ejidal ((Gil Castañeda, et al., 1988, p. 357).

En el caso de México, los antecedentes a la era neoliberal se tienen en el periodo delamadrista, en el que, para Jorge Zepeda (1988), la lucha por la viabilidad económica se convirtió en el eje de las principales organizaciones campesinas. Las demandas se empezaron a orientar por el interés de la producción y la retención de excedentes. Las organizaciones centradas en la lucha por la tierra comienzan a hacer crisis por la imposibilidad de lograr resoluciones agrarias, la política de hostigamiento por parte de la burocracia federal y las propias contradicciones del movimiento campesino, entre otros factores.

Sobre la organización de los trabajadores del campo, las principales corporaciones sindicales que agruparon a los jornaleros agrícolas en el desarrollo de la década de los ochenta fueron la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la CNC y la Central Independiente de Obreros y Campesinos (CIOAC) (Astorga, 1988).

Para la década de los ochenta, entre las inconformidades de los campesinos, según Beatriz Canabal (1988), se encontraba un malestar por: la mala calidad de las tierras; las tierras susceptibles de afectación y el reparto (que cubrían aproximadamente 50 millones de hectáreas) y la existencia de 60 mil expedientes de dotación de tierra con rezago. En palabras de la autora, la situación de los campesinos, con respecto a la tierra a finales de la década de los ochenta, era:

Hacia finales de 1986 se hizo un recuento de la cantidad y calidad de las tierras que actualmente estaban en manos de campesinos. [...] existían 27,080 núcleos de campesinos que tenían en su poder 101,342,000 hectáreas de tierra de las cuales sólo el 1.8% era de riego, 12.3% de temporal, 54.4% de agostadero y 11% de montes, lo que reflejaba la escasa superficie apta para la agricultura que se encontraba en manos de campesinos. En estos ejidos y comunidades se ubicaban 2,565,000 ejidatarios y 364,000 comuneros, además de medio millón de campesinos con derechos a salvo y vecindados. Al sumarse a esta cifra los propietarios privados, la cantidad de productores directos de México ascendería a 4.2 millones, quedando 3.2 millones de habitantes en edad activa sin tierra; es decir, el 43.2% de la población económicamente activa en el campo (Canabal, 1988, p. 434-435).

Desde la década de los ochenta se crearon varios movimientos liderados por empresas comercializadoras y otras organizaciones rurales, siendo el último movimiento del campesinado de gran envergadura el nombrado *El Campo no Aguanta más*, que se desarrolló por las inconformidades del acuerdo de libre comercio firmado en 1992. El movimiento fue vivido en el sexenio de Vicente Fox y pedía que fuera reconsiderado el tratado que se acababa de establecer con América del Norte, pues perjudicaba a los productos nacionales. Después de que se formaran los acuerdos pertinentes, el movimiento campesino logró importantes, pero no suficientes, avances en su posición frente al mercado y al gobierno (Sánchez, 2007).

A manera de conclusión, para la década de los ochenta, la interpretación de la situación de los campesinos se puede resumir, según Beatriz Canabal (1988) de la siguiente manera:

El conflicto social en el campo es muy complejo, involucra a organizaciones locales, comunidades o grupos de solicitantes de tierra y productores que actúan sin una clara coordinación. Este conflicto se matiza local y regionalmente con una gran diversidad de problemas como son los provocados por el acaparamiento de tierra, los altos costos de producción y los bajos precios de venta; la falta de apoyo institucional para la producción y la comercialización, la falta de democracia en los ejidos y municipios y la represión como respuesta que da origen a nuevos conflictos.

Es claro que el campesinado que participa hoy en las luchas sociales del país constituye un actor sumamente diversificado, que actúan en respuesta a la forma de intensidad en que se ha integrado al capitalismo de nuestros días, así como a la forma de intensidad en lo que ha afectado la crisis actual. La dimensión regional y local toma gran importancia cuando consideramos que su respuesta política tiene que ver también con su participación en luchas específicas [...]

La lucha por la tierra y la lucha de los productores no deben verse como antagónicas. En la primera, el campesino concibe la alternativa de convertirse en productor para no depender más del mercado de trabajo que ofrece cada vez menos estabilidad y menos ingresos. Si bien en estos años la lucha por la tierra no ha tenido salidas claras por la política agraria del régimen actual, la tierra continúa siendo una de las demandas más sentidas por la población minifundista y desposeída (pp. 431, 433).

5.3.1. La organización a través de los cultivos

En este contexto los cuestionamientos sobre la fuerza de trabajo se encuentran en torno a dos ejes. El primero de ellos es la forma en que la fuerza de trabajo se organiza y el poder que tiene desde el lugar donde se encuentra para hacerlo, ya que, siendo el capital el principal regulador, la fuerza de trabajo se organizará en la medida que posee este recurso. El segundo es el rol que han tenido los sindicatos y las cooperativas para asistir a la mano de obra de la agricultura.

Se ha reconocido, por ejemplo en el caso del frijol, que una de las causas del problema que los productores tienen para introducir su producción en el engranaje del comercio es la incapacidad de organización, o negociación (Ramírez y Morales, 2004). Otro de los cultivos en donde se ha identificado esta

situación es el café, de la que se ha expuesto que la falta, o la incapacidad, de organización es una de las razones del detrimento de su producción. Tal escenario ha sido explicado con el argumento de que la organización se dificulta porque sus productores se caracterizan por ser pequeños propietarios, por lo que siendo un gran número de productores es más complejo ponerse de acuerdo (Martínez, 2004).

En un estudio de dos países periféricos –México y Ecuador– se llegaron a las mismas conclusiones en cuanto al café y al cacao, respectivamente. Se expuso que los grandes riesgos que han asumido los pequeños productores, además del problema de los altos costos de las certificaciones, han ocasionado la necesidad de insertarse en el mercado de trabajo asalariado, sin dejar la producción de subsistencia. La CIOAC, en México, en el caso del café, y la Confederación Nacional de Organizaciones Campesinas, Indígenas y Negras (FENOCIN) con respecto al cacao en Ecuador se expone:

... si pasan más de un ciclo de producción recibiendo el precio mínimo, a los productores les resulta muy difícil sobrevivir. Por ello, aumentar su dependencia de estos mercados y dedicarse más a la producción de café y cacao dejaría a los productores expuestos a riesgos significativos y con la potencial necesidad de integrarse aún más en los mercados laborales en años de bajos precios.

Por eso, los productores de ambas organizaciones implementan estrategias de reproducción social que maximizan su autonomía de mercados tan volátiles y se integran en ellos selectivamente dependiendo de las condiciones mercantiles prevalentes, pero sin sacrificar la producción de cultivos de subsistencia. Comparten su dependencia de un ingreso monetario entre el trabajo asalariado y la producción de café o cacao con base en los precios actuales y esperados.

(Henderson, 2017, p. 134)

El desempeño que juegan las certificaciones en el engranaje del comercio internacional ha sido abordado en diversos casos para indicar el grado de competitividad que puede adquirir una empresa de un país. Tal es el caso de Costa Rica, donde quedó manifiesto que las empresas con certificaciones y marca registrada para comercializar presentan valores más altos en el grado de competitividad, que las que carecen de ellas (Durán Quirós, et al., 2018, p. 142).

En cuanto a los riesgos, otro ejemplo donde se han señalado los que tienen que asumir los agricultores es en San Juan Guelavía, Oaxaca, donde los riesgos son de naturaleza diversa, como los costos de producción cuando no se tiene garantía y la tecnología utilizada (Browning, 2013, p. 99). En términos generales, la CEPAL reconoce los tipos de riesgos que la población dedicada a actividades agropecuarias tiene que enfrentar en el campo, desde los físicos –como los huracanes y sequías– hasta los de orden económico, como son: la incertidumbre en la producción, riesgos de mercado, incertidumbre tecnológica, riesgo financiero, incertidumbre en políticas y riesgos de naturaleza legal y ambiental, y riesgos por recursos humanos (CEPAL, 2006, pp. 46-48).

De tal forma, se ha sostenido que la ausencia de organización es uno de los factores que han aprovechado los grandes empresarios para utilizar sin menoscabo la fuerza de trabajo del campo, por ejemplo, por la ausencia o ineficacia de los sindicatos y las cooperativas endebles (Henderson, 2017).

Las condiciones de vida y trabajo de los jornaleros no es una preocupación de los patrones, porque no hay ni organización sindical ni movimientos laborales en el campo capaces de exigir el cumplimiento de la ley; menos aún capaces de exigir contratos de trabajo adecuados a las exigencias específicas del trabajo agrícola. Es probable que la tradicional organización sindical monolítica no corresponda más a las necesidades diferenciadas de los distintos grupos que integran el mercado de trabajo. [...]

En el congreso sobre Movimientos Sociales en el Campo, organizado por el IIS-UNAM y la Universidad Veracruzana (Jalapa, 24-26 de octubre, 1990), un dirigente de la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC) reconocía los siguientes hechos: 1) ha de haber en el campo unos 5 millones de trabajadores agrícolas; 2) a pesar de sus esfuerzos no han podido levantar un movimiento laboral fuerte; 3) desde 1979, la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje le niega a la CIOAC el registro de su sindicato, a pesar de contar con un fallo positivo de la Suprema Corte de Justicia. La principal explicación a esta situación fue, otra vez, la represión y la mala voluntad del gobierno.

Además, las transnacionales no tienen que establecer contratos con productores en un mercado caracterizado por una sobreoferta masiva y en el que otros compradores no pueden competir con sus precios. Dirigentes de muchas cooperativas creen que la decisión de las transnacionales de pagar el precio de la bolsa a los productores es un intento directo de aumentar su cuota de mercado y, eventualmente, controlarlo a través de la destrucción de las cooperativas, a las que consideran sus competidoras. (Henderson, 2017, p. 136)

A la luz de estos hechos pareciera ser que los responsables del detrimento de ciertas producciones son los propios pequeños productores por su incapacidad para organizarse. No obstante, la organización del trabajo se encuentra relacionada con el principal regulador de la segunda naturaleza, a la que alude Smith, el Estado, por lo que se debe de cuestionar su desempeño, ya que, como parte de la escala de capitales individuales, el Estado tiene la capacidad de dar soporte a la organización del trabajo, no solamente como proveedor de subsidios.

Ahora bien, en la organización del trabajo están implicados dos puntos que es preciso señalar. Por un lado, en el esquema actual neoliberal los productores no participan en el precio final de su producto, por lo que en el marco organizacional se carece de control de todos los elementos que conforman el proceso productivo, lo cual se traduce en una desventaja, sobre todo, para los pequeños productores. En un estudio de Tenextepango, Morelos, se llegó a la conclusión de que “la única manera en que estos pueden incidir en ello es con la calidad, para lo que es necesario realizar un corte puntual, un manejo correcto poscosecha y el traslado casi inmediato al punto de venta” (Saldaña, 2014, p. 143), por lo que es fundamental en este aspecto una eficiente organización del proceso productivo.

Finalmente, se tiene el tema de los intermediarios, no sólo para la venta de las mercancías, tema problematizado en diversos estudios por los efectos negativos que traen en los ingresos de los pequeños productores, sino también en cuanto a otro tipo de intermediarios que se facultan de alistar la mano de obra y que son de vital importancia para que se desempeñe con éxito el mercado de trabajo. Tal es el caso de Cuautla, Morelos, con los llamados capitanes, “quienes se encargan de reclutar jornaleros temporales y organizar cuadrillas para la cosecha de hortalizas en el valle de Cuautla” (Sánchez, 2012, p. 73). De este modo, se va organizando la fuerza de trabajo.

5.4. Los mercados de trabajo

Hernández y Barrón (2013) reconocen que la información sobre la demanda del número de trabajadores por cultivo y hectáreas. es imprecisa, pues existen otros factores como los mercados diferenciados por el grado de desarrollo de la agricultura –que llega a intensificar el trabajo en el campo–, el destino del producto y las actividades en períodos después de la cosecha:

Para dimensionar el mercado de trabajo consideramos necesario partir de la demanda de trabajadores que las empresas agrícolas requieren, y no en función de la superficie, ya que si bien los cultivos absorben una determinada proporción de mano de obra por unidad de superficie, existen factores que propician que los índices sean imprecisos, pues los productores se inscriben tanto en mercados diferenciados en los sistemas de cultivo como en el destino del producto, así como en los procesos posteriores a la cosecha.

Las diferencias determinadas por los sistemas de producción se deben a que, en la medida en que el cultivo se vuelve más intensivo, los procedimientos de siembra y de labores de cuidado absorben más fuerza de trabajo, posiblemente porque en lugar de sembrar semilla se siembran plántulas, además de utilizar sistemas de espaldera y de acolchado, etcétera. Es decir, se desarrollan mecanismos para acortar los procesos desarrollados en el terreno, así como también tecnologías que hacen más intensivo el trabajo por unidad de superficie, lo cual en la práctica intensifica el trabajo en el campo (p. 217).

El destino de la producción determinará los procesos posteriores a la cosecha. Si se inserta la producción en el mercado internacional los procesos se complejizan para lograr los estándares internacionales impuestos en dicho mercado, por lo que no solo se consideran procedimientos industriales como el de congelamiento y el de empaque. Las vicisitudes del transporte fronterizo o el tiempo de almacenamiento, por ejemplo, problematizan más el proceso de producción que en los casos de la producción con fines de comercio nacional (Hernández y Barrón, 2013, p. 218).

El tamaño de la empresa es otro factor a considerar en el desenvolvimiento del empleo relacionado con la agricultura, ya que existe una concentración de empleadores en este sector. Información del 2009 mostró que una minoría de las unidades empleadoras contratan a más del 70% de los empleados jornaleros agrícolas del país (Hernández y Barrón, 2013, pp. 218-219) (cuadro 5.4).

Cuadro 5.4. Estructura de unidades empleadoras según tamaño y participación en el empleo de los jornaleros agrícolas (2009)

Jornaleros por unidad empleadora	Porcentaje de UE respecto del total	Participación porcentual en el empleo de los jornaleros agrícolas
1 a 5	22.6	0.9
6 a 20	36.3	5.1
21 a 50	21.2	8.8
51 a 200	12.7	14.1
201 y más	7.2	71.2

Fuente: Hernández y Barrón, 2013, p. 219.

En resumen, Hernández y Barrón explican en cinco puntos la relación del tamaño de las empresas en relación con la fuerza de trabajo:

1. Las unidades de producción de menor tamaño, ante su reducida capacidad de empleo, se ven obligadas a contratar a trabajadores en el mercado local.
2. Las unidades de producción grandes contratan mano de obra predominantemente migrante, hombres y mujeres que se desplazan por su cuenta o son enganchados a los campos agrícolas de grandes productores (Sinaloa, Baja California, etcétera) con experiencia en la cosecha de hortalizas.
3. Cuando se trata de mano de obra que se contrata por día, la oferta de trabajo en los puntos de concentración de trabajadores es fundamentalmente masculina.
4. Los procesos de trabajo son menos diferenciados en las pequeñas empresas que en las grandes; las actividades son reducidas y se concentran en el corte y el acarreo, además de que requieren de un mayor esfuerzo físico; por ello es que contratan preferentemente a hombres.
5. Las empresas más grandes desarrollan un mayor número de procesos, tanto en la producción como en el empaque, y esta diversidad de tareas permite la incorporación de trabajadores de distintos grupos de edad, donde las mujeres tienen una gran demanda no sólo para el corte sino también para la selección y el empaque del producto (pp. 220-221).

En el mismo estudio se encontró que el recurso de la mano de obra en el sector agrícola para la mayoría de las empresas es de fácil acceso. No obstante, existe un porcentaje importante de empresas que les es difícil encontrar mano de obra (cuadro 5.5). Muestra de ello, quizá, lo expuso un empresario agroindustrial del Estado de México en una entrevista donde manifestó “antes de que el gobierno diera la ayuda a las personas para combatir la pobreza había filas de trabajadores

esperando que las emplearas, después todo cambió y tenías que ir a tocarles a su casa para ofrecerles trabajo... casi les tenías que rogar”³².

Cuadro 5.5. Dificultades que enfrentan las UE para conseguir jornaleros (porcentajes respecto del total) (2009)

Dificultades para conseguir trabajadores	Porcentajes de UE
Muy fácil	18.30%
Fácil	51.30%
Difícil	27.30%
Muy difícil	3.10%
Total	100.00%

Fuente: Hernández y Barrón, 2013, p. 229.

Otro ejemplo es el caso de estudio realizado por Becerra y colaboradores (2008), quienes mostraron que la demanda de empleo en una empresa de grandes dimensiones, dedicada a la agroexportación, es de 200,000 trabajadores por año, siendo la mano de obra temporal de entre 5,000 y 5,500 personas. Su mano de obra la definen como intensiva (pp. 195-196).

La tecnología utilizada es intensiva en mano de obra. Por ejemplo, la plasticultura y ferti-irrigación incrementan la utilización de la mano de obra por hectárea y además mantienen actividades meramente manuales como la producción de plántula en invernadero, la colocación de estacas, las labores culturales del cultivo, de la cosecha y de la selección del producto en empaque. (Becerra, et al., 2008, p. 195)

La empresa estudiada, que opera en la principal entidad federativa productora de hortalizas³³, produce una gran diversidad de cultivos y cuenta con 3,500 hectáreas, donde se incluyen en sus empleados a niños y a familias enteras de migrantes.

³² Entrevista realizada en Metepec, Estado de México, por la autora en 2017.

³³ Los autores no expusieron el nombre de la entidad federativa ni el nombre de la empresa estudiada. Se describen “El estado del país donde opera la empresa seleccionada es uno de los líderes nacionales en la producción de vegetales, frutas y granos, con el 32% de la producción agrícola de México (Sagarpa, 2005). Es el Estado con mayor extensión de tierras de riego en México, el productor más grande de hortalizas en el país y el principal exportador de éstas” (Becerra, et al., 2008, p. 195).

La empresa seleccionada opera desde 1965. Cuenta con 2.500 hectáreas irrigadas de jitomate, chile pimiento, pepino, calabaza, melón, berenjena y fresa, además de 1.000 hectáreas de frijol, maíz, soya y arroz. Su demanda de mano de obra temporal fluctúa entre 5.000 y 5.500 trabajadores y trabajadoras al año. La empresa comparte con otras de la región la relevancia de la fuerza de trabajo en los procesos productivos agrícolas, el destino de su producción al extranjero y la contratación de mano de obra infantil (Becerra, et al., 2008, p. 195-196).

Ahora bien, un componente que amerita ser abordado también es el cambio en la composición de la población que se dedica a las actividades agrícolas. A saber, en un estudio comparativo, Barrón (2000) señala que el rol que ha jugado la mano de obra infantil se ha visto degradado, de pasar a ser parte importante del proceso productivo en la agricultura, en 1991, se ha convertido solo en complemento de dicha actividad para 1997. Asimismo la población mayor a sesenta años registró una participación menor. “Que se reduzca la PEA de 12 a 19 años, muestra que niños y jóvenes jugaron un papel de complemento de la fuerza de trabajo, en el momento en que la oferta de adultos aumenta, se ven desplazados niños y viejos” (p. 20) (cuadro 5.6).

Cuadro 5.6. Sujetos agropecuarios jornaleros por grupos de edad (1991 y 1997)

Edad	Mujeres jornaleras		Hombres jornalero	
	1991	1997	1991	1997
12 a 19	40.10%	30.40%	31.30%	24.40%
20 a 39	38.30%	45.40%	43.9	46.4
40 a 59	13.20%	20.6	16.5	22.3
60 y más	8.40%	3.5	8.3	6.9

Fuente: Barrón, 2000, p.20.

En esencia, los cambios ocurridos en la composición de la población dedicada a la agricultura se han observado como un resultado de la producción del espacio en el proceso de combatirlo como obstáculo por medio del tiempo. De tal modo, Hernández y Barrón (2013) distinguen, principalmente las siguientes razones que dieron pie a dichos cambios:

- a) Entre otros procesos, los productores han desarrollado métodos de siembra que optimizan el espacio (sistemas de espaldera), y sistemas que reducen los tiempos de desarrollo de las plantas en el campo (siembra de

plántulas en lugar de semillas), de tal manera que pueden emprender dos o más cultivos anuales en su predio.

b) Esta intensificación de las actividades amplía los periodos de contratación, generando alicientes para que los trabajadores migrantes se asienten en las regiones de atracción de jornaleros.

c) Las condiciones de transporte han mejorado en las regiones de atracción, lo que les permite tanto a los trabajadores locales como a los migrantes tener una mayor movilidad regional.

d) La ampliación de los periodos de contratación vuelve atractivos los mercados de trabajo, aun para la población local más pobre.

e) Existen núcleos de jornaleros migrantes que ante la regularidad que han alcanzado algunos mercados de trabajo, así como por la ampliación de los periodos en los que se les contrata, han decidido asentarse y formar parte de la población local, perdiendo su condición de trabajadores migrantes.

Además de ello, con el tiempo se han conformado ciclos migratorios de jornaleros desde sus regiones de origen 12 a las localidades de atracción, por lo que se han establecido patrones migratorios donde los jornaleros se incorporan y, en función de sus redes sociales, acuden año con año a los diferentes lugares donde se les emplea (pp. 228-229).

Becerra y colaboradores (2008), por su parte, reconocen una desvalorización de fuerza de trabajo en algunos sectores de la población por razones de género, edad o etnia. Mediante el estudio de la empresa analizada, los autores expone que en México la agricultura de exportación la mayoría de las personas de edad infantil –el 94%– trabajaron en el corte del pepino y jitomate, dedicándose el resto –mujeres mayores a 14 años– a labores de empaque. Asimismo, el estudio reflejó la doble carga de trabajo que tienen las niñas “debido a sus responsabilidades domésticas” (p. 192).

En cuanto a la participación de mujeres en los cultivos, a finales de la primera década del siglo XXI se tenía que en la producción de vastos cultivos había una fuerte segregación de ellas, como en el caso de la caña, la naranja y la piña. Por otro lado, de los cultivos donde se encontró un bajo porcentaje de rechazo fue en el chile, el tomate verde y la uva (cuadro 5.7).

Es necesario dar una lectura de la situación agrícola más allá de la acepción absoluta del espacio, mediante los estudios cuantitativos o agregados, pues, como señalaba Lefebvre (2013), encubren procesos. Un claro ejemplo de ello es la concepción de regiones agrícolas del país. En líneas anteriores –según

información de diversos autores– se expuso la distinción de tres zonas con determinado nivel de desarrollo agrícola en México, haciendo énfasis en que el norte del país se ha caracterizado por un buen desarrollo. De considerar esta premisa como un hecho, aludiendo al espacio en su acepción absoluta, se encubrirían menoscabos que han ocurrido en la misma zona.

Cuadro 5.7. Unidades Empleadoras que no contratan mujeres y porcentaje de mujeres contratadas por cultivo (2009)

<i>Cultivo principal</i>	<i>Empresas que no contratan mujeres</i>	<i>Porcentaje de mujeres contratadas</i>
Café	38.60%	27.70%
Calabacita	38.30%	32.80%
Caña	81.60%	2.00%
Chile	22.90%	35.30%
Durazno	38.90%	31.80%
Mango	71.30%	24.30%
Manzana	25.50%	23.10%
Melón	63.10%	27.60%
Naranja	85.80%	20.40%
Piña	81.60%	5.10%
Plátano	77.80%	11.70%
Tabaco	58.30%	19.30%
Tomate rojo	28.90%	38.50%
Tomate verde	19.80%	48.40%
Uva	11.10%	26.60%
Otro	46.30%	43%
Total	51.60%	30.50%

Fuente: Hernández Trujillo, 2014, p. 145.

En un estudio comparativo entre 1991 y 1998 sobre las entidades federativas del norte del país quedó de manifiesto que estados como Chihuahua, Sonora y Tamaulipas, presentaron una disminución de jornadas en la producción de granos (de 1,382, 937 y 504 miles de jornadas, respectivamente); de producción de oleaginosas disminuyeron 644 y 5,391 miles de jornadas en los estados de Coahuila y Tamaulipas, respectivamente; de frutas hubo una disminución de 350 en Coahuila y 414 miles de jornadas agroindustriales en el estado de Sinaloa. Asimismo, en un grupo de diversos tipos de cultivos en términos generales, se

perdieron 600 y 2,172 empleos en Coahuila y Tamaulipas, respectivamente (García y Omaña Silvestre, 2001, p. 85).

De tal modo, considerar las limitaciones de los estudios agregados y cuantitativos de la fuerza de trabajo relacionada con el campo resulta también una tarea compleja, pues obedece a múltiples factores que, al menos, es preciso distinguir con el objetivo de identificar los ejes alrededor de los cuales se presentan los problemas de la agricultura, entre los cuales se encuentran el cultivo de productos ilícitos y el crimen organizado.

5.5. Vivir de la agricultura... ¿un sueño?

Una de las características que ha distinguido la fuerza de trabajo de la agricultura es la diversificación en sus tareas del campo. Sin embargo, existen numerosos estudios que apuntalan a la diversificación fuera del sector agrícola en los últimos años. Se ha señalado que los campesinos se han visto en la necesidad de trabajar en actividades complementarias para obtener los recursos necesarios para vivir.

Esta situación no es distintiva de México. En el caso de Colombia se ha expuesto que el trabajo del agro no provee los recursos suficientes para vivir, por lo que ha sido necesario diversificarse en actividades no agrícolas (Reboul y Escobar, 2019, pp. 79-99). Otro ejemplo es Ecuador, allí los productores de cacao han tenido que convertirse en varias formas de trabajo asalariado (Henderson, 2017, p. 134).

La diversificación, sin embargo, no puede tratarse de forma generalizada en cuanto a un país ni a un determinado cultivo, pues se ha observado la autosuficiencia –y la falta de ella– en los mismos cultivos, como el caso de la caña de azúcar, la moringa y la jatropha. En un estudio llevado a cabo de estos cultivos se encontraron grandes diferencias sobre autosuficiencia, ingreso y rentabilidad del mismo cultivo (Salas y Valdés, 2018, p. 47) (cuadro 5.8).

Cuadro 5.8. Aspectos económicos de tres cultivos con potencial biocombustible en México

		<i>Caña de azúcar</i>	<i>Moringa</i>	<i>Jatropha</i>
Destino de ingreso (%)	Manutención familiar	32	53	25
	Reinvertir	46	29	58
	Pago de deudas	11	12	17
	Ahorro	11	6	0
Rentabilidad ante el cultivo (%)	Conforme	80	10	0
	Alta demanda	0	30	0
	Rentable	20	60	50
	Fines de investigación	0	0	30
	No es rentable	0	0	20
Autosuficiencia familiar (%)	Sí	33	60	40
	No	67	40	60
Satisfacción económica (%)	Satisfecho	73	60	80
	Insatisfecho	27	40	20
Autosuficiencia económica (%)	Con solvencia	20	80	20
	Viviendo día a día	70	20	40
	Con pérdidas	20	40	40
Satisfacción con el precio de venta (%)	Sí	67	70	10
	No	33	30	90

Fuente: Salas y Valdés, 2018, p. 47.

En un mismo cultivo se señalaron casos donde aseveraron tener los ingresos necesarios para cubrir las necesidades básicas, como la moringa, es decir, se depende solamente del cultivo para vivir (Salas y Valdés, 2018, p. 47). Empero a ello, es necesario aclarar que la información expuesta es sobre entrevistas de los pequeños productores. Para saber cómo se encuentran los jornales es necesario virar hacia las vicisitudes que presentan sus ingresos de sus jornadas en el campo.

En un estudio a nivel nacional se expuso que el 57.8% de las agroempresas pagan a sus jornaleros por día y el 30.5% por destajo, por lo que el salario de muchos empleados está condicionado a cubrir una cuota mínima (Hernández, 2014, p. 146). Numerosas son las investigaciones que han evidenciado los ínfimos salarios que han padecido los jornaleros en el campo. Para ilustrar el hecho es San Quintín, Baja California. Un estudio expuso que en la década de los ochenta

se desataron conflictos entre los empleados agrícolas y los patrones por los bajos salarios (Coubès, 2009, p. 50).

En la misma entidad, en la localidad de Maneadero, cerca de San Quintín, para finales del siglo XX, se desdobló una nueva forma de contratación: se llevaba un tráiler a la orilla del predio y se contrataban brigadas, de entre 30-50 personas, a quienes se les pagaba entre 4,000 y 5,000 MXN por llenar el tráiler, por lo que, en una jornada de 6 a 8 horas, cada persona recibía un salario de entre 80 y 100 MXN por día (Barrón, 2000, p. 27).

En las mismas fechas, un estudio reflejó que los pequeños cafetaleros de México tenían un ingreso de 2,500 MXN anuales (Martínez, 2004, p. 111). Otro estudio, publicado en 2008, mostró que el ingreso promedio diario de los jornales que trabajan la agricultura con fines de exportación es de 97 MXN, que constituye, aproximadamente, la mitad del ingreso familiar (Becerra, et al., 2008, p. 192). En la población de San Juan Guelavía, Oaxaca, en un estudio llevado a cabo en la primera década del 2000, se encontró que “de los 2,940 habitantes que tiene la localidad, 446 recibían sólo el salario mínimo, o menos, por su trabajo y 257 se encontraron en trabajos donde no recibieron ingresos” (Browning, 2013, p. 95). Por último, otro ejemplo se tiene en el pago del jornal en Tlapa de Comonfort, Guerrero, –donde se siembra principalmente maíz– que oscila entre 50 y 250 pesos, siendo en promedio 77 MXN por día lo que un jornal obtiene de ingreso (Morales, et al., 2018, p. 90).

En este escenario hay otras variables a indagar, como las prestaciones de los empleados que podrían cubrir las necesidades de la población dedicada a las actividades relacionadas con la agricultura. Diversos estudios han hecho hincapié en la situación deplorable, no sólo de los sueldos, como se expuso, sino también de las prestaciones de estos sectores laborables.

Por ejemplo, la proporción de prestaciones que se otorgan a los jornaleros temporales, en el área de salud, alimentación y hospedaje, es reducida la mayoría de las veces, sobre todo si la empresa implicada es pequeña. Esto es, para

Hernández Trujillo (2014), las prestaciones dependerán del tamaño de la empresa implicada. En el estudio analizado se ha señalado que esto se puede deber a la falta de capacidad de las pequeñas empresas para gestionar en los órganos de gobierno las instalaciones de salud (pp. 147-148) (cuadro 5.9).

Cuadro 5.9. Unidades empleadoras por tipo de servicios que brindan (Porcentajes respecto a las UE del Grupo) (2009)

Servicios	Tamaño de UE, en jornaleros contratados					Total
	1 a 5	6 a 20	21 a 50	51 a 200	más de 200	
Servicio de salud	2.3%	10.5%	34.9%	39.5%	81.1%	22.6%
Hospedaje	3.5%	8.3%	15.8%	22.4%	64.6%	14.7%
Sindicato	0.0%	0.2%	1.1%	0.9%	21.3%	1.9%
Alimentación	16.2%	16.1%	12.9%	14.8%	34.6%	16.6%
Educación a hijos de jornaleros	0.3%	0.5%	3.8%	4.9%	40.2%	4.6%
Educación a jornaleros	0.0%	0.0%	1.3%	3.6%	22.0%	2.3%
Guardería	0.0%	0.2%	0.5%	1.8%	34.6%	2.9%
Despensas	1.3%	1.7%	4.0%	7.2%	26.0%	4.6%

Fuente: Hernández, 2014, p. 148.

Finalmente, se tienen las diferenciaciones por cultivos en la prestación de pago de transporte a jornaleros que viven en otras localidades. De esta manera, a inicio del siglo XXI se evidenció que los cultivos que proveen de mayores beneficios en esta área son la caña de azúcar, el tomate rojo, el melón y la uva (cuadro 5.10).

Cuadro 5.10. Proporción de unidades empleadoras que pagan el transporte de jornaleros desde las localidades de origen al lugar de trabajo (porcentaje respecto del tamaño y del cultivo) (2009)

<i>Cultivo principal</i>	<i>Total</i>
Caña	58.80%
Tomate rojo	47.00%
Café	16.60%
Naranja	16.80%
Mango	37.60%
Manzana	23.60%
Calabacita	29.20%
Tomate verde	29.10%
Chile	33.10%
Melón	42.70%
Uva	42.00%
Durazno	31.50%
Piña	36.80%
Plátano	22.20%

Fuente: editado de Hernández y Barrón, 2013, p. 235.

5.6. La migración: la conveniencia de mudarse de casa

Ante este panorama, un cambio de gran envergadura que ha padecido la fuerza de trabajo del campo es convertirse en mano de obra asalariada, dentro y fuera del sector agrícola, esto ha conducido a procesos migratorios más complejos que en el pasado. Es importante recordar que la misma naturaleza de la agricultura suscita movilidad del trabajo.

Se han distinguido diversos espacios de expulsión de migrantes, como son los estados de Morelos (Guzmán y León, 2014, p. 196), Oaxaca (Browning, 2013, p. 95), Chiapas, Tabasco y Veracruz (Lara, 2012, p. 98) y Zacatecas (García y Torres, 2015), por citar algunos representativos.

La migración a causa de la carencia de recursos para la supervivencia se presenta de forma recurrente en muchos espacios del país. Póngase el caso del municipio de Tlapa de Comonfort, Guerrero, la actividad agropecuaria que se practica es de subsistencia, y resulta insuficiente para cubrir las necesidades de la familia. De este modo, los jornaleros agrícolas migran “porque la actividad agrícola

no les genera los ingresos suficientes para su supervivencia y en la región no se tienen fuentes de empleo alternativos” (Morales, et al., 2018, p. 88).

En relación con los espacios de recepción, se pueden distinguir tres tipos principalmente. El primero atañe a la actividad agrícola, dentro y fuera del país; el segundo, a actividades no pertenecientes al sector agrícola pero relacionadas con éste; y, por último, las urbes. Un caso muy estudiado ha sido el de la movilidad interna dirigida a espacios destinados a la agroindustria y a la agricultura con fines de exportación, como San Quintín, Baja California (Coubès, 2009, p. 50).

Pese a que muchos estudios han problematizado el tema de la emigración campesina a causa de la inserción de políticas neoliberales en el campo mexicano, en realidad, el fenómeno migratorio no ha surgido por el esquema neoliberal. Sin embargo, en sus causas, logística y sus efectos en el país se puede apuntalar a una dinámica particular.

Los factores que motivan la movilidad son de diverso orden. Se tiene, por ejemplo, la alta demanda que Estados Unidos padece en ciertos periodos de la producción de la agricultura intensiva (Izcarra, 2010, p. 41). Esto es, existen estudios que han demostrado que el origen de la migración es la “fuerza de atracción” (Izcarra, 2011, p. 39). No obstante, a diferencia de esta postura, también existen estudios que señalan que la principal causa de éxodo es un marco local insuficiente (Juárez, 2015, p. 87). En esta línea, se ha planteado, específicamente, que el fenómeno emigratorio de México ha sido ocasionado por la crisis de los productos tradicionales –caña de azúcar, café, tabaco...– (Lara, 2012, p. 98).

De esta forma, se han desplegado la movilidad interna, dentro del país nacional, y la externa (en dos sentidos: hacia el extranjero, especialmente, a Estados Unidos, y, del extranjero a México, particularmente, proveniente de Guatemala).

Según la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), basada en información de la Universidad Autónoma de Chapingo, en 2009 había en México 2,040,000

jornaleros agrícolas; de los cuales, casi 434 mil eran migrantes, el 90% carecía de contrato formal, el 54% estaba expuestos a plaguicidas, 727,000 niños y adolescentes jornaleros trabajaban con algún tipo de remuneración y cuatro de cada diez jornaleros agrícolas eran indígenas (Salinas, 2012).

Para que se lleve a cabo la migración interna es un contexto específico en los espacios receptores. En principio de cuentas están los periodos de contratación para la configuración del mercado de trabajo. “Entre mayor es el número de días en que la región ofrece trabajo, se torna más atractivo para los jornaleros migrar a ciertos lugares, ya que eso les brinda estabilidad en el empleo y les garantiza un menor costo en su búsqueda de trabajo” (Hernández y Barrón, 2013, p. 223). Por parte de los grandes productores, les resulta óptima la contratación de jornaleros de lugares distantes, “ya que esto reduce la movilidad laboral local de los jornaleros y les garantiza trabajadores estables y con demandas de ingreso adecuadas a sus propósitos de rentabilidad” (Hernández y Barrón, 2013, p. 223). Por ello, los cultivos que ameritan pocos días de mano de obra no son capaces de conformar mercados de trabajo para los migrantes. Para Hernández y Barrón, sólo 15 cultivos demandan periodos de tiempo considerables de contratación –caña, tomate rojo, café, naranja, mango, manzana, calabacita, tomate verde, chile, melón, uva, durazno, piña, plátano y tabaco– (pp. 212-213).

Otro de los aspectos que funge como polo de atracción para los migrantes es el hecho de que los empleadores contratan a todos los integrantes de la familia, por lo que el ingreso se incrementa. Se puede citar un estudio publicado en la primera década del 2000, que encontró que una empresa agroexportadora tenía trabajando a familias completas de migrantes en temporada alta de empleo (Becerra, et al., 2008, p. 196).

No obstante, es importante aclarar que el acto migratorio no significa que el jornalero tenga un mayor ingreso al lugar que inmigra, pero lo prefiere porque se contrata a toda la familia y de esta forma aumenta el ingreso total, como quedó evidenciado en Tlapa de Comonfort, Guerrero (Morales, et al., 2018, pp. 88, 91).

Ahora bien, es importante retomar lo conveniente sobre la acepción absoluta del espacio, pues el análisis de los casos específicos expuestos en estas líneas permite observar las diferenciaciones de los ejes planteados, sin caer en generalizaciones por medio de cultivos o entidades federativas del país. Muestra de ello se puede observar en el cuadro 5.11 sobre las entidades federativas de expulsión y recepción de migrantes en un estudio de finales del siglo XX sobre el mercado laboral del sector hortícola. Es decir, aunque hay entidades que gozan de fama como expulsoras de migrantes, la información expuesta, al mismo tiempo, las señala como receptoras.

El fenómeno migratorio del campo se conduce en una especie de círculo vicioso conducido por el capital. La principal causa de expulsión en la era neoliberal se ha asociado, como ya se señaló, al detrimento de los procesos productivos de los cultivos tradicionales. Esto ha traído un desabastecimiento de mano de obra para la producción de otros cultivos, por lo que ha sido necesario ocupar a la población migrante de otros lugares para ello. En el caso del Estado de México, por ejemplo, se encontró que, para la producción florícola, se emplearon a migrantes de Chiapas, Tabasco y Veracruz (Lara, 2012, p. 98).

Cuadro 5.11. Población ocupada migrante por lugar de origen y de destino (1997)

<i>Entidad de origen</i>	<i>%</i>	<i>Entidad de destino</i>	<i>%</i>
Chiapas	0.9	Baja Cal. Sur	2.7
Guerrero	22.7	Guerrero	9.1
Hidalgo	0.9	Neyarit	1.8
Michoacán	1.8	Michoacán	0.1
Morelos	0.9	Oaxaca	28.2
Oaxaca	63.6	Sinaloa	14.5
Sinaloa	2.7	Sonora	0.9
Sonora	0.9	Veracruz	0.9
Veracruz	3.6	Baja Cal.	10
Baja California	0.9	Migrantes asentados	30
Puebla	0.9		
Total	100	Total	100

Fuente: editado de Barrón Pérez, 2000, p. 23.

Es de apuntarse que existe otra causa de carencia de mano de obra, al menos, en años anteriores a la era neoliberal, que es importante distinguir. En Tenextepango, Morelos, entre la década de los sesenta y los setenta surgió la necesidad de contratar migrantes mestizos e indígenas porque la población local buscó los medios para desarrollarse como productores, que ocasionó una disminución de mano de obra local (Saldaña, 2014, p. 143).

Los problemas sociales que padecen los jornaleros agrícolas del país han quedado al descubierto en, quizá, múltiples ocasiones. Una de ellas se dio en el 2012 en La Jornada, donde se revelaron múltiples situaciones que padecen los migrantes agrícolas en México, principalmente provenientes de Oaxaca, Guerrero y Veracruz (Muñoz, 2012).

Un ejemplo es Sinaloa, allí la población migrante, contratada por empresas hortícolas, padecen peores condiciones que la de los jornaleros locales (Posadas, 2015, p. 181). En un estudio se constató que, en el caso de Villa Benito Juárez, Sinaloa:

... el promedio de los obreros rurales están sometidos a jornadas máximas de trabajo diario e ingresos salariales mínimos, sobre todo los jornaleros agrícolas migrantes y los migrantes circulares, con la correspondiente pauperización progresiva de los asalariados del campo, en condiciones de una migración interna inexistente, otra exmigración histórica interna y externa asentada y una migración externa auténtica y significativa. (Posadas, 2015, pp. 201-202)

Para finales del siglo XX, los grandes productores de San Quintín contrataban a jornaleros migrantes, llevándolos desde su lugar de origen. Pagaban la jornada de 10 horas de trabajo a 50 MXN, a condición de que llenaran de entre 35 a 40 botes al día, según fuera el productor y, en algunos casos, pagaban 1.30 MXN por bote extra (Barrón, 2000, p. 27).

Se constatan casos donde la población local es ocupada en actividades no agrícolas, como el proceso de empaque. En concreto, los casos abordados en un estudio de Sinaloa, Morelos y San Luis Potosí, donde se evidenció que las empresas han encontrado una forma estratégica para cubrir su demanda de mano

de obra para las cosechas de hortalizas, flores y caña de azúcar, por medio de población migrante proveniente de espacios con un alto grado de marginación (Lara, 2012, p 98).

... para la cosecha vemos que se recurre regularmente a la contratación y enganche de trabajadores migrantes de regiones más desfavorecidas. Así, ha prevalecido la contratación de población indígena, originaria de regiones con altos grados de marginación, que llegan a las zonas de agricultura intensiva a realizar las labores más pesadas.

En Sinaloa y en el Valle de Arista en San Luis Potosí, el modelo ha sido la contratación de familias indígenas de los estados de Guerrero y Oaxaca, principalmente de municipios de alta marginalidad, mientras la población local realiza las tareas de empaque, supervisión, y asegura las labores de riego y fumigación. Son también choferes, tractoristas, encargados de almacenamiento, transporte y gestión administrativa, aunque, como hemos visto, las mujeres siempre se han hecho cargo del empaque y acondicionamiento de hortalizas y flores. En Valle de Arista estas mujeres fueron migrantes “calificadas” que llegaban con el personal de confianza de las empresas sinaloenses. En Morelos, ha sido tradición la participación de jornaleros indígenas del estado de Guerrero para el corte de caña, y, ahora, para la cosecha de distintas hortalizas, entre ellas el angú (Lara, 2012, p. 98).

Se concluye, de este modo, que el sector migrante más desfavorecido en los procesos productivos de los cultivos con miras de exportación es el indígena. Otro caso son los jornaleros wixáritari, quienes padecen condiciones laborales deplorables en el norte de Jalisco, ya que “los patrones no enfrentan responsabilidad alguna para respetar un marco legal o moral que brinde las condiciones mínimas de seguridad y salubridad” (Morales, et al., 2012, p. 11).

La CEPAL reconoce que en la educación, otro indicador de desarrollo, se observa desigualmente en las entidades del país, siendo el sector indígena el más desfavorecido, por lo cual se demuestra que la situación deplorable de los ingresos del sector agrícola empeora el desarrollo ulterior de las personas dedicadas al campo (CEPAL, 2006, p. 41).

Finalmente, la migración de las comunidades indígenas ha traído transformaciones demográficas importantes en México. Para ilustrar, en San Quintín se ha identificado una disminución de la tasa de masculinidad entre 1990 y 2000. En el mismo periodo la población que hablaba una lengua indígena aumentó

del 16.7 al 18.7% (principalmente el mixteco, el triquis y el Zapoteco de Oaxaca, y el mixteco y el náhuatl de Guerrero). La presencia de grupos indígenas en la zona representaría la más alta, ya que el promedio de la entidad alcanzaría el 1.9% de su población (Coubès, 2009, pp. 51-52).

Con respecto a la migración externa, ésta no goza de mejores condiciones que la interna. En cuanto a la inmigración proveniente de Guatemala se ha observado que en el caso de la migración de Guatemala a México, el panorama de los migrantes no es prometedor. En un estudio se ha evidenciado la importancia del trabajo infantil para la sobrevivencia de las familias en la producción cafetalera de Chiapas (Ayala, et al., 2014, p. 401).

Hacia el norte, la migración trasciende fronteras. Camargo Martínez señala que, a partir del fomento de la agricultura altamente tecnificada dirigida a la exportación, hubo una población indígena en los mercados de trabajo agrícola, no sólo en la frontera norte del país “sostenida con inversiones públicas y privadas, nacionales y extranjeras”, sino también en estados estadounidenses, como California, Oregón y Washington (Camargo, 2011, p. 69).

Se han desarrollado numerosos estudios sobre las condiciones de los migrantes en Estados Unidos. Uno de ellos, que aborda a los migrantes jóvenes zapatistas, ha señalado que éstos no han encontrado una buena alternativa en la agricultura del Valle de California por diferentes razones (entre las que destaca el impedimento de movilidad y la competencia de migrantes más antiguos y jornaleros estadounidenses) y han tenido que migrar a otros sectores económicos (Aquino, 2012, p. 15).

Otros estudios han puesto de manifiesto que los migrantes padecen múltiples situaciones desfavorables en Estados Unidos: “... los jornaleros migratorios sufren bajos salarios, desnutrición, alta movilidad laboral, ambientes laborales precarios y condiciones de vida difíciles” (Izcara, 2010, p. 41). Por ello, también se ha mostrado que los migrantes nacionales en Estados Unidos tienden a retornar, como el caso de los trabajadores rurales tamaulipecos, ya que:

... el mercado laboral estadounidense es más exigente que el tamaulipeco. Allí tienen que trabajar más horas, padecen una situación de aislamiento social y encerramiento en los campos agrícolas y, además, el dinero no les rinde porque el costo de los bienes y servicios es muy elevado. (Izcará, 2011, pp. 107-108)

Las formas en las que se han desdoblado las relaciones espaciales de la emigración en México se presentan de forma diferente con respecto al país de recepción. En el caso de Canadá se ha mostrado la formalidad que su Estado ha concedido al fenómeno migratorio, al fomentar una migración legal por medio del Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales Mexicanos a Canadá (PTAT), en convenio con México por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (Arana, et al., 2009, p. 61).

La situación de la agricultura, como se ha señalado, se presenta a nivel global pero se exterioriza de diferentes formas de acuerdo al lugar que se presente. Asimismo, el significado para los migrantes es distinto. Una investigación comparativa mostró que para los marroquíes llegar a trabajar en el sector agrícola de Andalucía, España, principalmente al sector hortícola y frutícola, es un medio para llegar a otros sectores, a diferencia de los tamaulipecos en Estados Unidos que buscan especializarse en la actividad (Izcará y Andrade, 2004).

Por último, uno de los argumentos que ha sobrevalorado los efectos del proceso de la migración externa a México es el envío de remesas. Existen posturas divergentes en cuanto a su función en el desarrollo de las comunidades expulsoras de migrantes. Se evidencian casos donde las remesas han auspiciado la producción de cultivos como el frijol, por lo menos, desde mediados de la década del 2000 (Ramírez y Morales, 2004). En otros estudios se ha reconocido que el beneficio de las remesas no ha traído mejoras en las zonas de expulsión de migrantes (Santín, 2017).

Para la primera década del siglo XXI, la principal entidad federativa expulsora de migrantes hacia Estados Unidos y captadora de remesas fue Zacatecas, con una recepción de remesas del 8.7% del total nacional, seguida de

Michoacán y Nayarit (con el 7.1% y el 6.9%, respectivamente); y con el 38.3% de población migrante oriunda de México habitando en el país estadounidense (García y Torres, 2015, p. 193).

5.7. El resultado: las transformaciones en la fuerza de trabajo

Una forma en la que el Estado ha ayudado, o servido de soporte, a las empresas privadas vinculadas con el sector agrícola es mediante la ejecución de políticas que han causado el detrimento de la fuerza de trabajo. Junto con las reformas de privatización el Estado ha sido partícipe de la eliminación de prestaciones sociales que se tenían antes de la ejecución de políticas neoliberales.

En 1990, la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera planteó con el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Azucarera, después de haber privatizado el sector, “la necesidad de modificar más de la mitad de las clausulas para eliminar numerosas prestaciones sociales” y, al mismo tiempo, solicitaba un aumento del 40% del precio del azúcar. Mientras esto sucedía se discutía que el gobierno era quien tenía que subsanar a los trabajadores por medio del programa de apoyo a los jornaleros agrícolas del PRONASOL (Carton, 1991, pp. 135-136).

Cabe señalar que, como se explicó en líneas anteriores, el acceso a los subsidios ha sido difícil para muchos pequeños productores. Esta situación ha quedado expuesta en diversos estudios, por ejemplo la población de San Juan Guelavía, Oaxaca encontró dificultades para adherirse al programa de Alianza para el campo (Browning, 2013, p. 103).

De este modo, se ha llegado a la conclusión de que la falta de una buena regulación del Estado en cuanto a la regulación y la estabilización del mercado ha causado el detrimento de pequeños productores, como es el caso del maíz en la localidad, ya que no sólo se tiene que lidiar con la segregación del mercado, sino

con el acceso al agua y a buenas tierras, a la emigración de su fuerza de trabajo y los bajos precios del maíz (Browning, 2013, p. 113).

En términos generales se ha expuesto que las acciones del Estado han socavado a millones de pequeños productores por la apertura del comercio del maíz (Browning, 2013, pp. 85-87) Al mismo tiempo, el hecho de invertir solamente en cultivos rentables y segregar a otros –los granos básicos, principalmente– acentúa el detrimento de los pequeños productores. Por ejemplo, diversos estudios han llegado a conclusiones contundentes exponiendo una relación directa entre la pobreza y los cultivos como el maíz y el café en algunos espacios de México (Peña, 2004; Contreras, et al., 1999).

En otro sentido, se ha demostrado que el Estado no ha atendido de manera integral las vicisitudes que caracterizan a los trabajadores agrícolas asalariados, sobre todo por su carácter itinerante (Lara, 2008, p. 33), pese a que se ha señalado que el Estado ha llevado a cabo medidas para mitigar los flujos migratorios.

... el gobierno federal instituyó en las zonas con mayor expulsión de mano de obra agrícola el Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas, para disminuir los índices migratorios mediante la implementación de proyectos sociales, y de programas de autosuficiencia alimentaria y de mejora de la calidad de vida (Morales, et al., 2018, p. 88).

Uno de los aspectos en el que el Estado no ha establecido mecanismos eficientes para mejorar la calidad de vida de los jornaleros temporales es la vivienda – derecho que tendría que tener toda persona, al menos en el país, y, sobre todo si se trata de trabajadores que producen los alimentos–. Se revelan casos como el de Yurécuaro, Michoacán: el Estado no ha garantizado el acceso a la vivienda digna para los trabajadores migrantes nacionales, por lo que se ha frenado una transformación social a favor de los jornaleros migrantes (Echeverría, et al., 2014, p. 534). En otro estudio, sobre las especificaciones del sector hortícola y azucarero, se evidenciaba que, en la década de los noventa, los programas para la vivienda de los peones eventuales no habían tenido buenos resultados (Carton, 1991, p. 135).

En realidad, los programas para el campo en el marco neoliberal fueron destinados para combatir la pobreza, no para fomentar la producción. Como muestra se ha señalado esta característica del programa Alianza para el campo (Browning, 2013, p. 114). Dicha visión no es exclusiva de México, desde las cúpulas económicas mundiales se ha establecido la meta acrecentar la productividad. De hecho, la CEPAL (2006) ha manifestado especial interés en la producción, desvinculándola del problema de la pobreza, por lo que más allá de haber un interés en el desarrollo de la fuerza de trabajo, la mirada se dirige hacia aumentar la productividad, alimentando las condiciones de pobreza que padecen los jornaleros agrícolas.

La forma en que el Estado pudiera apoyar la agricultura no se limita a creación de subsidios, se han apuntado otros mecanismos, como la implementación de un sistema de irrigación, que podría ayudar. (Browning, 2013, p. 113). Sin embargo, lo que han constituido las políticas neoliberales es un desincentivo para la producción de alimentos básicos, fortaleciendo empresas nacionales y transnacionales de la rama del agronegocio (Pizaña, et al., 2019, p. 22).

Lo interesante del tema del rol del Estado en el desarrollo de los procesos productivos de los cultivos más marginados –y los más importantes– es que se han encontrado otras fuentes de ingresos para darle impulso a los espacios segregados por el gobierno, como entes productivos, como las remesas obtenidas por los migrantes. De ejemplo se observa la implementación de tecnologías de captación de agua por medio de este recurso (Browning, 2013, p. 100).

Antes de finalizar, es fundamental reconocer que las transformaciones de la fuerza de trabajo van más allá de la esfera productiva. El fomento a la exportación ha originado cambios culturales que son precisos abordar, al menos en dos sentidos. El primero es sobre la relevancia que tiene el cultivo de los granos básicos para la cultura del país. No sólo es un tema de sobrevivencia de la gente dedicada a estos cultivos, sino la gravedad que tiene el hecho de perder esos cultivos como forma de vida. En diversos estudios se ha escrito que, pese a las

situación desmejorada que vive el cultivo del maíz, por ejemplo, se ha seguido con su producción por la importancia que tiene en el sentido cultural de los habitantes en donde se siembra: “Aún hoy, el maíz es el producto más fuerte y definitivo en los pueblos de Morelos, a pesar de su clara declinación” (Guzmán y León, 2014, p. 195); en la zona Frailesca, Chiapas “para las familias la producción del maíz y frijol son centrales en la vida económica y cultural de la región” (Pizaña, et al., 2019, p. 15).

Cabe detenerse a pensar sobre la importancia que tienen los cultivos para la cultura, porque trasciende fronteras espaciales en sus diversas acepciones. El caso de los migrantes que se dedicaban al tabaco en Nayarit es revelador, la mano de obra que se especializó en la producción tabacalera se utilizó en el mismo ramo en la costa este norteamericana, principalmente en Carolina del Norte, Carolina del Sur, Kentucky y Virginia (Madera y Hernández, 2016, p. 601).

El segundo sentido es sobre las transformaciones en la distribución de las etnias por la movilización de indígenas jornaleros, lo que ha configurado unas nuevas geografías de los espacios étnicos en México. De esta forma se ha llevado a cabo un “proceso de consolidación del asentamiento de los grupos indígenas en los sitios de empleo”, conformando nichos étnicos. En el caso de los cruces que van desde el Valle de San Quintín hacia Estados Unidos, por ejemplo, se hallan, básicamente los mixtecos (Coubès, 2009, pp. 69, 72, 79).

Para terminar, cabe destacar que los procesos productivos agrícolas, que se llevan a cabo con miras de exportación, configuran la organización espacial en México por medio de las transformaciones de la fuerza de trabajo de forma particular en cuanto a la mercancía a elaborar, ya que dependerá de sus requerimientos específicos. Un dato del caso de las hortalizas es que del total de sus empleados en el trabajo de empaque, cerca del 90% son mujeres (FAO, 2017). En cuanto a los cultivos, un estudio expuso los requerimientos de la jornada laboral en horas de algunos de ellos (cuadro 5.12).

Cuadro 5.12. Duración efectiva del trabajo en cultivo y casos seleccionados (1985-1986)

<i>Estado</i>	<i>Trabajo</i>	<i>Cultivos</i>	<i>Horas</i>
Sonora	Cosecha	Nuez/melocotón	8
Oaxaca	Cultivo	Caña de azúcar	8
Chiapas	Cultivo	Café	8.5
Oaxaca	Cultivo	Piña	8.5
Aguascalientes	Cosecha	Guayaba	8
Chiapas	Cultivo	Plátano	10
Oaxaca	Cultivo/Cosecha	Pimientos (chile)/ mango	8.5
Chiapas	Cultivo/Cosecha	Tabaco	7

Fuente: editado de Vanackere, 1988.

5.8. Reflexiones sobre los niveles del espacio social

La naturaleza, el trabajo y la organización del trabajo, como niveles del espacio social, se distinguen por desarrollos heterogéneos, no sólo a partir de los requerimientos físicos de la naturaleza, sino, y más importante aún, por las acciones del Estado y las empresas privadas, como ha quedado manifiesto en este capítulo.

De esta forma, se han patentizado las transformaciones que han surgido a partir del fomento del comercio internacional y la agroindustria, realzando las formas en que se ha desenvuelto el desarrollo desigual de los actores involucrados en el sector agrícola.

Por último, se ha revelado que la trascendencia que tienen estos cambios traspasan las fronteras de los espacios que han sido utilizados para el sector agrícola del país, llegando incluso a dar pie a transformaciones en otros países como Estados Unidos. Por ello, el siguiente capítulo abordará el comercio internacional agrícola más allá de los espacios que han sido orientados a producir sus mercancías, para descubrir las diferentes esferas que se han visto alcanzadas por su desarrollo.

En el modo de producción capitalista, como es de esperarse, se han buscado las actividades más rentables, combatiendo el espacio como obstáculo y mercantilizándolo, forjando así un desarrollo desigual. Desde hace años, o quizá desde siempre, el capital encontró en las actividades del sector secundario y terciario una buena forma para hacerlo.

En diversos estudios se ha expuesto que la presencia del Estado se ha visto disminuido en el contexto neoliberal con el objetivo de no obstaculizar el libre mercado. Sin embargo, los hechos demuestran que, más que reducir sus funciones, el Estado se ha convertido en un cómplice del capital privado por medio de la ejecución de políticas para crear mejores condiciones para su desarrollo.

Por este hecho, el presente capítulo empieza con una muestra de la forma en que los cogobiernos han dirigido las pautas neoliberales en el país. A continuación, se sustentarán las diversas situaciones que se han identificado como problemas originados por el desenvolvimiento del comercio internacional agrícola en México, con la exposición de un marco histórico anterior y perteneciente al periodo neoliberal, con la finalidad de dimensionar adecuadamente el rol del neoliberalismo en dichos problemas. En este sentido, se resaltarán la importancia de considerar la postura de Lefebvre sobre el método regresivo progresivo para dar cuenta del espacio, yendo y viniendo del pasado al presente y viceversa. Al finalizar se expondrá la información del comercio internacional agrícola de los productos más representativos del país, con información proveniente de organismos oficiales.

6.1. Las disposiciones de los cogobiernos

El medio a través del cual el capital dirige la configuración espacial mundial es el desarrollo de los organismos internacionales que, a su vez, son orquestados en diversas acciones por Estados Unidos, la Unión Europea y las grandes corporaciones. Dichas instituciones serán las que dictarán las pautas para el desarrollo de México en diferentes áreas. A principios del 2018 la OCDE indicó a México que debía continuar con las reformas estructurales basadas en el neoliberalismo. En el caso específico que compete a este estudio, se tiene que la FAO ha determinado dejar de virar hacia la agricultura e invertir en otros sectores como el comercio y la agroindustria.

La caída en la participación del empleo en la agricultura crea un gran desafío para los países en transformación, que necesitan generar empleo en la economía no agrícola para un gran número de personas.

El crecimiento de la agricultura deberá sustentarse en un crecimiento paralelo de actividades relacionadas con la agricultura no agrícola, como el procesamiento y comercialización de alimentos. Aunque la agricultura aún puede crear nuevos empleos, como se observó en muchos países donde ha aumentado el número de empleados en la agricultura, el ritmo de absorción laboral es lento en comparación con otros sectores, y en muchos países es más lento que el crecimiento de la población, especialmente en áreas rurales. Por lo tanto, el papel de la agricultura en la creación de empleo debe ir "más allá del campo", impulsando la economía no agrícola a través del desarrollo de agroprocesamiento, comercio y actividades relacionadas (FAO, 2017, pp. 66-68).

Las recomendaciones de otros organismos internacionales, como el BM y el FMI y, especialmente, de Estados Unidos, apuntaban hacia una nueva estrategia para recuperar el crecimiento basado en las exportaciones (Ruiz y Moreno, 2006). Esto es, se apostaba por invertir en los procesos que tenían de finalidad la exportación. Cabe mencionar que, hasta la década de los ochenta, la entrada de las inversiones extranjeras a México estaba regulada, independientemente de su finalidad.

Hasta la década de los 80, la inversión extranjera en México estaba fuertemente regulada y no representa un porcentaje alto o de la inversión instalada, ni un flujo de divisas especialmente significativo en la balanza de pagos (Ruiz y Moreno, 2006, p. 20).

Estos hechos son muestra de la forma en que los denominados cogobiernos han dirigido el proyecto neoliberal desde el siglo pasado. Sin embargo, como se ha señalado, el neoliberalismo sólo fungió como un proyecto para acentuar lo que, la lógica del capital ya venía desarrollando. Por esta razón, la mirada debe dirigirse de lo que Lefebvre (2013) apuntalaba como método retrospectivo progresivo para contextualizar correctamente las condiciones que encontró el modelo neoliberal en el país. Por ello, no está por demás, virar a algunas etapas anteriores al periodo de estudio. De esta forma, se puede observar que el fomento del comercio internacional no surgió con las ideas globalizantes.

6.2. Remembranzas: la tendencia a exportar

El interés por exportar productos agrícolas, por parte del Estado, data numerosas décadas atrás. Al menos, se tiene registrado que en la era porfirista se hacía hincapié en su importancia para México. En ese periodo se reconocían dos grandes tipos de agricultura: la tradicional o de subsistencia –basada en la calabaza, frijol, chile, papa y maíz, principalmente– y la comercial (García Enrique, 2015, p. 78).

De 1880 a 1910 el café, el henequén, las maderas preciosas, el tabaco y la vainilla, en conjunto, representaban el 20% del total de las exportaciones del país. Asimismo, se diferenciaban las zonas del norte y la península de Yucatán, destinadas al mercado externo agropecuario, en tanto que el centro y occidente lo orientadas hacia el mercado interno (Flores, 2003, p. 75).

Enrique García expone diversos ejemplos sobre el desenvolvimiento de los cultivos en el comercio internacional en el periodo. En 1905 se exportaron en total 72 millones de pesos de productos agrícolas, de los cuales 31 pertenecían al henequén y 8 al café; entre 1877 y 1892 el volumen del primero creció a un ritmo de 20% al año y la producción del café se triplicó; en 1899, este último llegó a ser el cultivo para la exportación más importante del estado de Veracruz, “con

cosechas de 13 millones de kilogramos, seguido por el azúcar, el tabaco, el algodón, las maderas preciosas y el ganado” (García Enrique, 2015, pp. 99-100, 103).

En aquellos años, y gracias al capital privado, se presentaron cambios en el patrón de cultivos, como se atendió en la sustitución de la caña de azúcar por el tabaco y el intento por incluir nuevos productos. De este modo, se suscitaron cambios importantes en la producción del espacio en México, motivados por el interés de exportar, por los agentes de la escala de capitales individuales y mediante las transformaciones en la organización del trabajo y en la fuerza de trabajo, como el fenómeno de la migración, de una forma distinta como se observa en la era neoliberal (García Enrique, 2015).

En la década de 1890 llegaron a Veracruz multitud de inversionistas extranjeros y mexicanos ansiosos de explotar las ricas tierras cafetaleras, tabacaleras y azucareras. Lograron transformar haciendas tradicionales en plantaciones modernas, eficientes y orientadas hacia la exportación.

En 1900, [...] San Andrés (Veracruz) se había convertido en la zona tabacalera más rica de la República a consecuencia de las grandes inversiones del capital europeo.

Las sustanciales inversiones extranjeras en la industria tabacalera impulsaron a los terratenientes a cambiar el cultivo de la caña de azúcar por el de tabaco [...]

Esa transformación impuso una reorganización total de sus anticuadas haciendas para transformarlas en plantaciones de trabajo intensivo orientadas hacia la exportación.

Nuevas fuentes de mano de obra estacional barata se abrieron con la importación de peones cubanos, norteamericanos, oaxaqueños y poblanos en las épocas de cosechas [...]

Durante las dos décadas siguientes (1900 y 1910) comenzó otra fase exportadora con nuevos productos, a lo que contribuyó la inversión extranjera directa, británica, estadounidense y también de procedencia alemana (en el caso del café y el guayule). [...] Sobresalieron las exportaciones de gomas de uso industrial (hule, caucho, guayule) [...] y chicle [cuyo auge fue breve pero notable. Con el tiempo] se incorporaron otras fibras [...] pero especialmente frutas tropicales y leguminosas, como el garbanzo, cuyas primeras exportaciones datan de 1911 (García Enrique, 2015, pp. 98-99, 101, 105-106).

Para Juan J. Flores (2003), aunque hubo un creciente desarrollo industrial en la era porfirista, su economía se basó en la producción minera y agrícola (74). Para García Enrique (2015) la agricultura porfirista fue el “tercer renglón de importancia

de ingresos en la balanza comercial” (pp. 104-105, 110) que se caracterizaba por el desplazo de la agricultura tradicional por la comercial, “absorbiendo a la mano de obra, a la que explotó con salarios bajos” (pp. 104-105, 110). Sus los principales productos se encontraban distribuidos como muestra el cuadro 6.1.

Cuadro 6.1. Distribución regional de cultivos en el Porfiriismo (1900-1910)

<i>Producto</i>	<i>Regionalización</i>	<i>Producto</i>	<i>Regionalización</i>
Frijol	Todo el país	Vainilla	Veracruz
Ganado mayo (vacuno)	Norte, Mesa Central, Bajío, Golfo	Agaves (maguey)	Mesa Central
Garbanzo	Bajío y Norte	Ajonjolí	Mesa Central
Guayule	Norte	Algodón	De Veracruz al Norte (Laguna)
Henequén	Sureste (Yucatán)	Arroz	Morelos, Bajío, Tepic
Hule caucho	Sur y Sureste	Cacao	Sur y Sureste
Jitomate	Sin datos*	Café	Veracruz, Chiapas, Oaxaca
Maíz	Todo el país	Caña de Azúcar	Morelos, Veracruz, Puebla
Papa	Centro, Veracruz y Norte	Cebada	Mesa Central, Norte
Plátano	Tabasco	Chicle	Campeche
Tabaco	Sur y Golfo	Chiles	Todo el país
Trigo	Mesa Central, Bajío		

Fuente: editado de García Enrique, 2015, pp. 104-105.

Según Juan J. Flores (2003), “el régimen de acumulación primaria exportador” al final del periodo del porfiriato significó un “obstáculo para el desarrollo de las fuerzas productivas y del mercado interno y fue la fuente principal de las tensiones sociales que se manifestaron en el campo” (p. 76).

En síntesis, durante todo el porfiriato la agricultura desempeñó un papel central en la economía nacional por ser la principal fuente de empleo, generadora de divisas mediante las exportaciones y por su importante papel en la acumulación de capital (Flores, 2003, p. 76).

De acuerdo al mismo autor, en el periodo 1935-1955 el Estado impulsó la actividad agrícola por medio de “inversiones para irrigación, electricidad, caminos, investigación agrícola, créditos, asistencia técnica, importaciones de maquinaria y producción de fertilizantes” (Flores, 2003, pp. 80-81) y la rentabilidad no se restringió porque aún no se establecía la política de precios de garantía. De esta forma, el Estado fue creando, por un lado, “condiciones para que las empresas

transnacionales acumularan capital por medio de la venta de maquinaria semillas agroquímicos y servicios agrícolas” (Flores, 2003, pp. 80-81) y por otro, cambios de hábitos de consumo alimenticio. Paralelo a esto, se ve agudizado el problema de la diferenciación entre lo exportable y no:

... a partir de este periodo se profundiza la diferenciación entre la agricultura campesina (orientada básicamente al mercado interno) y la agricultura empresarial (con capacidad para exportar y vender a la industria nacional o en los circuitos comerciales para el consumo directo), debido en gran parte al apoyo preferente del Estado para la modernización de la segunda y por el establecimiento de una política compensatoria de costos de producción con un sesgo también hacia ella que en el siguiente periodo sería clave para mantener la estabilidad de precios (Flores, 2003, p. 81).

En términos generales, las exportaciones agrícolas se han desarrollado de formas diversas dependiendo del periodo de la historia que se estudie. Jaime Aboites (1998) hace un recuento de los factores macroeconómicos más importantes que repercutieron el papel de éstas a partir de la Segunda Guerra Mundial:

Las condiciones creadas en el mercado internacional durante la Segunda Guerra Mundial así como las profundas reformas productivas y sociales emprendidas por el Estado de esa época, contribuyeron en la formación y maduración de un sector exportador de productos agrícolas. Durante casi tres décadas este sector se convertirá en la fuente principal del financiamiento para erigir las bases y expandir el sector industrial. Sin embargo, a finales de los sesenta y principios de los setenta, se registró una profunda crisis agrícola, la cual estuvo asociada la declinación del sector agroexportador. Este hecho fue una de las causas fundamentales del debilitamiento del régimen de acumulación de la posguerra. Sus efectos sobre el desequilibrio externo, así como el déficit fiscal y endeudamiento externo como vías para compensar la declinación de los ingresos del exterior contribuyeron, en el mediano plazo, para agudizar la recesión de esos años. Asimismo, se registró un deterioro en la productividad laboral que sin modificación en la tendencia al crecimiento de los salarios industriales redujo los márgenes de beneficios en la mayor parte del sector industrial, acentuando aún más la reducción del nivel general de actividad económica (pp. 53-54).

Para el periodo 1955-1970 comienza la consolidación de un organismo estatal comisionado para la comercialización de las cosechas y la administración de los precios de garantía y, pese a que se establece una política proteccionista³⁴, se

³⁴ Se establece la política proteccionista por medio de “altos aranceles, el establecimiento generalizado de permisos previos a la importación, la fijación de cuotas de importación, exenciones

inicia el deterioro de la agricultura, principalmente la campesina, ya que los subsidios fueron orientados, sobre todo, a la agricultura empresarial (Flores, 2003, pp. 81-82). No obstante, la industrialización del país para finales de los años cincuenta fue sostenida por la agricultura (Saldaña, 2014, p. 142).

Según Juan J. Flores (2003), durante los dos sexenios anteriores al periodo delamadrista el contexto de México se caracterizaba por la inestabilidad en diversas esferas del desarrollo, la solidificación de grupos económicos de élite, el progresivo descontento social y la acentuación en los conflictos entre el Estado y el sector empresarial. En la rama agrícola se intentó llevar a cabo una política integral por medio de la inversión y el abasto subsidiado de insumos y servicios (crédito, investigación, educación, seguro agrícola, asistencia técnica, servicios de salud, entre otros). Sin embargo, el resultado no fue lo esperado. Del 53.3% que representaban las exportaciones agrícolas, del total nacional, en 1970, pasó a ser 12% para 1980. Así fue que se evidenció la incapacidad de producir lo suficiente para la creciente demanda de la época (pp. 82-83, 86). De este modo fue que se afirmó que:

... el insuficiente ritmo de crecimiento inducido por el Estado, y con ello el debilitamiento de la capacidad para generar empleos, es uno de los principales errores del modelo de sustitución de importaciones durante el periodo de desarrollo compartido (p. 84).

Los cultivos frutales controlados por las empresas del sector privado, desde la década de los setenta, eran: el durazno, la guayaba, el limón, el mango, el membrillo, la naranja, la papaya, la pera, la uva, la piña y la fresa; en cuanto a las legumbres; el ejote, el espárrago, el pepino, el betabel, el jitomate, el chícharo y el chile (Rama, 1978, p. 86); todos ellos, cultivos con gran relevancia en las exportaciones mexicanas hasta la actualidad.

fiscales para estimular la creación de nuevas industrias, tasas de interés preferenciales y una alta inversión estatal en infraestructura, así como en la producción de insumos industriales y agrícolas que se proporcionaban con subsidios" (Flores, 2003, p. 82).

6.3. Las exportaciones en la era neoliberal

Jessica Tolentino (2017) muestra la forma en que, a partir de la década de los años ochenta, en México se generaron grandes desequilibrios en todas las ramas productivas por la disminución de las divisas provenientes de las exportaciones y el aumento de las importaciones agropecuarias. Estos efectos eran de esperar, pues México entra al engranaje internacional de libre mercado de una manera subordinada.

Uno de los problemas radica en el hecho de que esta especialización se está dando entre economías de muy desigual tamaño y grados de desarrollo [...] que hace que la inserción de México entre de un modo subordinado y complementario a la dinámica productiva y comercial, sobre todo a la estadounidense, que es su principal mercado para los productos estacionarios como son el tomate, pepino, berenjenas, espárragos, fresa, melón y sandía. De toda la dinámica comercial internacional, salta a la duda de si el TLC ha sido uno un convenio ventajoso, considerando que fue firmado entre países con distintos grados de desarrollo y capacidades de negociación (Espinosa, 1999, p. 12).

Los productos que hacen que México se desenvuelva en el mercado agrícola internacional, entre otros, son los hortícolas. Sin embargo, un estudio evidencia que pese a que llevan en el mercado muchos años y se está invirtiendo en ellos, no están bien posicionados. Seyka Sandoval (2013) señala la presencia de otros países que se han estado posicionando con rapidez en los primeros lugares como exportadores. En el caso de Sinaloa, como productor, la autora explica cómo es que se insertó México en el mercado internacional.

Los factores estructurales que dieron origen al desarrollo del subsector hortícola en Sinaloa estuvieron claramente determinados por choques exógenos, ya sea el flujo de inversiones, el liderazgo de los empresarios agrícolas extranjeros o el proceso de transferencia tecnológica. Estos choques arribaron en un contexto interno de formación del capitalismo nacional en México, que los valió con el objetivo de estimular poco de desarrollo dinámico, que coadyuvaron a la integración de la economía mexicana al mercado exterior (Sandoval, 2013, p. 78).

Ahora bien, cabe señalar que el impulso de la producción hortícola no surgió en la era neoliberal. Se registró, por ejemplo, que la producción de hortalizas fue dinamizada en Tenextepango, Morelos, por la demanda urbana, originando

desarrollo en la infraestructura comercial y el avance en las vías de comunicación. Según Adriana Saldaña (2014), los comerciantes mayoristas proveyeron a los ejidatarios, que contaban con parcelas de riego con una extensión de una a dos hectáreas, de créditos y financiamientos (pp. 142-143).

Otro ejemplo se observa en la producción hortícola del valle de Mexicali, establecida “como una condición fundamental para su permanencia en el mercado internacional”, la cual surgió en la misma década con la finalidad de complementar la producción estadounidense y, hasta los primeros años del siglo XXI, su comercialización es llevada a cabo “casi en su totalidad en manos estadounidenses” (Avendaño y Schwentesius, 2005, p. 165).

Para Alejandro Macías (2010), “una característica que distingue a la industria hortofrutícola en todo el mundo es la concentración, principalmente del poder”. Con el tiempo se ha visto una mayor concentración de éste en cuanto que “las grandes cadenas de minoristas cada vez son menos”. A finales del siglo XX se exponía que, pese a que había siete millones de unidades de producción agropecuaria, tan sólo veinte mil productores, aproximadamente, eran los que exportaban. Asimismo, en el país se ha desarrollado una concentración de cultivos de exportación, pues en 2009 sólo los cultivos de tomate, pimiento y aguacate, en conjunto, representaban el 41% de las exportaciones hortofrutícolas mexicanas (pp. 34-35).

Un caso específico de los productos agrícolas orientados a la exportación, iniciados décadas antes de la era neoliberal, es el jitomate, sobre todo en los estados de Sinaloa, Baja California y Sonora. Su ascenso empezó en los años sesenta y es, según Alejandro Macías (2003), “ejemplo claro del nivel de integración de las economías de México y Estados Unidos” (p. 105).

En ese contexto, la producción de jitomate en México y su interrelación con el mercado de los Estados Unidos se deriva del proceso de integración y complementariedad existente entre ambas economías, manifestándose como uno de los nuevos enclaves agropecuarios, por lo que la llamada competencia entre las principales zonas productoras (Sinaloa y Florida,

Baja California y California) más bien forma parte de estrategias globalizadoras de las cadenas de comercialización (Macías, 2003, p. 106).

El caso de la exportación del aguacate data desde antes de la Revolución Mexicana –en Atlixco, Puebla– aunque los primeros registros se remontan a 1972. El arranque de sus exportaciones estuvo marcado por las políticas establecidas en Estados Unidos (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, 2017, p. 12). En 1914 el país vecino impuso “estrictas normas arancelarias, no arancelarias y fitosanitarias para las importaciones del aguacate mexicano, principalmente el originario de Michoacán” (Martín Carbajal, 2016, p. 270). Con el tiempo, se fueron suscitando diversos vaivenes en las solicitudes para exportar, hasta que se llegaron a acuerdos en las décadas de los ochenta y noventa, por parte de los productores de Uruapan, Michoacán (Martín Carbajal, 2016, p. 270). El despegue de sus ventas se considera en 1988, con un volumen de 11,857 toneladas (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, 2017, p. 12).

Otro caso que es importante de mencionar es la fresa. Para Jiménez³⁵, su importancia cobró importancia a mediados del siglo XX por la gran demanda que Estados Unidos tenía por este cultivo. Según el autor, el cultivo empezó en Guanajuato y fue, por dicha demanda, que se extendió hasta Michoacán. No obstante, la producción de fresa no sólo cubrió la demanda estadounidense –el invierno es el periodo de mayor importancia para la exportación de las fresas mexicanas, en razón de la gran demanda en el mercado estadounidense (Ávila y González, 2012: 24)–, también cubrió el mercado interno del país (Ávila y González, 2012, p. 18).

Para Heredia y Huarachi³⁶, si bien México se convirtió en 1997 en el exportador principal de fresa en el mercado de Estados Unidos, su competitividad disminuyó por los bajos niveles de productividad relacionados con la falta de utilización de herramientas tecnológicas en el proceso de producción. No obstante, con base en datos de FAOSTAT de 2009, México se posicionó entre los años

³⁵ Citado por Ávila y González (2012).

³⁶ Citado por Ávila y González (2012).

2000 y 2006 como uno de los cinco países exportadores de fresa más importantes del mundo. (Ávila y González, 2012, pp. 19 y 24).

Para Ávila y González (2012), la producción de fresas en Baja California fue importante porque generó empleo en la época de cosecha y múltiples actividades en las empresas empacadoras. Asimismo, los autores distinguen diferencias entre la producción de Baja California y Michoacán al guardar una relación inversa: mientras el valor de producción en Michoacán se incrementaba, en Baja California disminuía (pp. 18, 20).

En términos absolutos, de las principales exportaciones agroalimentarias que se vendieron en México, durante el periodo 1993-2005, se presentan en el cuadro 6.2.

Cuadro 6.2. México: exportaciones totales y agroalimentarias. Participación de hortalizas y frutas. 1993 a 2005 (millones de dólares [USD])

Año	Exportaciones totales	Export. Agroalimentaria	% agrol/total	Exp. Hortalizas frescas	Exp. Frutas frescas	Total exp. Hortalizas y frutas	% hort. Y frutas agroalim.	% hort. Y frutas/total export.
1993	51,885.97	3,401.66	6.56	1,237.90	437.06	1,674.96	49.24	3.23
1994	60,882.20	3,800.93	6.24	1,318.03	512.56	1,830.59	48.16	3.01
1995	79,541.55	5,490.75	6.9	1,775.24	626.93	2,402.17	43.75	3.02
1996	95,999.74	5,371.68	5.6	1,680.40	658.61	2,339.01	43.54	2.44
1997	110,431.50	5,828.06	5.28	1,719.70	650.85	2,370.55	40.67	2.15
1998	117,539.29	5,913.80	5.03	1,954.85	749.27	2,704.12	45.73	2.30
1999	136,361.82	6,023.10	4.42	2,024.41	812.41	2,836.83	47.10	2.08
2000	166,120.74	6,334.53	3.81	2,149.09	772.34	2,921.43	46.12	1.76
2001	158,779.73	5,997.76	3.78	2,329.61	777.54	3,107.15	51.81	1.96
2002	161,045.98	5,911.72	3.67	2,242.89	784.25	3,027.14	51.21	1.88
2003	164,766.44	6,768.38	4.11	2,613.30	1,056.82	3,670.12	54.22	2.23
2004	187,998.56	7,685.76	4.09	2,996.71	1,238.72	4,235.42	55.11	2.25
2005	213,711.21	8,711.85	4.08	3,198.03	1,500.69	4,698.72	53.93	2.20

Fuente: Avendaño, 2008, p. 92.

Ahora, los agentes relacionados con la agricultura comercial gozan de vital importancia en el desarrollo de los espacios agrícolas y buscan mercancías con menor costo de producción y mayor rentabilidad. Tal es el caso de la zona

Frailasca, Chiapas, allí se busca desarrollar la agricultura comercial y porque las industrias semilleras y de agroquímicos han influido en los sistemas productivos locales (Pizaña, et al., 2019, p. 27).

El capital se interesa por los menores costos, motivado por este hecho se ha indagado en la opción de otros cultivos, como el caso de la linaza, que tiene menores requerimientos hídricos que otros cultivos del mismo ciclo y es más redituable –se podría incrementar la superficie de siembra en 2,000 hectáreas en la zona norte-centro de Coahuila, caracterizada por la limitación de agua de riego–. Este incremento representaría el 10% de la superficie total de siembra del ciclo otoño-invierno y se generaría un valor de producción de 9.6 millones de MXN. Asimismo, el cultivo de canola sería accesible, por su bajo costo de producción, a productores de ingreso medio, quienes tendrían demanda de ese grano en el país (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación / Instituto Nacional de investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias, 2020, p. 65).

6.4. Las importaciones: cultivar para vender... y comprar para lo mismo

El progreso de la agricultura de exportación, llevado de la mano por el de las importaciones, no ha sido exclusivo de la época neoliberal. En la época porfirista hubo un escaso crecimiento en la producción de alimentos de consumo nacional, en cuanto a las cosechas de maíz, frijol, chile y trigo (García Enrique, 2015, p. 99).

El Estado buscó vías para desarrollar la agricultura de exportación por medio de la disminución del coste de producción en las haciendas y la búsqueda de cultivos inteligentes y económicos. Para tal efecto hubo una reducción de las tierras de temporal dedicadas a los cultivos tradicionales, que trajo consigo la necesidad de importar maíz. García Enrique (2015) señala que ya, desde 1880, se hacía notar un retroceso en la producción de víveres, sobre todo, de maíz, lo que obligó a su importación (como ejemplo se tiene que entre 1907 y 1910 se llegaron

a importar 300,000 toneladas de este cultivo) y, aunque el autor señala que “la importación de trigo no redundaría en perjuicio de la nación”, del mismo modo hubo necesidad de importarlo (pp. 79-81).

Para Flores (2003), “el bajo dinamismo de la agricultura provocó crecientes dificultades para abastecer el mercado interno o productos básicos para la alimentación, como el maíz y frijol” (pp. 75-76). Los enclaves comerciales se destinaron mayoritariamente para abastecer el mercado externo. De esta forma se desarrolló una desigualdad progresiva en la distribución de la riqueza y un débil crecimiento del mercado interno.

En la era neoliberal, se publican numerosos estudios que exponen el realce de las importaciones de productos básicos, comúnmente de la gravedad del caso de maíz. Sirva el caso de la zona Frailesca, Chiapas, donde se ha mostrado que, aunque las agroindustrias procesadoras de alimentos se abastecen del maíz local, han elegido importar cada vez más (Pizaña, et al., 2019, p. 27).

En general, ha habido cambios en el patrón productivo de granos básicos. En concreto, la empresa Ceiba de la Cuchilla SPR de RI, inscrita en Cajeme, Sonora, creada en 1997 y conformada con 42 socios ejidatarios se reconvirtió de pasar de producir trigo y maíz a exportar hortalizas con destino a Estados Unidos. Entre los cultivos que vende se encuentran el tomate bola y en racimo, además del tomate cherry (Borbón y Arvizu, 2015, p. 6). Otro caso se localiza en el estado de Oaxaca, donde hubo un cambio en el patrón de cultivos dirigido al cultivo de hortalizas, como el jitomate (Browning, 2013, p 91).

El noroeste de México –con conformado por Baja California, Sonora y Sinaloa, de acuerdo al estudio consultado– también se ha caracterizado por la transición de un “patrón de cultivos conformado exclusivamente por básicos a productos con mayor densidad en valor agregado” (Villa y Bracamonte, 2013, p. 223).

Al mismo tiempo, se ha provocado una diversificación de cultivos. En San Quintín, por ejemplo, el jitomate, que era representativo en la década de los ochenta y noventa, pasó a constituir únicamente el 59% de los cultivos en verano en los primeros años del siglo XXI. Ahora también gozan de importancia cultivos como el pepino, la cebolla, el apio y el brócoli, entre otros; la fresa representa el 20% de los cultivos de invierno (Coubès, 2009, p. 47).

Del mismo modo, los cambios no sólo han sido dirigidos hacia la producción de hortalizas. Se tiene el caso de otros cultivos rentables como la sandía. Este cultivo es relativamente reciente en realidad, pues es originario de una zona muy alejada, física y culturalmente, de México y pasó un tiempo para afianzar su producción en el país: en Jalisco, se empezó a cultivar en 1960 (Sánchez, et al., 2017, p. 4). Información de finales del siglo XX señalaba que, entre el 35 y el 40% de la producción anual era exportado a Estados Unidos, principalmente, con mayor dinamismo en los meses de marzo, abril y mayo (Sánchez, et al., 2017, p. 16).

El cultivo de sandía se desdobra de diversos matices de acuerdo en la zona donde se lleva a cabo. Según Verónica Martínez (2020), diversas empresas estadounidenses instaladas en el estado de Sonora comercializan dicho cultivo. En el caso de Chihuahua y Campeche un agente clave para el éxito de su producción es el trabajo de los menonitas, quienes obtienen hasta 70 toneladas por hectárea.

En cuando a los empleos generados por este cultivo, hay información de La Comarca Lagunera. Allí, –durante el ciclo productivo hasta la cosecha, sin contabilizar las labores de poscosecha (como el acarreo, la estiba y la transportación)– se generan aproximadamente 114 jornales por hectárea al año, lo que equivale a 170,000 jornales anuales (Espinoza, et al., 2006, p. 1-2) (cuadro 6.3).

Otros cultivos que han suplantado a cultivos como el maíz, el frijol y el tomate, han sido la moringa y la caña de azúcar, los cuales han modificado las

prácticas de la agricultura tradicional, en un 72 y 50%, respectivamente. De esta forma “la producción de monocultivos ha eliminado prácticas [...] como los policultivos, la rotación de cultivos comerciales y de autoconsumo, y el aprovechamiento de leña o de hongos para su venta, entre otros” (Salas y Valdés, 2018, p. 46).

Cuadro 6.3. Fechas de cosecha en la Comarca Lagunera (año agrícola, 2002)

Municipio	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Viesca				
Matamoros				
San Pedro				
FIM				
Tlahualilo				
Lerdo (Nazareno)				

= período de cosecha intensa
 = período de cosecha poco intensa

Fuente: Espinoza, et al., 2006, p. 10.

Ahora bien, del mismo modo en que se ha llevado a cabo una diversificación de cultivos nuevos para exportar, también ha habido una gama de productos que ha incrementado considerablemente las importaciones, desplazando así los productos nacionales, no sólo en granos básicos. Tales son los casos de la pera, el chabacano y la manzana, importadas del estado de California (Carton, 1991, p. 125).

En este escenario, sin embargo, el cultivo del maíz sigue siendo fundamental para muchos espacios del país. Por ejemplo, pese a que el cultivo de hortalizas ha crecido de manera acentuada en Guanajuato³⁷, sigue siendo fundamentalmente productor de granos (Echánove, 2004, pp. 217-218). Otro ejemplo estudiado es en la población de San Juan Guelavía, Oaxaca: aunque se han suscitado cambios en el patrón de cultivos, referidos en líneas anteriores, hay población que se dedica exclusivamente al cultivo de maíz. Sin embargo, la situación se presenta de forma desigual entre los pequeños agricultores, algunos

³⁷ Para inicios del siglo XXI, el estado llegó a ocupar los primeros lugares a nivel nacional en la producción de brócoli, coliflor, ajo y zanahoria, alcanzando el segundo lugar, tras Sinaloa (Echánove, 2004, pp. 217-218).

manifiestan que sí se puede vivir del cultivo y paralelamente otros exponen los graves problemas que su producción enfrenta (Browning, 2013, pp. 95, 98).

6.4.1. El asunto de la soberanía alimentaria

Para Juan J. Flores (2003), desde 1982 en un escenario marcado por una “escasez internacional de alimentos y una alza los precios, sobre todo de trigo, cebada, centeno, arroz, azúcar, algodón, soya, frijol y maíz” (p. 86). El Estado mexicano se preocupó en reactivar las actividades del campo con la finalidad de aumentar la inversión y escaparse de la salida de divisas.

Según Jessica Tolentino (2017), hasta finales de la década de los setenta, el desarrollo del mercado interno y las políticas ejecutadas por el gobierno federal eran capaces de “proveer alimentos suficientes a precios accesibles a la población urbana, promoviendo la participación de los ejidos en la producción y garantizando la autosuficiencia alimentaria” (p. 63).

El escenario cambió en la década de los ochenta. Según María Tarrío (1999), la situación de dependencia y pérdida de soberanía alimentaria empieza a partir del sexenio de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970), quien había declarado el interés por dedicar las tierras a cultivos remunerativos, no así a los granos básicos para la alimentación del ciudadano. Fue Miguel de la Madrid quien dio la estocada final a la esperanza de la autosuficiencia y la soberanía alimentaria de México.

Para finales del siglo XX, México se encontraba con un déficit alimentario cercano al 40% de la demanda nacional. Este grave problema de autosuficiencia alimentaria se veía como resultado de la puesta en marcha del TLCAN (Rozo, 1998). Pero ¿cómo sucedió la pérdida de soberanía alimentaria? Los hechos se suscitaron en realidad con una logística muy simple y se basó en el discurso sobre las ventajas comparativas, expuesto en el capítulo 2.

El patrón productivo que se ha identificado está vinculado con las políticas públicas agrícolas prevalecientes en el país desde hace mucho tiempo. Hasta 1990 dichas políticas impulsaron la producción de granos básicos. La orientación productiva predominante hacia el trigo y el maíz puede explicarse, según Torregrosa (2009), porque estos cultivos contaban con precios de garantía sustentados políticamente que protegían sus productores en el mercado nacional e internacional. Además, contaban con un mercado prácticamente cautivo y, por lo mismo, con una demanda asegurada.

Los productores de granos enfrentan hoy una serie de problemas importantes que tienen que ver de manera fundamental con el abandono de la garantía política de rentabilidad, el retiro de los precios de garantía y la apertura del mercado nacional a la producción extranjera. [...] los productores de granos corren el riesgo de ser expulsados del proceso productivo agrícolas por la competencia internacional. [...] aunque los rendimientos por hectárea de las zonas de riego son elevados entre los cultivos de granos básicos, sobre todo en el caso del trigo, los altos costos de producción, originados en las diferencias de dotación de recursos naturales, así como de capitalización y tecnología, hacen a la producción nacional poco competitiva en relación con los vecinos del norte. [...] los productores nacionales no podrán convertirse en exportadores; lo que es peor, si se dejan de lado las políticas proteccionistas, [...] tendrán muchas dificultades para responder al mercado interno, con las consecuencias que esto tiene para la soberanía y la seguridad alimentaria de México.

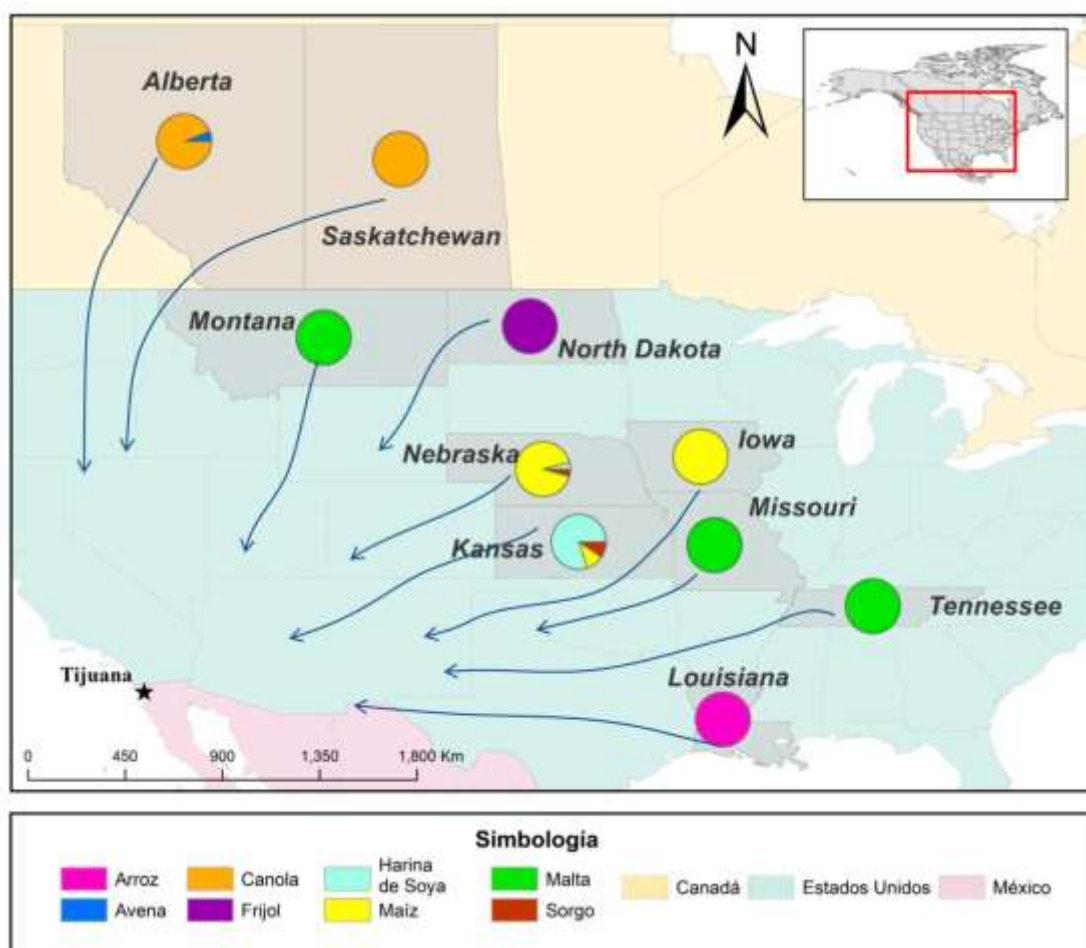
[...] El patrón productivo identificado, muestra que la reconversión productiva que impulsa el proceso de liberalización del mercado interno y de productos agrícolas y los tratados comerciales, enfrenta a una inercia productiva orientada al cultivo de granos básicos está sustentada tanto por los factores estructurales como culturales. La reconversión productiva hacia los cultivos tales como las hortalizas y las frutas [...] enfrenta, por una parte, un hábito productivo arraigado en la cultura rural mexicana, así como, por otra, obstáculos que comprenden un amplio espectro que va desde la dotación de recursos naturales hasta la disponibilidad de tecnología, pasando por problemas de capitalización, inversión y conocimiento de mercados y el acceso de los mismos. Por otro lado, la incursión en el mercado de la agricultura orgánica, que es muy rentable, está lejos de ser una opción posible para la mayoría de los productores dedicados hasta ahora a los granos, dada la cultura productiva basada en el uso indiscriminado de agroquímicos en la producción (Torregrosa, 2009, pp. 122-123).

¿Cómo pasó México a ser dependiente en la alimentación básica de Estados Unidos? En realidad, México cayó en la trampa establecida por el país vecino. Su estrategia fue “hacer caer los precios de los granos” (Rubio, 2014, pp. 40-41),

impulsando una serie de políticas subsidiarias en su país para colocar sus excedentes en el exterior. De esta manera utilizó la alimentación como “un arma de dominio y un instrumento político de control” (Rubio, 2014, pp. 40-41).

Como muestra, se tienen los volúmenes que se vendieron a México en 2015 por medio del sistema de transporte de trenes (mapa 6.1). Asimismo, se puede observar la especialidad de estados específicos de los países miembros del TLCAN con quienes comercia México.

Mapa 6.1. Productos agrícolas transportados por tren hacia México (2018)



Fuente: elaboración propia con base en datos inéditos, no publicados de la Agencia Reguladora del Transporte Ferroviario, 2019.

Descrito el panorama, cabe dirigir la mirada al espacio global, del se ocupa Lefebvre, puesto que la situación que vive México no es exclusiva de él, aunque se desarrolla diferencialmente, el escenario es homogéneo dentro de la lógica

capitalista. Son vastos los ejemplos que se podrían citar. Se tienen, entre otros, el caso de Chile, en los años ochenta, el modelo agroexportador aceleró la producción frutícola y cambió el sistema alimentario nacional (Salas, 1997).

En el caso de España, ha disminuido el consumo de legumbres, sustituyéndolo por el consumo de carne. Para fechas posteriores de la primera década del siglo XXI el país importaba para su alimentación aproximadamente el 85% de las judías, el 75% de los garbanzos y el 60% de las lentejas. En relación con la dependencia de otros países en el rubro de la alimentación se ha reconocido que la Unión Europea depende del 70% de las importaciones de proteína vegetal y del 80% de las de fertilizantes nitrogenados (González, 2016, p. 1).

6.4.2. El consumo: también se produce para comer

En realidad, las empresas dedicadas a exportar productos derivados de la agricultura son un número ínfimo, en comparación de las que se encuentran establecidas en el país. Hernández y Barrón (2013) expusieron que en el sector agrícola:

... de 3.8 millones de unidades productivas sólo 11,744 (0.3%) empresas (capitalista o familiar campesina) reportaron vender su producción en el mercado nacional y/o exportar, mientras que 1'663,308 (43.4%) vendieron su producción en el mercado local o nacional además de realizar autoconsumo y 1'757,611 (45.9%) reportaron producir sólo para el autoconsumo (p. 212).

Llama la atención el gran porcentaje que se dedica sólo a producir para el autoconsumo. Esto podría sugerir que no solamente un bajo porcentaje de empresas se dedica a exportar, sino que, también, es bajo el porcentaje que se dedica al mercado interno, por lo que habría que cuestionarse sobre lo que se consume en México.

Las transformaciones en el patrón de consumo se presentan en una situación generalizada en cuanto al consumo de productos de mala calidad,

industrializados y de autoconsumo (en el caso de los muchos pequeños productores). De hecho, hay estudios que refieren un carácter homogeneizador a escala global, con una tendencia a consumir alimentos industrializados y de mala calidad (2014).

Valga el ejemplo del consumo de bebidas industrializadas. A partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, hubo un enorme crecimiento en la producción y el consumo de cítricos en el mundo, en especial de productos procesados, dada la reducción de costos y calidad en el empaque y transporte. En específico, de 1986 a 1988 y de 1996 a 1998, el incremento promedio del consumo mundial de naranja fue del 3.5% (2.9% anual para la naranja fresca y 4.22 para la procesada). La expansión del consumo en el ámbito mundial fue por el aumento en el consumo de naranja procesada en Europa, el cual se duplicó al equivalente de 30 kg de fruta fresca per cápita. El consumo de naranja procesada se incrementó también en Canadá y en Estados Unidos, países que conjuntamente con Europa, concentraban más del 88% del consumo mundial. En México y Brasil, el consumo de naranja procesada creció durante los periodos 1986-1988 y 1996-1998, en un 100% y un 50%, respectivamente. Además, el consumo de naranja fresca también aumentó en economías emergentes, como México, India, Argentina y Brasil, disminuyendo en países desarrollados por su remplazo por jugo de naranja, dada la calidad del sabor, y la competencia con otras frutas, como el plátano, las uvas y las fresas, gracias al desarrollo en su transporte y almacenamiento (Spreen, 2001, pp. 1-2).

No obstante, en 2001 se expuso que los consumidores de Brasil y México, países tradicionalmente productores de naranja fresca para consumo de jugo de naranja recién exprimido, estaban empezando a consumir jugo procesado, al igual que en Chile y Argentina, dado el aumento en los ingresos. Con lo que se refiere a otros cítricos, como la lima y el limón, su importación representaba en 2001 el 18% del consumo mundial. Asimismo, una proyección realizada en el mismo año indicó que Estados Unidos se convertiría en el mayor importador de limas y limones frescos, que se presentarían ligeros incrementos en el consumo per cápita en los

mercados mundiales, así como que España, Argentina y México, continuarían siendo de los mayores exportadores de limones frescos (Spreeen, 2001, pp. 3, 6).

De este modo, la situación de varios productos consumidos en el país están relacionados directamente con el fenómeno del comercio internacional. Los casos del café, el jitomate y la sandía son reveladores, como ejemplo, y, de manera especial el maíz. En cuanto al café es revelador exponer que en cada ciclo se exporta el 80% de la producción de café (Martínez, 2004, p. 111).

En el caso del jitomate, durante el año 2017 se registró que su consumo nacional aparente representó el 54.2% de la producción nacional. Asimismo, se ha señalado que “las variaciones en el consumo nacional aparente de tomate dependen de las fluctuaciones de la producción, así como del nivel de las exportaciones” (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, 2019, pp. 18-19). Es de notar que entre 2008 y 2018, el valor de las exportaciones mexicanas de jitomate creció a una tasa mayor que la que lo hizo el volumen de producción (5.4 y 4.7%, respectivamente).

La sandía, por su parte, se consume aproximadamente sólo el 60% de la producida. Según Verónica Martínez (2019) debe distinguirse entre la sandía que se exporta y la que se consume. A diferencia del consumidor estadounidense, el mexicano prefiere la sandía ovalada, grande y con semilla, por ser la más dulce. Otro dato importante a resaltar es que se ha expuesto que las sandías que se exportan a Estados Unidos, son las mismas que regresan al país mediante las tiendas club o de membresía.

El maíz es un caso especial para abordar, no sólo por la importancia que goza cultural y alimentariamente en México, sino porque ha quedado de manifiesto las circunstancias disímiles en las que se inscribe su consumo. Se puede citar el caso de la población de San Juan Guelavía, Oaxaca: un estudio que abordó el tema, expuso que el 80% de sus familias pudieron cultivar maíz para el consumo diario, aunque también la pérdida de especialización en el cultivo. En esta localidad, la falta de dinero no es el problema para las cosechas sino la falta de

mano de obra: “Aunque envían dinero a casa para ayudar a aumentar los recursos familiares, es difícil convertir esos recursos en producción si quedan muy pocas manos capaces para trabajar la tierra” (Browning, 2013, p 100), ya que la población originaria del lugar envía dinero desde Ensenada.

El papel que juegan los cultivos en el desarrollo de los países parece tener similitudes por zonas, si se parte de la referencia absoluta. Sin embargo, la forma de cómo se produce la segunda naturaleza es la que da pie a las diferenciaciones, por ejemplo, en términos globales, según Sabine Altendorf (2017), a partir de 1970, el mercado internacional de frutas tropicales, como productos básicos, adquirió importancia en el mercado internacional. La exportación de mango, piña, aguacate y papaya, productos alimenticios de gran valor, ha registrado un crecimiento mayor al de otros alimentos, como cereales, productos pecuarios, aceites vegetales, azúcar y otras frutas y hortalizas. Se calcula que el 99% de frutas tropicales se producen en países en desarrollo por pequeños agricultores que disponen de menos de 5 hectáreas de tierra (58% en Asia, 25% en América Latina y 16% en África). “En la mayoría de las zonas productoras, las frutas tropicales siguen cultivándose principalmente a nivel de subsistencia y no con fines comerciales, y contribuyen de manera importante a la seguridad alimentaria” (p. 1).

Otro de los sentidos sobre la participación de los cultivos para exportar en la organización espacial de México, es que el capital le ha aportado más a las actividades dirigidas al comercio internacional que al mercado interno. Se presenta así un círculo vicioso, de hecho, hasta reconocido por la FAO en el caso de AL. Se invierte para exportar y se libera la acción de importar, lo que ha traído como consecuencia el deterioro del mercado interno (FAO, 2017).

Los empresarios en este contexto de cambios drásticos se han replegado en determinados sectores que podrían ser exportadores, sin embargo, se olvidaron, en parte, del mercado interno, ya que para ellos era más importante ser competitivos a escala internacional, ampliando sus mercados y, en consecuencia, sus beneficios. Todos estos factores disminuyeron el efecto que antes tenía la cercanía con los mercados locales nacionales, como criterio de localización de las empresas y llevaron

a una reorganización de los procesos en condiciones de competitividad internacional; sin embargo esto no cambió las distorsiones regionales y la permanencia de la brecha entre regiones más desarrolladas y las que menos lo están (Bolea, 2017, pp. 122-123).

De lo anterior se desprende uno de los efectos que ha tenido la apertura comercial de México, el detrimento del mercado interno. En el momento en el que México entra al engranaje internacional, el escenario era otro. El mercado interno se desarrollaba con ayuda del Estado a través de diversos mecanismos como un sistema sindicalizado y el desarrollo de las inversiones, aunque éstas se desdoblaban sólo en ciertas zonas del país (Bolea, 2017).

Para concluir, es importante señalar que el Estado mexicano debería de prestar atención a las políticas ejecutadas en otros países con respecto al mercado interno, como es el caso de la India, principal productor de frutas tropicales (representando 28% de la producción mundial), país que produce alrededor del 40% de la producción mundial de mango y papaya, la cual destina principalmente al mercado interno (Sabine, 2017, p. 3).

6.5. ¿Importaría si la tierra fuera huérfana?

En muchos estudios se ha expuesto el tema de la propiedad de la tierra como uno de los graves problemas que aqueja a la gente del campo. No obstante, cabe detenerse a pensar en qué medida, en el contexto neoliberal, es fundamental poseer la tierra para sembrar.

El hecho de ser propietario de la tierra que se trabaja desencadena problemas para los pequeños productores porque tienen que asumir muchos riesgos de diversa índole. Se ha señalado que las políticas del Estado han tenido impactos negativos, ya que los pequeños productores no sólo tienen que lidiar con la exclusión del mercado y el acceso a los recursos locales y sino también con los desafíos procedentes de la sequía, el agotamiento del manto freático y la erosión del suelo (Browning, 2013, pp. 88-89). En el modelo neoliberal resultó más

redituable transferir los riesgos y los costos de la producción a los productores directos. Las empresas agrícolas no tienen que poseer la tierra para gozar de sus frutos (Henderson, 2017, pp.129-130).

Asimismo, existe una diferenciación muy marcada entre la calidad y recursos que poseen las tierras destinadas a los cultivos para la exportación y las que no lo hacen. Hernández Trujillo (2014) expuso que los productores de granos básicos –frijol, maíz, sorgo, soya, trigo, cártamo, arroz y ajonjolí– se caracterizan por ser pequeños propietarios de tierras de baja calidad y producir con un bajo nivel tecnológico, lo que, según el autor, “explica que una elevada proporción de la población ocupada en el área rural, también sea pobre” (pp. 138-139).

Situación parecida se detecta en la población de San Juan Guelavía, Oaxaca, con un desarrollo desigual, cuantitativa y cualitativamente, en la distribución de tierras –en cuanto al suelo y la ubicación en relación con el acceso al agua–, esta población tiene una gran dependencia de las lluvias para cultivar y de las tecnologías agrícolas para subsanar los problemas de la pérdida del suelo y la falta del agua. Dar solución a dichas circunstancias resulta muy costoso (Browning, 2013, pp. 97-99).

Los lugares que producen frutas y hortalizas se caracterizan por desarrollarse en tierras de buena calidad y por disponer de infraestructuras hidroagrícolas. Para Hernández Trujillo (2014), son esas condiciones las que permiten que “se desarrollen procesos de diversificación productiva y de incorporación de procesos de producción y tecnologías que disminuyen el tiempo de utilización de la tierra” (p. 141).

Del mismo modo, estos espacios se distinguen por ser, mayoritariamente, tierras de riego o de muy buen temporal, lo que permite cultivar una gran diversidad de productos y abastecer demandas de hasta diez meses, como se observa en el Valle de Culiacán y en la zona de San Quintín, Baja California (Hernández, 2014, p. 141).

Con relación en el tamaño del productor, un cultivo que llama la atención es el café, ya que, pese a que el 80% de lo que se produce en el país se exporta, en su mayoría son pequeños productores los que se dedican a este cultivo. Información de finales del siglo XX mostraban que, de los productores, el 69% de unidades con menos de dos hectáreas, representaban más del 32% de la tierra dedicada al café. Es decir, predomina la pequeña propiedad. Del total de sus productores en el país, el 82% se concentraba en Chiapas, Veracruz, Puebla y Oaxaca (Martínez, 2004, p. 111).

Para Hernández Trujillo (2014), “la propiedad de la tierra se encuentra atomizada” (p. 138), pues, el 59.7% de los más de cuatro millones de propietarios rurales que hay en el país, cuenta con menos de cinco hectáreas, y, de estos, en su mayoría, se dedican cultivar los granos básicos.

Ahora bien, las transformaciones del patrón de cultivos no son las únicas ocurridas en el periodo neoliberal. Aunque no es el objetivo de este proyecto analizar estas transformaciones, sí es importante destacar que el uso agrícola se ha visto afectado por la modificación del uso de suelo, entre los usos que sustituyeron la actividad agrícola se encuentran la ganadería, la instalación de plantas eólicas, la minería a cielo abierto y la instalación de fraccionamientos por el crecimiento urbano. Al mismo tiempo, se dieron cambios de otros usos hacia las actividades agrícolas, como el caso del cambio de uso de pastizales al uso del cultivo de la *jatropha* (Salas y Valdés, 2018, p 46).

Ocurre que, en plena dinámica del comercio internacional bajo el esquema neoliberal, se han desatado diversas situaciones imprescindibles de abordar, sobre todo porque se trata del tema de la naturaleza en su acepción primaria como medio de producción –y parte de los niveles del espacio social, según Lefebvre– y, al mismo tiempo, en su acepción referida por Smith como segunda naturaleza.

Se ha identificado que el tema de la concentración de tierra ha estado vinculado de manera estrecha con el desarrollo desigual. Las disparidades entre

los grandes propietarios y los pequeños han sido señaladas desde considerables décadas anteriores a la era neoliberal del país. Como ejemplo se reconocía en 1878 que los cultivadores de caña de azúcar, en su mayoría pequeños, recibían “los frutos más groseros de la industria azucarera” (García Enrique, 2015, pp. 108-109). Para Enrique García (2015) “el crecimiento de la agricultura comercial se debió en gran parte a la apropiación de tierras comunales y pequeñas propiedades, ya fuera por venta o despojo” (pp. 94-95, 98). Y fue por el fomento de los productos de exportación que se destinaron las mejores tierras y gran parte de la fuerza de trabajo para su realización.

De este modo se apuntó a la distribución desigual de tierras como un factor determinante en la desigualdad en el agro, puesto que las cifras dejaban claro que ante un inminente estado de desigualdad no se podía avanzar mucho.

Para 1910, 15 millones de nacionales no poseían un centímetro de terreno y en cambio once mil propietarios aproximadamente eran dueños de las dos terceras partes del territorio nacional; de éstos, 834 latifundistas poseían un millón trescientos mil kilómetros cuadrados quedando como manifestación de la pequeña propiedad solamente 136,000 dueños, generalmente los menos productivos.

Entre los hacendados y los rancheros poseían el 97% de la tierra censadas; los pequeños propietarios el 2%, los pueblos y comunidades, que todavía tenían algo, el 1%, en tanto que los peones, los esclavos disfrazados de asalariados, constituían el 96% por cientos de las población rural. (García Enrique, 2015, pp. 108-109)

Ante tal escenario, se buscó la repartición de tierras, décadas después. Pero parece que esa no fue la solución, al menos, para la era neoliberal en la que se encuentra el país en la actualidad. Para Browning (2013), los efectos negativos de la reestructuración del campo han sido agudos, especialmente en el sur del país, allí el sector indígena se caracteriza por sembrar en pequeñas propiedades ejidales –de una a dos y media hectáreas– y padecen de una fuerte marginación (87-88).

Otras afectaciones que ha traído el desarrollo de la agricultura de exportación se han dado en la esfera ambiental. La autora reconoce que en zonas del país, como en Sinaloa y Jalisco –que han implementado prácticas de

producción de cultivos hortícolas, mejorando así los rendimientos para alcanzar los estándares de Estados Unidos– han traído problemas ambientales como un alto grado de erosión, salinización, acumulación de residuos químicos y, en los espacios donde se ha utilizado agudamente los sistemas de irrigación, los mantos acuíferos están excediendo sus tasas de reposición (Browning, 2013, p. 91).

Un ejemplo de otras latitudes se evidencian las afectaciones ambientales es en Brasil, que también se ha distinguido por dar soporte a las grandes empresas para la exportación “cuyo patrón técnico se asienta en los monocultivos dependientes de agroquímicos y transgénicos” (Caporal y Petersen, 2010, p. 77).

Es importante apuntar que las afectaciones al medio ambiente repercuten, en muchos casos, en la salud de la fuerza de trabajo y de la población, en general. Se ha constatado que en la zona Frailesca, Chiapas, el uso indiscriminado de agroquímicos ha provocado riesgos en la salud, además de que ha acidificado los suelos y contaminado los ríos y lomantos freáticos (Pizaña, et al., 2019, p. 23). Igualmente la vulnerabilidad de la gente del campo –sobre todo de los sectores más segregados, como los migrantes– ha acentuado los problemas de salud que llegan a tener los jornaleros, como lo mostró La Jornada hace unos años:

Las condiciones predominantes en las regiones de destino de los jornaleros son de aislamiento, hacinamiento, exposición a sustancias tóxicas, endeudamiento, precariedad en la vivienda y en la contratación y explotación del trabajo. Ello afecta a toda la familia migrante, sobre todo a los niños y jóvenes (Salinas, 2012, p. 2).

6.6. Comercio internacional agrícola en México

El espacio de interés debe ser el global, siguiendo la postura de Lefebvre. En su producción, el mercado mundial ejerce una fuerte presión para que se lleve a cabo. Partiendo de Smith, se distinguirá el desarrollo espacial desigual capitalista por la evidente contradicción entre el valor de uso y el valor de cambio.

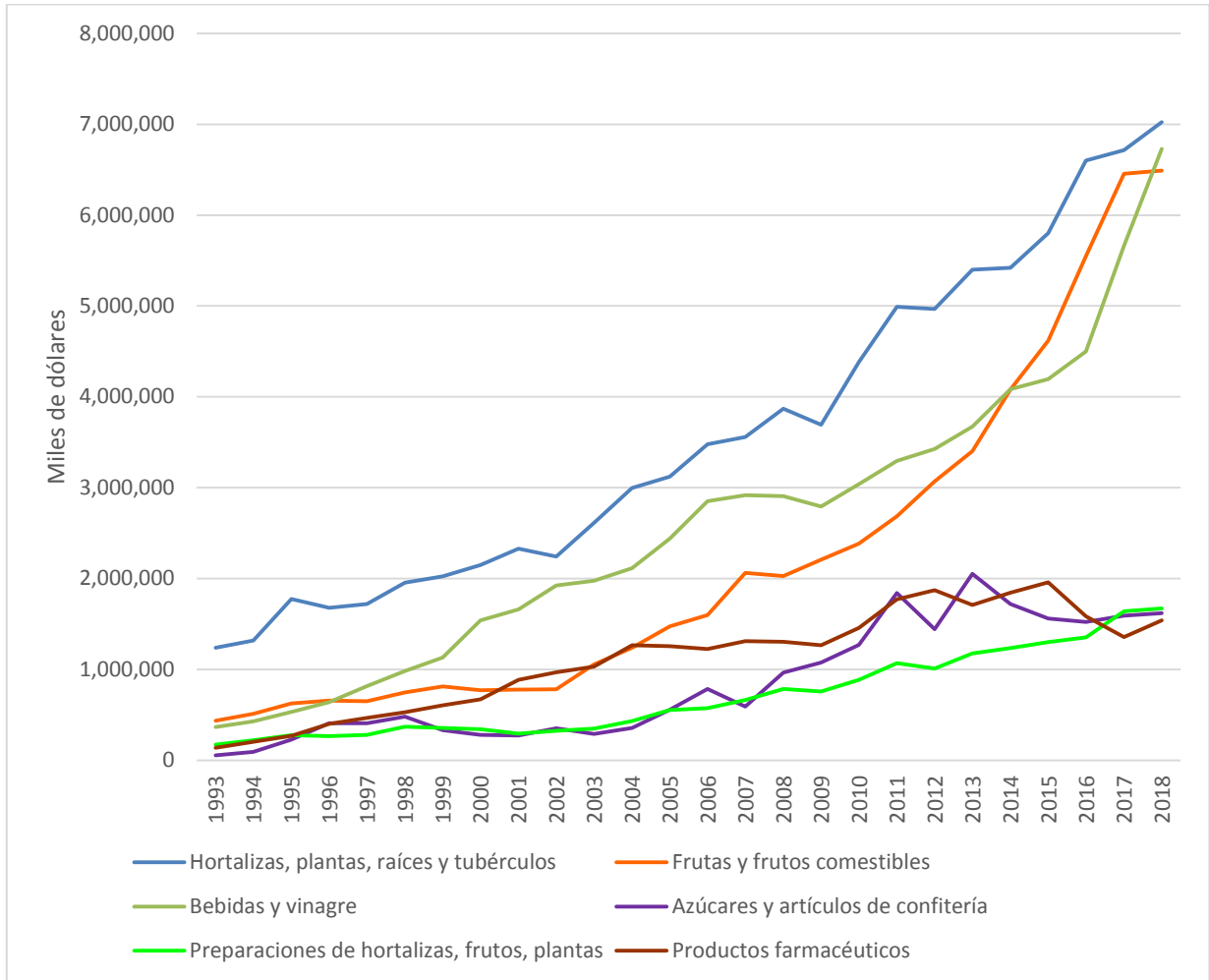
Los productos implicados en el sector agrícola han participado de forma heterogénea en la producción del espacio. Aunque se muestran de forma agregada los datos de las exportaciones e importaciones, ellos reflejan los productos en donde el capital se ha dirigido, principalmente. Se comienza con mostrar, en términos de valor absoluto, cómo se han desenvuelto en el periodo de estudio.

Los productos que figuran en las categorías más representativas de las exportaciones que ha tenido México muestran dos patrones diferentes, con base en el monto de valores en millones de dólares. Por un lado, se observa que el comportamiento de las categorías que han generado mayores montos ha sido con una clara tendencia a la alza. Han pasado de tener valores inferiores a un millón de dólares, en su mayoría, en 1993, a más de seis millones de dólares en 2018, particularmente en los rubros de hortalizas, plantas, raíces y tubérculos; frutas y frutos comestibles; y bebidas y vinagre (gráfica 6.1).

Por otro lado se atiende que en los rubros de menor valor el comportamiento es irregular, aunque también se presenta al alza, pero menos acentuado que las categorías que manejan altos valores. Cabe destacar que productos agrícolas y agroindustriales han generado similares valores en millones de dólares en los dos patrones. Es decir, existen productos agrícolas que generan aproximadamente el mismo capital que productos agroindustriales (gráfica 6.2).

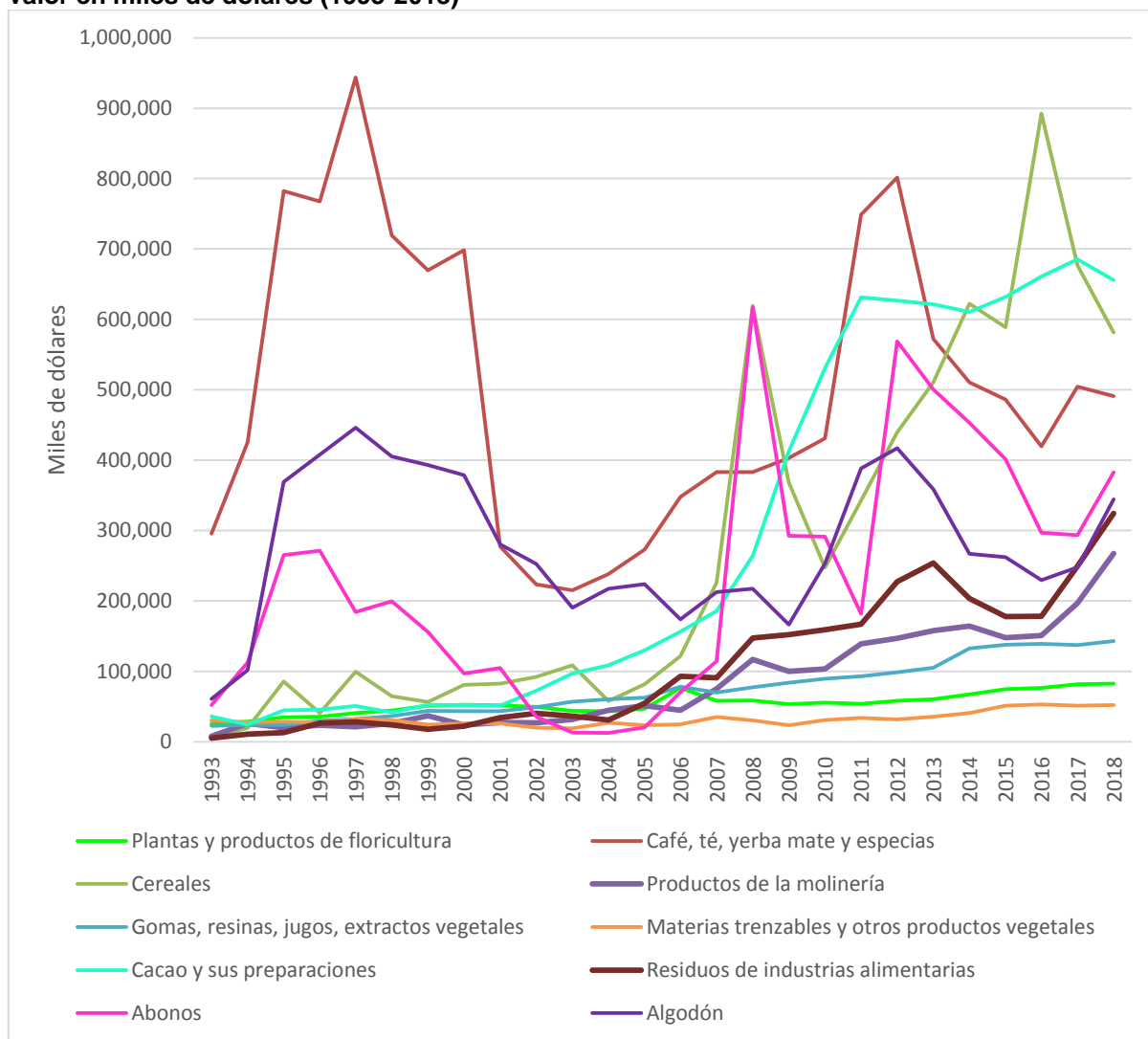
Sin dejar de exportar pero diferencialmente

Gráfica 6.1. Principales exportaciones de México relacionadas con el sector agrícola, según su valor en miles de dólares (1993-2018)



Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.2. Otras exportaciones de México relacionadas con el sector agrícola, según su valor en miles de dólares (1993-2018)

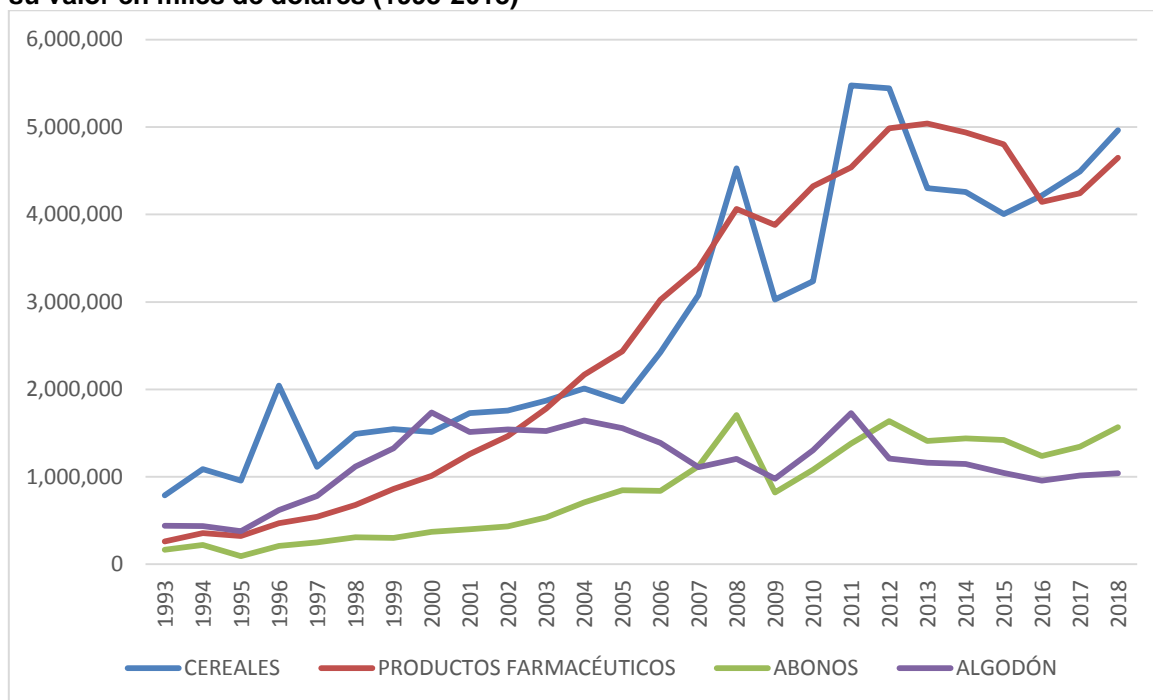


Fuente: Banxico, 2020.

Parece que las compras son cada vez más importantes

El comportamiento de las importaciones más representativas en el periodo de estudio se muestra en las gráficas 6.3 y 6.4. En la primera se muestran los productos que tuvieron los mayores montos en miles de dólares y en el segundo, los restantes. Se puede concluir que, de las categorías expuestas por el Banco de México, en conjunto, los productos que han desplazado mayor capital, mediante las compras que ha realizado el país, han sido los farmacéuticos, los cereales, el abono y el algodón.

Gráfica 6.3. Principales importaciones de México relacionadas con el sector agrícola, según su valor en miles de dólares (1993-2018)

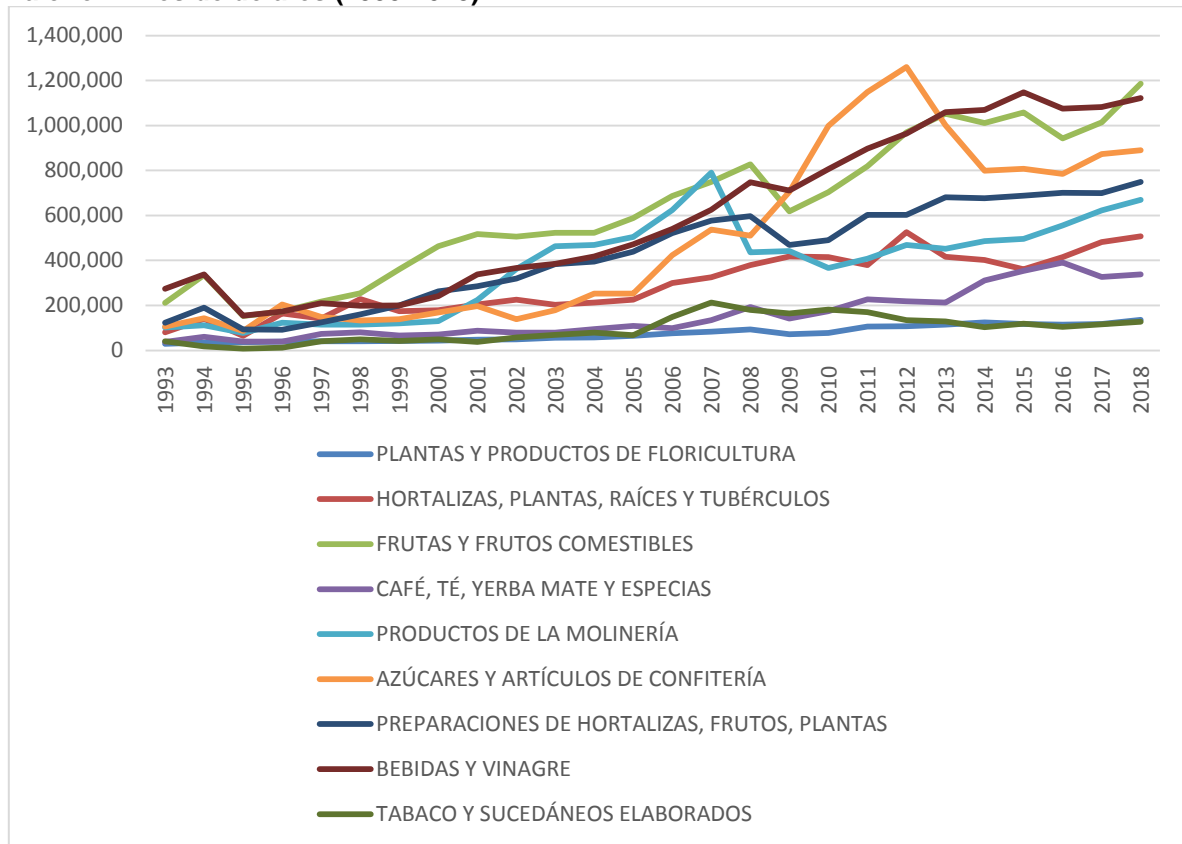


Fuente: Banxico, 2020.

A diferencia de los valores que representan los rubros con los menores montos en dólares de las exportaciones que ha realizado el país, los que pertenecen a las importaciones se muestran con una tendencia más estable. Este hecho podría sugerir que, de alguna manera, se desdobra una mejor organización del capital en el extranjero, en cuanto a sus relaciones productivas, para hacer llegar a México sus mercancías.

Como se mostró en los capítulos precedentes, el discurso de los organismos nacionales e internacionales, sobre el comercio internacional agrícola, ha dirigido su atención a la producción en términos de montos generados por dicha actividad. De esta forma, las cifras expuestas, que representan a este sector, no evidencian las numerosas relaciones entre las fuerzas productivas que han desplegado las exportaciones y las importaciones realizadas por México en el sector agrícola y agroindustrial.

Gráfica 6.4. Otras importaciones de México relacionadas con el sector agrícola, según su valor en miles de dólares (1993-2018)



Fuente: Banxico, 2020.

Se asume que las exportaciones y las importaciones de los productos relacionados con la actividad agrícola se han desarrollado de una forma dialéctica, con soporte en el argumento de la teoría clásica del comercio internacional, sobre las ventajas comparativas. Así, se han fomentado las exportaciones de ciertos productos a costa de aumentar las importaciones de otros.

Vendiendo y comprando al mismo tiempo

El desarrollo de la segunda naturaleza con miras de exportación surgió varias décadas anteriores a la era neoliberal. De esta manera, desde su inicio, el comercio internacional agrícola ha relativizado el espacio por medio del fomento de mercancías exportables producidas en zonas específicas del país. De ejemplo

se apela a múltiples productos que han sido relevantes en las exportaciones desde antes de la implementación de las políticas neoliberales, como el jitomate, la fresa y el aguacate.

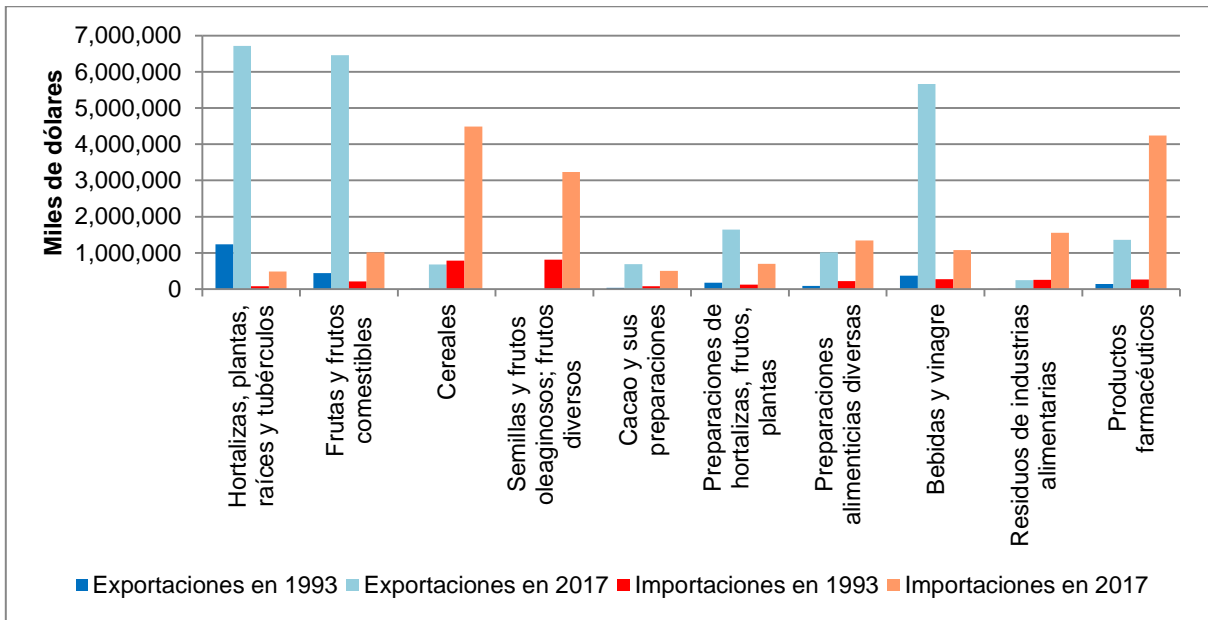
No obstante, la participación de cada producto en el comercio internacional se ha desenvuelto de forma diferencial en la historia, por lo que, si se quiere dar cuenta de las relaciones que suscita el comercio internacional, habrá que comenzar por observar la información de las exportaciones en relación con la de las importaciones.

Se inicia con el valor de ingresos generados, ya que se parte de la premisa de que el capital es el principal tutor de la producción del espacio desigual. Así, se presenta en términos de valores absolutos la forma en la que diferencialmente ha participado el capital en cuanto a las exportaciones y las importaciones en el sector de interés del presente proyecto.

En términos agregados de miles de dólares, entre 1993 y 2017, de los rubros que presentaron mayores montos, dos de las categorías que tuvieron mayor crecimiento en las exportaciones, que en las importaciones, fueron la de las frutas y frutos comestibles y la de las bebidas y vinagre. En cuanto a las importaciones, los rubros de los productos farmacéuticos y el de semillas y frutos oleaginosos, en comparación con las exportaciones, tuvieron mayor crecimiento (gráfica 6.5).

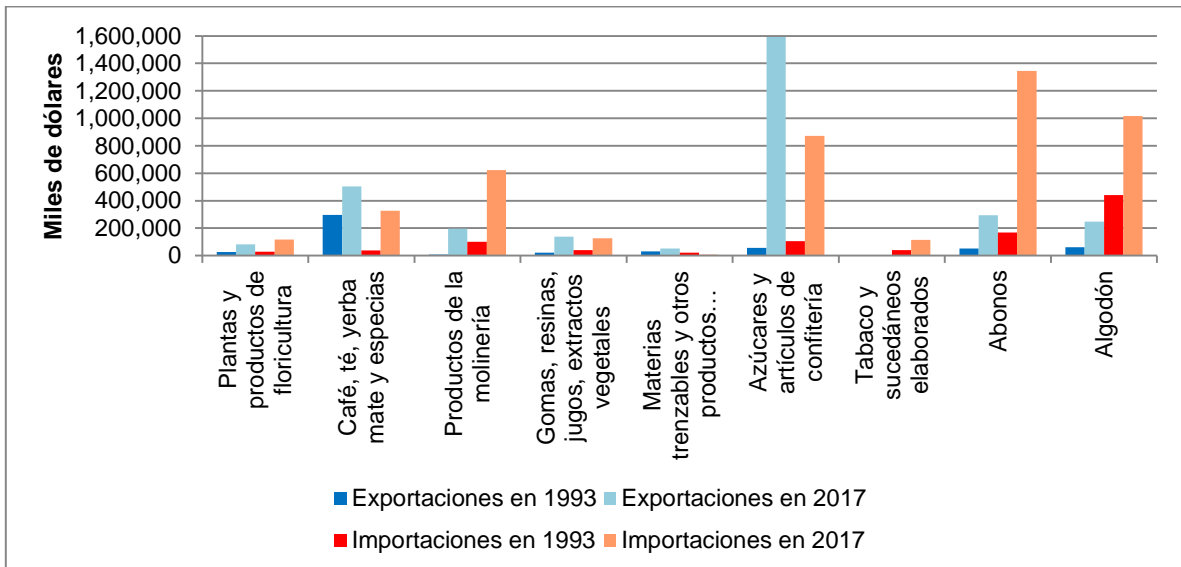
Para los rubros con menores montos, llama la atención el desmedido aumento que tuvieron las exportaciones en las categorías de azúcares y artículos de confitería y de los productos de la molinería, con respecto al de las importaciones. También se observa un gran aumento de importaciones en el rubro de café té, yerba mate y especias, pese a que el registro del valor de las exportaciones es más elevado (gráfica 6.6).

Gráfica 6.5. Importaciones y exportaciones de los rubros vinculados con la actividad agrícola, según su valor en miles de dólares (1993 y 2017) (I)



Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.6. Importaciones y exportaciones de los rubros vinculados con la actividad agrícola, según su valor en miles de dólares (1993 y 2017) (II)



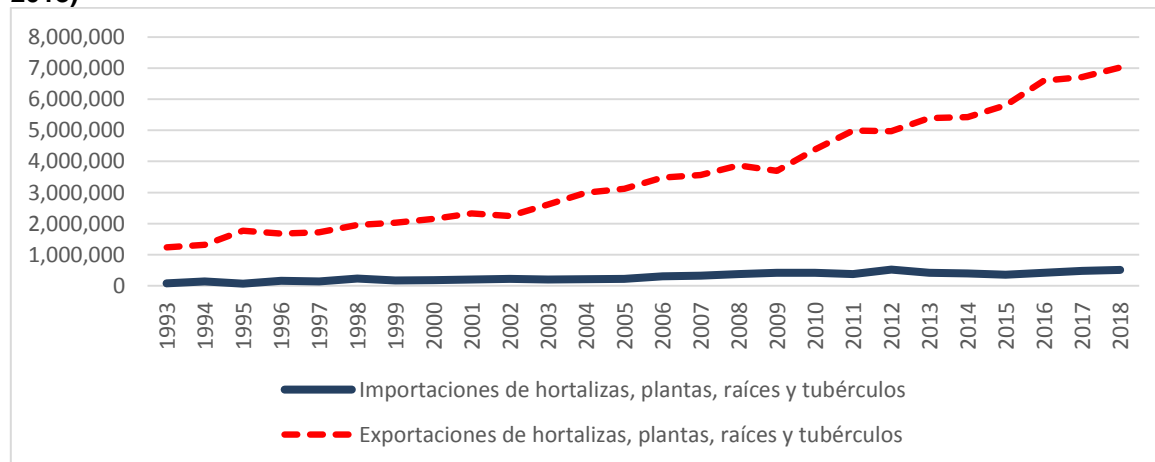
Fuente: Banxico, 2020.

Vendiendo más pero sin dejar de comprar...

De acuerdo a la información de Banxico, existen productos que, aunque han aumentado de manera significativa en exportaciones, en valor de miles de dólares, también se han incrementado las importaciones, aunque en menor dimensión. Los casos que se observan con este comportamiento son las hortalizas, plantas, raíces y tubérculos; las cebollas y los ajos frescos o refrigerados; y las fresas y frambuesas congeladas (gráficas 6.7, 6.8, y 6.9).

Un dato que llama la atención es que, pese a que México se ha distinguido por ser uno de los principales exportadores de hortalizas a nivel mundial³⁸, también se ha visto un aumento en sus importaciones, en cuanto al valor de miles de dólares. Del mismo modo, se ha presentado un aumento en las importaciones de algunos productos industrializados como las hortalizas cocidas en agua o vapor, aunque en menores montos.

Gráfica 6.7. Exportaciones e importaciones de hortalizas, plantas, raíces y tubérculos (1993-2018)

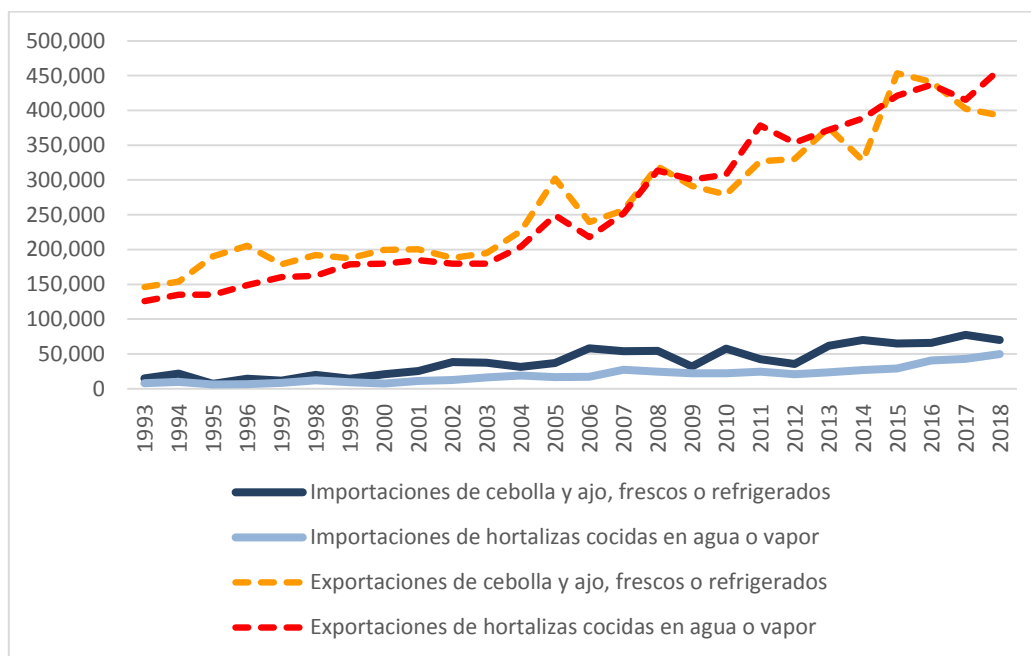


Fuente: Banxico, 2020.

Otros cultivos que llaman la atención son las fresas y las frambuesas, al confirmarse un crecimiento acentuado en las exportaciones hasta la segunda década del siglo XXI, representando aproximadamente un aumento del 300%. Estos datos sugieren que estos productos fueron más fomentados en la era neoliberal.

³⁸ De acuerdo con Statista, 2021.

Gráfica 6.8. Exportaciones e importaciones de hortalizas (1993-2018)

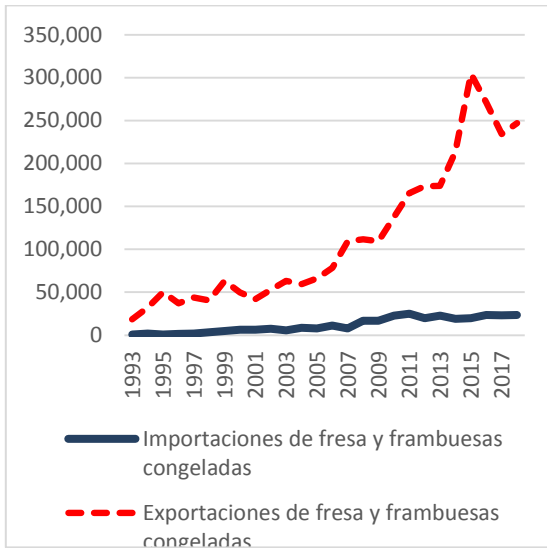


Fuente: Banxico, 2020.

Finalmente, se tiene que el aumento en valor de las exportaciones en la categoría de preparaciones de hortalizas, frutos y plantas no se encuentra de manera significativa alejado del de las importaciones, por lo que se podría inferir que en este rubro México tiene el riesgo de perder posicionamiento no sólo en el comercio internacional, sino también en el mercado interno (gráfica 6.10).

La interpretación de estas gráficas puede arrojar diversos cuestionamientos. Si ha habido un aumento en el valor de producción en los productos de importación, aunque sea en menor magnitud que tienen los de exportación, podría reflejar, por un lado, que existen productores extranjeros que encontraron una vía para obtener ganancia mediante las exportaciones a México en estos productos, pese a importarlos; por otro, si se compran en México estos productos puede significar dos cosas: el mercado interno es deficiente para abastecerse o la producción tiene diferente precio y calidad.

Gráfica 6.9. Exportaciones e importaciones de fresa y frambuesa congelada (1993-2018)



Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.10. Exportaciones e importaciones de preparaciones de hortalizas, frutos y plantas (1993-2018)



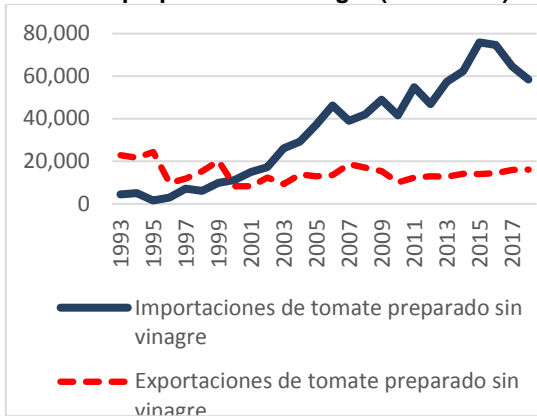
Fuente: Banxico, 2020.

A veces avanzamos como tortugas mientras los otros como liebres...

Otros datos muestran que en ciertos productos agrícolas e industrializados se ha comprobado un aumento del valor de producción más acentuado en las importaciones que en las exportaciones.

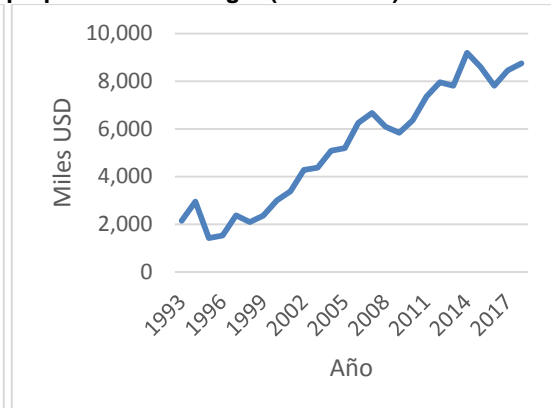
Tal es el caso de los preparados con tomate sin vinagre que, de haber empezado el periodo expuesto con mayores valores en las exportaciones que en las importaciones, presentó una caída en las primeras (gráfica 6.11). Otro caso se dio en las hortalizas que utilizan el vinagre como materia prima para su industrialización y en el rubro de plantas y productos de floricultura (gráficas 6.12 y 6.13).

Gráfica 6.11. Exportaciones e importaciones de tomate preparado sin vinagre (1993-2018)



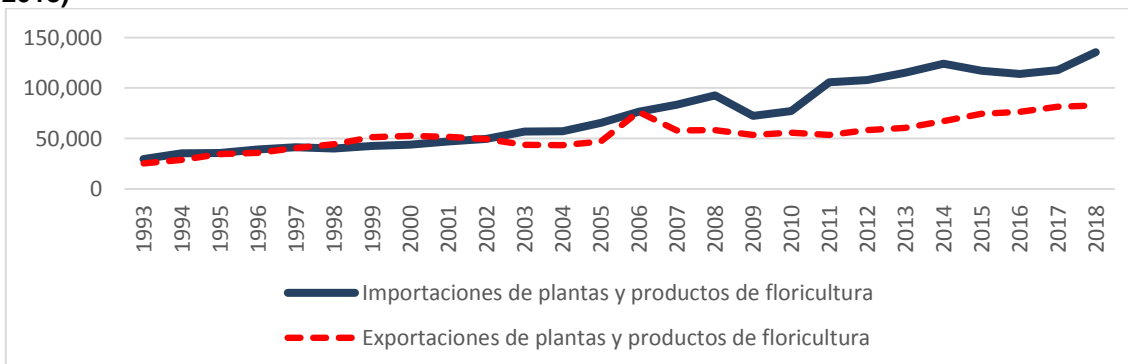
Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.12. Importaciones de hortalizas preparadas en vinagre (1993-2018)



Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.13. Exportaciones e importaciones de plantas y productos de floricultura (1993-2018)



Fuente: Banxico, 2020.

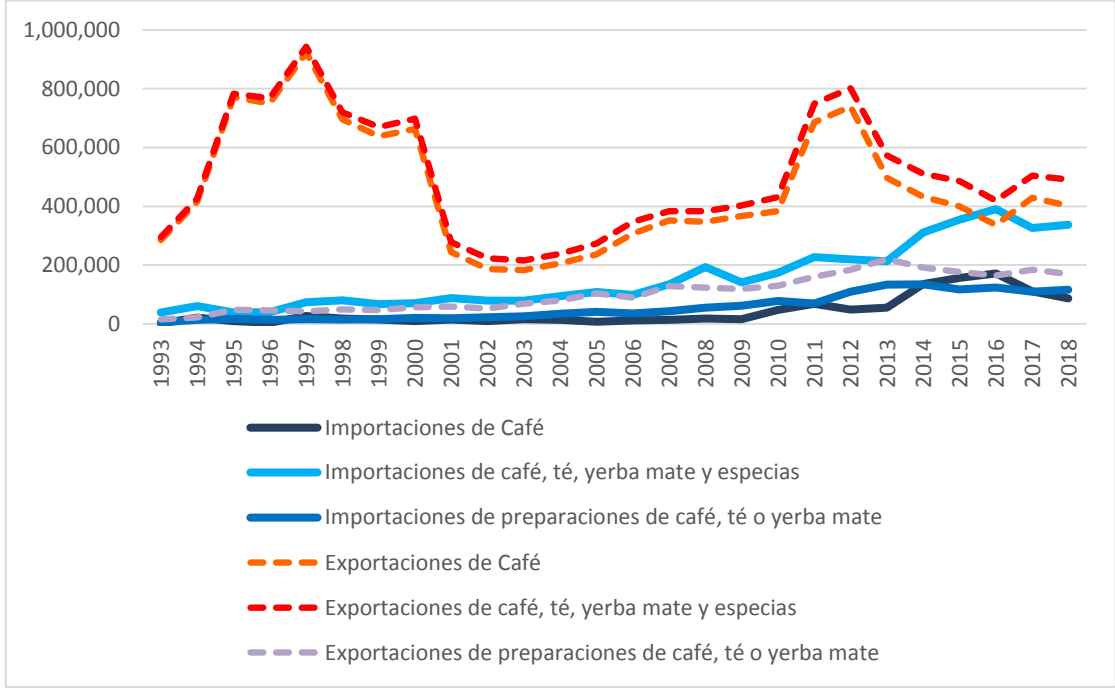
Nuestros cultivos, que no dejan de preocuparnos...

Ahora bien, considerando el papel que desempeñan los cultivos en la alimentación básica del mexicano, se han desplegado situaciones graves para el país, como se ha señalado en capítulos anteriores, no sólo por la importancia que gozan en el consumo de la población sino también por el desarrollo de la fuerza de trabajo en su proceso productivo. Tales son los casos del café, el maíz y el trigo. En la gráfica 6.14 se observa un comportamiento irregular en las exportaciones de café, por lo que se podría ilustrar lo expuesto en capítulos anteriores sobre la organización de las fuerzas productivas.

Del mismo modo, al igual que los productos referidos en líneas precedentes, se apunta a la misma realidad en cuanto al incremento de las importaciones de café y sus productos derivados en los últimos años. Esto es, la existencia de productos extranjeros que el país no debiera de necesitar del exterior.

En el caso del maíz, pese a que se ha señalado la gravedad del detrimento de su producción desde –al menos– inicios del siglo pasado, se observa que, aunque se tenían aproximadamente los mismos valores en las importaciones que en las exportaciones en 1993, las segundas se estancaron con respecto a las primeras, situación que comparte con el trigo y los productos de la molinería (gráficas 6.15 y 6.16).

Gráfica 6.14. Exportaciones e importaciones de café, té, yerba mate y especias y sus preparaciones (1993-2018)

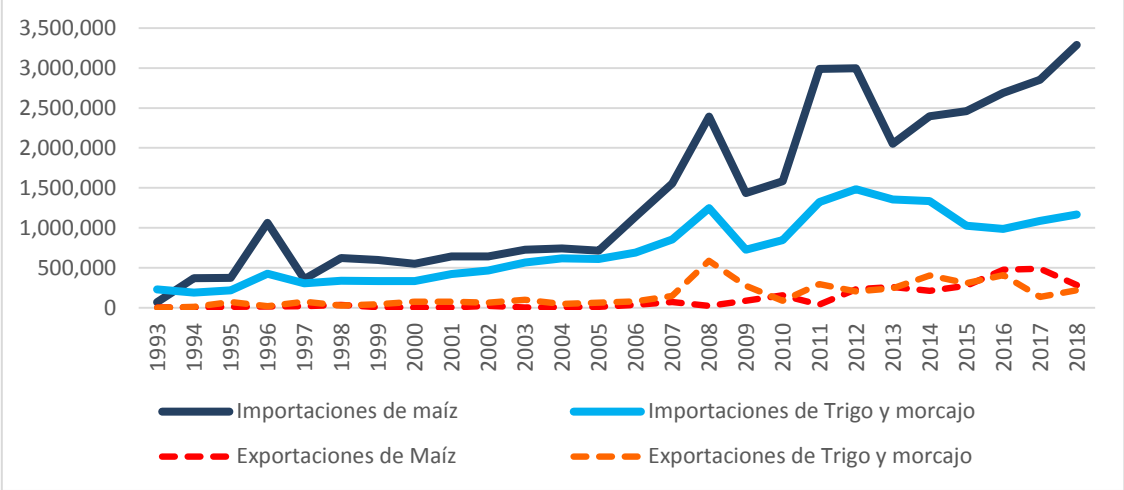


Fuente: Banxico, 2020.

Otros datos que resaltan son: 1.- El incremento de la agroindustria en México; en los últimos años los productos de la molinería, aunque están por debajo de los

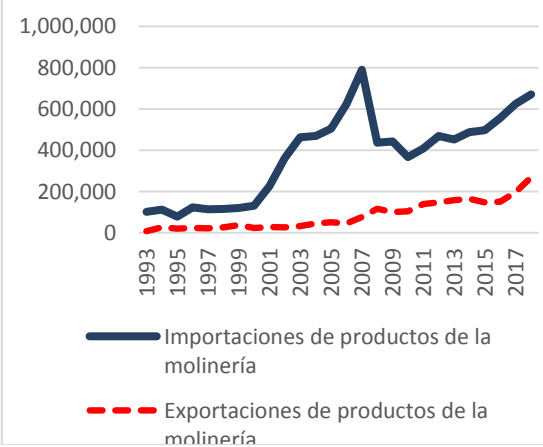
montos de las importaciones, registraron un incremento sostenido en sus exportaciones en el periodo expuesto. 2.- El aumento considerable en las importaciones de productos industrializados en los últimos años, derivados de trigo y de morcajo (mezcla de trigo y centeno) (gráfica 6.17).

Gráfica 6.15. Exportaciones e importaciones de maíz, trigo y morcajo (1993-2018)



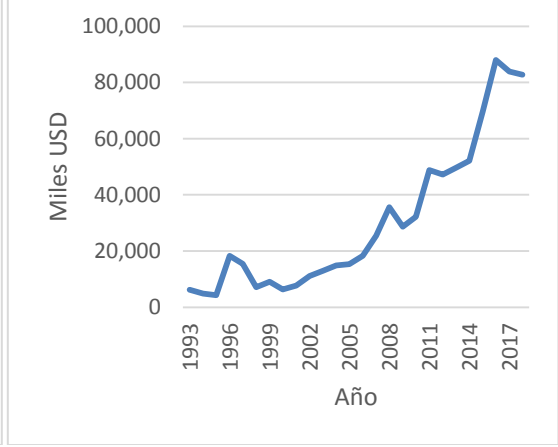
Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.16. Exportaciones e importaciones de productos de la molinería (1993-2018)



Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.17. Importaciones de harina de trigo o de morcajo (1993-2018)

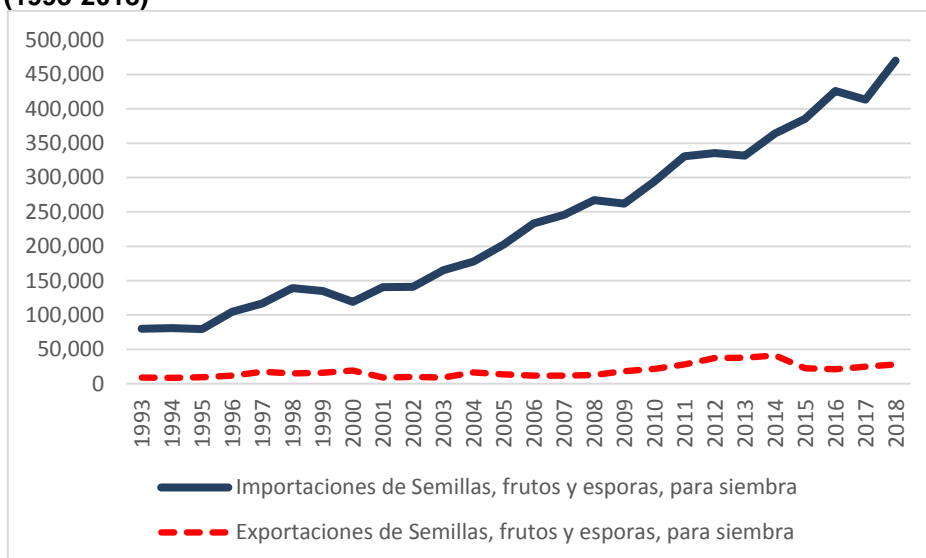


Fuente: Banxico, 2020.

La materia prima del vecino para cultivar lo nuestro...

En cuanto a la materia prima necesaria para el proceso productivo agrícola, existen mayores montos en las importaciones que en las exportaciones, así como una tendencia sostenida a la alza en las semillas, frutos y esporas para la siembra. En este sentido habría que cuestionarse si estas compras que realiza México se deben a la ausencia de capital para desarrollar biotecnología en el país o una deficiencia en la organización para vincular las instituciones científicas con el sector en cuestión (gráfica 6.18).

Gráfica 6.18. Exportaciones e importaciones de semillas, frutos y esporas para la siembra (1993-2018)



Fuente: Banxico, 2020.

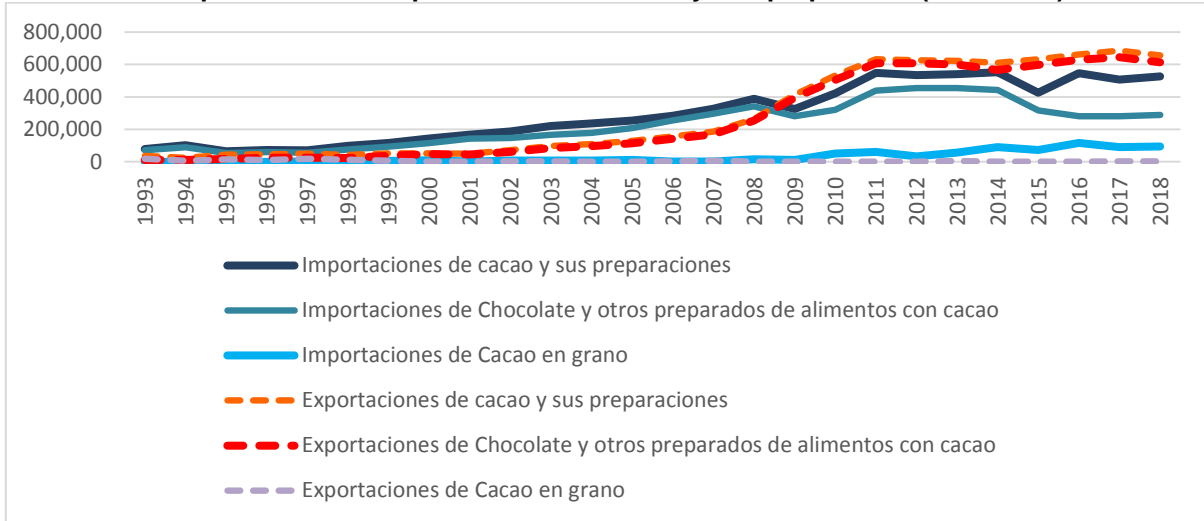
Cultivos agrícolas y agroindustriales creciendo pero diferencialmente...

El realce de la actividad agroindustrial se observa en muchos de los productos mercantilizados. Diversos son los productos que han aumentado de manera significativa en el comercio agroindustrial, sobre todo, en los últimos años, como el cacao y sus derivados (gráfica 6.19).

Como se observa en las gráficas 6.20 y 6.21, de las mercancías expuestas, se presentaron mayores montos y crecimiento en las exportaciones que en las importaciones en la mayoría de los productos derivados del azúcar. Sin embargo,

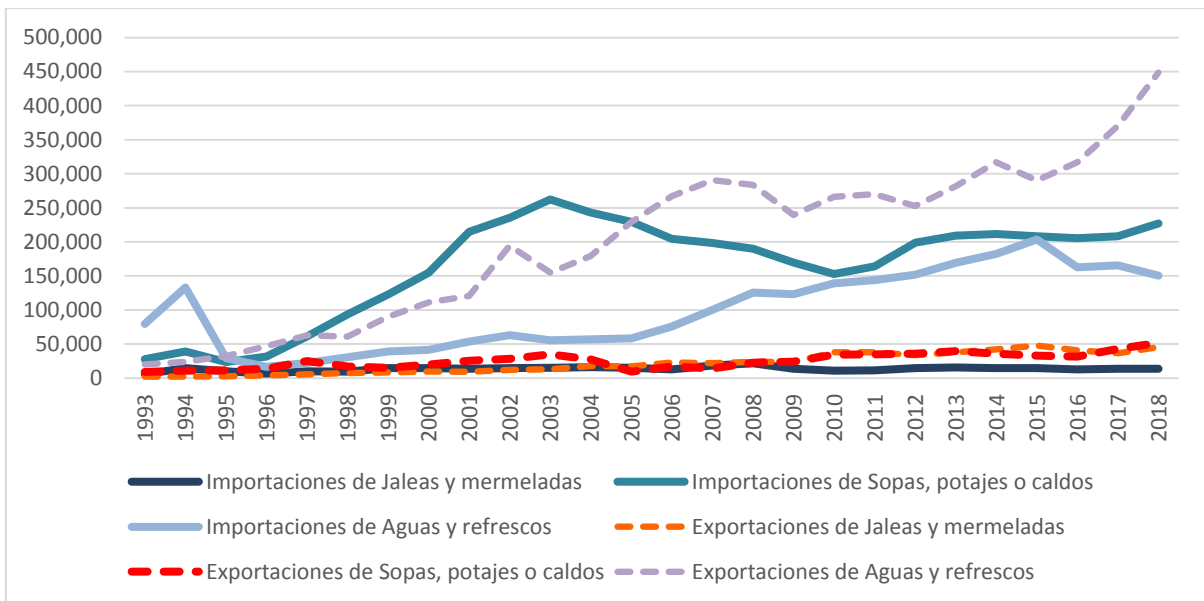
no es despreciable el aumento, a su vez, de importaciones agroindustriales, como en el rubro de preparaciones alimenticias diversas (gráfica 6.22).

Gráfica 6.19. Exportaciones e importaciones de cacao y sus preparados (1993-2018)



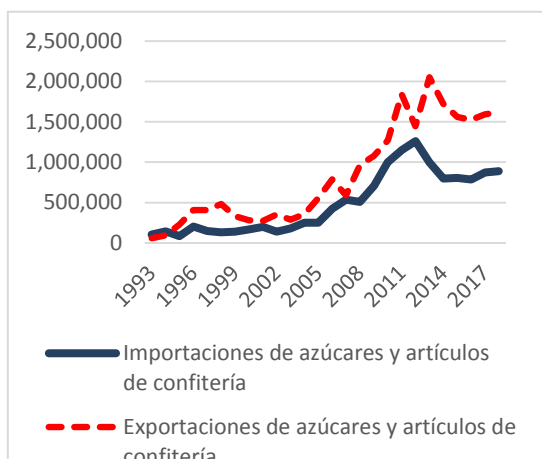
Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.20. Exportaciones e importaciones de productos industrializados (1993-2018)



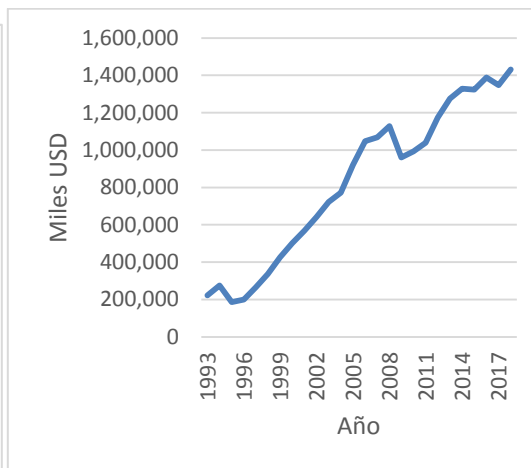
Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.21. Exportaciones e importaciones de azúcares y artículos de confitería (1993-2018)



Fuente: Banxico, 2020.

Gráfica 6.22. Importaciones de preparaciones alimenticias diversas (1993-2018)



Fuente: Banxico, 2020.

6.7. Los cultivos como protagonistas

Como se ha atendido, son numerosos los cultivos a los que se les ha prestado atención para dirigirlos a la agroindustria y al comercio internacional. Sin embargo, no se puede hablar de generalizaciones sobre ellos, pues todos se han desenvuelto de una forma desigual en México.

Se ha hecho hincapié en el grave problema que ha tenido en el país en las producciones de granos básicos, por ejemplo, cuando concurren zonas que han aumentado su producción y, a la vez, espacios que los producen para el mercado exterior. Se encuentran como muestra los estados de Sinaloa y Guanajuato.

No obstante, si se quisiera clasificar los cultivos se tendrían tres categorías: 1) Los que representan la riqueza; 2) Los que se relacionan con la pobreza; y 3) Los que encarnan la alta dependencia que padece el país, que coincide con los cultivos representativos del México y con la segunda categoría. Por supuesto, todas ellas desplegadas de formas desiguales y bajo el esquema de un detrimento generalizado de su fuerza de trabajo.

El panorama expuesto aquí, con la importancia de ciertos productos destinados a las exportaciones, sea en su forma natural o industrializada, ha resaltado aquellos rubros en los que el capital privado ha invertido, como son los cítricos, las frutas y las hortalizas. El desenvolvimiento que han tenido en su participación en el comercio internacional ha sido favorecido por el Estado, no sólo por auspiciar al capital privado en la formulación de un marco jurídico que respalda a las empresas privadas, sino también, por la ausencia de políticas eficientes para el desarrollo de los pequeños productores y de la fuerza de trabajo de forma generalizada.

Cuestiones como los similares valores que tuvieron los productos en su calidad de materia prima y los agroindustriales alertan sobre la presencia de cultivos que han sido aprovechados para obtener altas ganancias, sin la implicación de un valor añadido significativo por la fuerza de trabajo.

Se encontró una forma de optimizar el comercio internacional con la globalización, el neoliberalismo y la transnacionalización. En México, el gran evento que marcó su desarrollo fue, sin lugar a dudas, la inserción del país en el TLCAN. Si se quiere analizar el desarrollo desigual por medio de los cultivos habrá que virar hacia el posicionamiento, pero no sólo dentro del contexto mundial o en comparación con otros productos –y lo que implica su producción–, sino también según las importaciones y las exportaciones, pues uno de los elementos de análisis que arroja es la creciente dependencia que tiene el país del exterior, sobre todo, de Estados Unidos. Se plantea así, un círculo vicioso donde el incremento de las importaciones se ha dado por el realce que han tenido las exportaciones, con la participación del Estado y el sector privado, como protagonistas de la escala de capitales individuales.

En el proceso de transnacionalización, los procesos se dispersan especialmente, por lo que es tarea compleja reconocer el origen del capital. En la industria farmacéutica, por ejemplo, México ha fungido, principalmente, como proveedor de materias primas, siendo otros países los que aportan el desarrollo tecnológico y científico, pese a que el país tiene un presupuesto destinado a ello.

Por último, la gran limitación que tienen los estudios o políticas basadas en los indicadores productivos –el volumen de producción, las hectáreas destinadas a los cultivos o el valor que generan– es que ocultan el proceso mediante el cual se está desarrollando la desigualdad. Si bien es cierto que es posible distinguir características disímiles por los recursos destinados y obtenidos en el proceso productivo, también es cierto que no vislumbran el entramado de relaciones que se encuentran detrás de los datos. Por ello, lo relevante es abordar el tema de las implicaciones del comercio internacional desde otra arista, sí, concernida en la productiva, pero en la medida que está relacionada con el desarrollo de la fuerza de trabajo.

**EL CONCEPTO DE ESPACIO EN EL ESTUDIO DEL DESARROLLO
DESIGUAL: EL CASO DE LA APERTURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL
AGRÍCOLA EN MÉXICO**

El tema de la desigualdad en México amerita, sin lugar a dudas, un examen cauteloso si se quieren formular políticas de Estado con un carácter eficiente para su mitigación. Con la finalidad de aportar elementos para su estudio, la presente propuesta incorpora el concepto de espacio para su análisis. Asimismo, la tesis se servirá del caso de la apertura del comercio internacional agrícola, para establecer los ejes que se deben de atender para la mitigación del desarrollo desigual, ya que, desde otras perspectivas, se ha caído en el error de medir componentes, descontextualizándolos de los aspectos con los que se relacionan. Por esta razón, se ha perdido una visión integral del problema, aislando así lo que está vinculado.

Por esta razón, el capítulo empieza con señalar lo que involucra o conlleva abordar el tema con variables cuantitativas, a manera de argumentar porqué se debe de atender otra arista que ha de centrarse en las fuerzas productivas como foco de atención. De esta manera, la segunda parte explica cómo deben de ser estudiadas por medio de una doble dialéctica para su entendimiento integral. La primera alude a la del espacio absoluto-relativo y la segunda refiere a las fuerzas productivas como causantes y resultado de la producción del espacio.

En la tercera sección se establece la dinámica de los agentes que desdoblan la desigualdad en ellas y a través de ellas. Esto es, el Estado y las empresas privadas. De tal forma que quede entendido que en, y a través de ellas, se desdobra un desarrollo desigual, para después en la sección siguiente, explicar cómo estos agentes se desempeñan dentro del proceso que homogeniza diferencialmente todo el orbe y fragmentan o generan un desarrollo desigual, al mismo tiempo.

Con este marco, se aterrizará entonces el concepto de espacio, para dar pié a la sección quinta, que versa sobre las características del espacio capitalista, con el objetivo de constatar cómo se puede explicar en términos espaciales las implicaciones de la apertura comercial agrícola en México. De este modo, quedará al descubierto que el estudio del desarrollo desigual debe de empezar con el entendido de que el espacio capitalista es desigual, por su misma naturaleza.

Ahora bien, como la producción del espacio se inscribe en un espacio ya construido, será necesario virar más atrás para entender el proceso neoliberal de una forma más fehaciente. Por ello, en la sexta parte se aborda la importancia de la relatividad del espacio desde la perspectiva del papel que juega la historicidad en ella, que sirve, al igual que la acepción relativa expuesta en la segunda parte del capítulo, para dar cuenta del desarrollo desigual.

Finalmente, a manera de conclusión, se expone en la séptima sección un análisis de la producción del espacio en, y de México, mediante los niveles del espacio social, postulados por Lefebvre (naturaleza, trabajo y organización de trabajo). Porque es el desarrollo de las fuerzas productivas el que dará cuenta del desarrollo desigual “en” y “del” país.

7.1. De los ingresos a las fuerzas productivas: un nuevo criterio para analizar el desarrollo desigual

Encontrar el origen de la desigualdad en México resulta complejo de esclarecer, pues desde las sociedades prehispánicas, antes de la conformación del Estado nación, se hallaba un pleno desenvolvimiento desigual. Por esta razón, es fundamental establecer la etiología del desarrollo desigual, que, en realidad resulta simple de identificar, al considerar el desarrollo desigual como una ley universal en la historia de la humanidad, como señala Smith (1990).

Sin embargo, es necesario dirigir la atención hacia la forma en que se ha abordado el tema. Han sido recurrentes los estudios que utilizan criterios en

términos absolutos para dar cuenta del desarrollo desigual. Los ejemplos son bastos. Se tiene como muestra la identificación de la pobreza por medio de cifras, como muestra Tello (2012) en cuanto a la proporción que vivió México hasta 1984 –con respecto al total de sus habitantes–, se observa un incremento en la pobreza y en la pobreza extrema en términos absolutos, habiendo una disminución en términos relativos por el gran crecimiento poblacional (p. 244) (cuadro 7.1).

Cuadro 7.1. Población en pobreza y pobreza extrema (millones de personas)

	1963	1968	1977	1981	1984
Población total	38.5	45.2	63.3	71.4	76.2
Población extrema (1)	23.4	18.4	19.3	13.7	31.2
pobreza (2)	4.7	8.8	7.4	7.0	14.5
Suma (1)+(2)	28.1	27.2	26.7	20.7	45.7
% de la pob. Total	73.0	60.2	42.2	29.0	60.0

Fuente: elaboración con base en Tello, 2012, p. 244.

Los indicadores de pobreza y marginación a los que apunta Tello (2012) muestran una participación específica del sector rural (p. 202), pero éste no se desarrolló independientemente de la esfera urbana. Las relaciones espaciales, como ya se señaló, no se despliegan en un espacio particular, sino que lo hacen en todo el país. Prueba de ello se observa en los estudios que señalan que el rezago de las actividades agropecuarias ha producido un acelerado crecimiento de las grandes urbes.

En consecuencia, las cifras expuestas poseen menoscabos porque no representan la pobreza del país en su conjunto, ya que, por un lado, se alude a un solo sector y, por otro, no se considera a la población que ha migrado a las urbes o bien al extranjero. De esta forma, se pierde de vista la población “en” y “de” México, además de las salvedades que tienen las metodologías cuantitativas por medio de las cuales se obtuvieron esos datos, pese a que ha habido un avance significativo en las investigaciones dirigidas a medir la pobreza.

Otros datos muestran que en las décadas donde se implementaron las políticas bajo el esquema de industrialización por sustitución de importaciones

(ISI), el patrón de desigualdad no sólo se mantuvo, sino que se acentuó. Prueba de ello es la distribución del ingreso que se presentó en el periodo (cuadro 7.2).

Cuadro 7.2. Distribución de ingreso (%), 1968-1984

Deciles de población	1950	1957	1963	1968	1977	1984
1	2.7	1.7	1.0	0.9	1.1	1.1
2	3.4	2.7	1.6	1.6	2.1	2.0
3	3.8	3.1	2.1	2.4	3.1	3.2
4	4.4	3.8	2.8	3.2	4.1	4.1
5	4.8	4.3	3.7	4.1	5.2	5.5
6	5.5	5.6	4.7	5.2	6.5	7.0
7	7.0	7.4	6.3	7.0	8.3	9.5
8	8.6	10.0	9.8	10.5	11.6	12.7
9	10.8	14.7	17.8	16.8	17.9	16.8
10	36.7	46.7	50.2	48.3	40.1	38.1
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaborado con base en Tello, 2012, pp. 206, 233.

Sin lugar a dudas, esta información puede sentar un antecedente sobre el escenario de desigualdad que encontró el proyecto neoliberal en México. Sin embargo, el desarrollo desigual va más allá de estas cifras, pues no sólo resulta inverosímil medir los ingresos reales de toda la población de un país como México, sino que no se especifican las condiciones de su reproducción social.

Aunque se han identificado los procesos que dieron pie a la información representada, con este tipo de abstracciones no se vislumbran las relaciones sociales que se desplegaron en el periodo referido. Diversos autores sostienen que la industria, en la época de ISI, estuvo poco integrada y fue costosa, sin la capacidad de generar suficientes empleos, dependiendo de tecnologías de segunda mano del exterior, pese a los estímulos fiscales, los subsidios y las tasas preferenciales en materia de financiamiento. Asimismo, Tello (2012) señala que se segregaron los servicios sociales a más de la mitad de la población y se atendió de forma desigual a la otra mitad (pp. 198, 245).

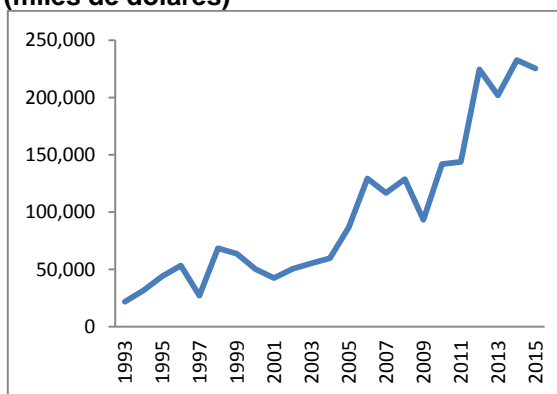
Del mismo modo, se llegó a identificar que, para 1977, la riqueza estaba más concentrada que el ingreso. El “5% de las familias de más alto ingreso tenía

47% de la riqueza familiar total en el país (frente a sólo 24% del ingreso total que ese mismo 5% de las familias tuvo en ese año)” (Tello, 2012, pp. 241; 245-246). A finales de la década de los setenta, aproximadamente, el 35% de los hogares del país percibieron ingresos inferiores al salario mínimo, esencialmente campesinos jornaleros agrícolas, trabajadores subempleados y los ocupados vulnerablemente en las actividades del comercio, la construcción y los servicios personales.

En cualquier caso, el hecho de basarse en datos para explicar la desigualdad resulta lógico de presentarse porque, bajo el esquema capitalista, el desarrollo de las sociedades gira en torno al capital. Por ello, se suelen utilizar como parámetro los ingresos generados en cualquier ámbito, no sólo para medir el empleo, sino también para evaluar otros aspectos de la sociedad.

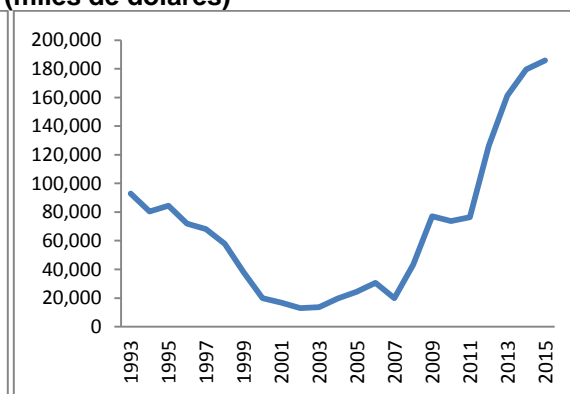
Tal es el caso de la estimación que se le ha dado a los productos agrícolas más representativos en las exportaciones de México. En las gráficas 1-6, como ejemplo, se observan diversos patrones del monto generado de las exportaciones de algunos productos que, en realidad, no representan las condiciones de reproducción social ni de la fuerza de trabajo que los elabora, ni de la población mexicana que los consume.

Gráfica 1. Exportación de fresa (miles de dólares)



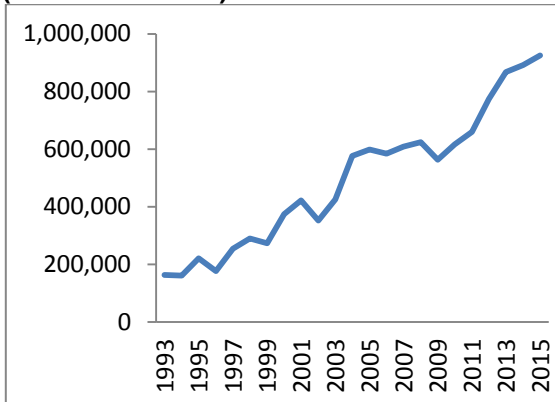
Fuente: elaboración propia, Banxico.

Gráfica 2. Exportación de plátano (miles de dólares)



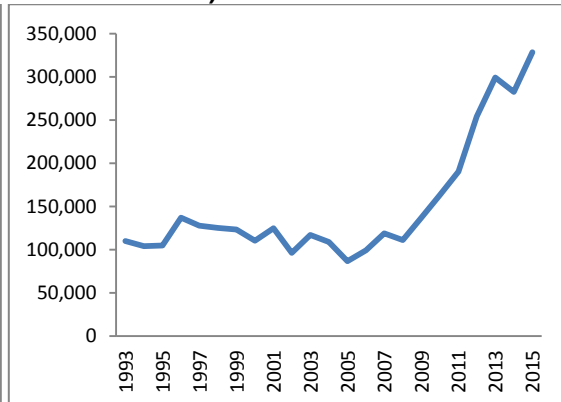
Fuente: elaboración propia, Banxico.

Gráfica 3. Exportación de pimienta (miles de dólares)



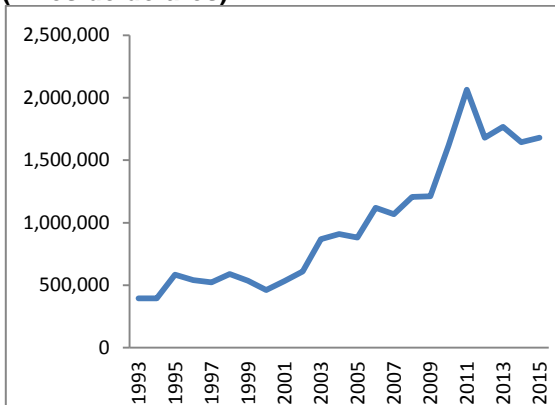
Fuente: elaboración propia, Banxico.

Gráfica 4. Exportación de mango (miles de dólares)



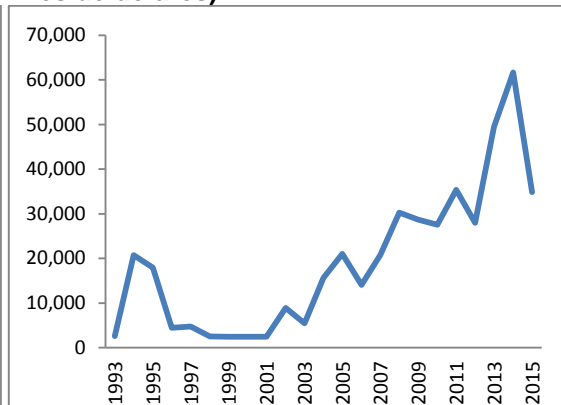
Fuente: elaboración propia, Banxico.

Gráfica 5. Exportación de jitomate (miles de dólares)



Fuente: elaboración propia, Banxico.

Gráfica 6. Exportación de frijol (miles de dólares)



Fuente: elaboración propia, Banxico.

Evidentemente, las cifras ofrecen información, pero hay que tomarlas en su justa dimensión, no así como base para explicar la desigualdad. En el caso de estas representaciones, se puede observar que en algunos productos, hay un repunte de las importaciones en los últimos años del periodo neoliberal, en otros que se siguió la tendencia a la alza y, en el caso del plátano, que se presentó con un patrón diferente. De igual manera se muestran los montos donde se observa que, como es bien sabido, el jitomate es uno de los productos que obtiene mayores ingresos.

Pero hay numerosos aspectos que son relevantes para el país y que no se representan en estas gráficas: desde cuestiones físicas, hasta económicas y sociales, como la relación que guardan estos productos con la fuerza de trabajo. Se pueden mencionar las hectáreas requeridas para el cultivo de los productos, en términos cuantitativos y cualitativos, ya que no sólo hay que considerar los requerimientos físicos de los cultivos, como sus tiempos de espera –donde el capital pierde– y los periodos de cosecha. Esto es, hay que tomar en cuenta su relación con la fuerza de trabajo empleada, con el capital invertido en infraestructura –para desarrollar la agricultura protegida, por ejemplo– y con las diferenciaciones en el desarrollo de las fuerzas productivas, causadas por la disposición desigual de inversiones.

Además, deben sopesarse las disímiles situaciones que presentan los pequeños productores frente a los grandes en relación con los riesgos físicos y económicos que hay que asumir, como el acceso al agua y a buenas tierras, las sequías o las heladas; el alto costo de las certificaciones, la facilidad de introducir sus productos al mercado interno, y externo, y la competencia que se presenta frente a productos más baratos provenientes de otros países.

Y lo más importante, el desarrollo de las fuerzas productivas en relación con el proceso productivo de los cultivos y con el consumo. No sólo se trata de distinguir los ingresos, sino también sus condiciones de reproducción social, que, como se verá más adelante, han sido mermadas por el cumplimiento de políticas neoliberales, aunque, en realidad, la historia da cuenta de situaciones deplorables desde mucho tiempo atrás.

Por lo anterior, la presente tesis propone dejar de considerar el capital, en términos cuantitativos, para tomar de eje principal a las fuerzas productivas, como parámetro para analizar el desarrollo desigual. De este modo, se propone relativizar lo que expresan las cifras. No se trata de dejar de prestar atención a los ingresos de los jornaleros, por ejemplo, pero se tendrá que plantear esa información en función de otras variables. Habrá que analizar los cambios, en términos de relaciones sociales, “en” y “de” las fuerzas productivas porque serán

estos cambios los que den cuenta de las transformaciones que ha sufrido el país por la puesta en marcha del modelo neoliberal.

Así, decir que “como escenario anterior a la década de los ochenta, la fuerza de trabajo dedicada al tipo de agricultura, entre 1950 y 1970 se registró una disminución mayor en la agricultura tradicional que en la moderna, aunque esta última presentó una disminución, sobre todo de 1960 a 1970” (Tello, 2012, p. 207) (cuadro 7.3) implicaría una necesidad apremiante de dilucidar en qué condiciones y qué problemas tuvo la fuerza de trabajo que se quedó en algún tipo de la actividad agrícola y también la que se fue de ella.

Cuadro 7.3. Composición de la fuerza de trabajo (%)

Por sector	1950	1960	1970
Urbano formal	21.6	32.2	33.9
Urbano informal	12.9	13.5	18.2
Agricultura moderna	20.4	25.4	21.9
Agricultura tradicional	44	27.6	24.9
Minería	1.1	1.3	1.1
Total	100	100	100

Fuente: elaboración con base en Tello, 2012, p. 207.

Por consiguiente, tiene que abordarse la fuerza de trabajo del país en su conjunto, no aislar problemas o situaciones, como la pérdida de soberanía alimentaria, al estar en juego la alimentación de la fuerza de trabajo de México. Es decir, justo hay que dejar de fragmentar los estudios sobre los problemas que aquejan al país, en el caso que compete a esta investigación, por la apertura del comercio internacional agrícola, porque forman parte un único proceso que debe entenderse en su conjunto.

7.2. Las dialécticas: del medio-meta a lo absoluto-relativo

En el asunto que compete a este proyecto, es de considerar que la fuerza de trabajo implicada en el comercio internacional agrícola va más allá de los

jornaleros, ya que las implicaciones que trae consigo el desarrollo de esta actividad atañe, por un lado, a la población que se encuentra en la necesidad de salir del campo y, por otro, porque las mercancías involucradas tienen estrecha relación con la alimentación de las fuerzas productivas del país.

La consolidación de las fuerzas productivas, como objeto de análisis, introduce el concepto de espacio para dar cuenta de la génesis de la sociedad actual a través de, y en, el espacio, según Lefebvre (2013); así como para ofrecer las bases para explicar la geografía del capitalismo, de acuerdo a Smith (1990).

De esta manera, es inevitable comprender las fuerzas productivas, relacionadas con el comercio internacional agrícola, como productoras del espacio en cuanto que producen el espacio del país, modificando los espacios absolutos a causa de incentivar los cultivos con miras de exportación. Este hecho implica no sólo la creación de infraestructuras para llevar a cabo el proceso productivo y la distribución de mercancías, así como la implantación de equipamientos para cubrir las necesidades de la fuerza de trabajo que produce y consume los productos; sino también, involucra: el abandono de espacios, originado por la falta de viabilidad para cultivar en ellos y la modificación de espacios urbanos por la recepción de migrantes.

Así, se pueden considerar a las fuerzas productivas “en” el espacio, por lo que no basta considerar la población mexicana, puesto que hay otra fuerza de trabajo que resulta relevante para los procesos productivos, como los guatemaltecos que migran al sur del país para trabajar en los cafetaleros. Pero también se puede aludir “de” México, puesto que hay que incluir a la gente que emigra, sobre todo, a Estados Unidos.

Las fuerzas productivas no sólo forman parte del espacio, sino que también son el resultado de él porque el espacio mismo las determina, pues el hecho de incentivar el desarrollo de las mercancías exportables, sea en su calidad primaria o industrial, origina los desplazamientos de la mano de obra en los tiempos que requieren los productos finales.

De este modo, las migraciones motivadas por la producción orientada a la exportación se presentan de modos diversos, con una marcada diferenciación de acuerdo al tipo de migrante, donde los indígenas, siendo los más vulnerables, son los más desfavorecidos. Asimismo, se distinguen movilidades no sólo de familias completas, sino de culturas, como el caso de los mixtecos al norte del país, motivadas por la demanda de trabajadores en los espacios destinados a producir para la exportación.

Igualmente, son modificadas por éste porque se dejan absorber por los procesos globales, por medio del cambio de residencia o de giro de trabajo, como el caso de la población maya en el sureste del país. Aunado a esto, se ha identificado la filtración de mano de obra en la producción de cultivos ilícitos, dejándose alimentar por ellos y, a la vez, ayudando a que éstos se desarrollen. Además, se distingue un cambio de patrones de consumo de la población. Y así es como a través de las fuerzas productivas, se produce el espacio y, a través de él, son producidas, al mismo tiempo.

Ahora bien, si para Lefebvre, el espacio se produce por el desarrollo de las fuerzas productivas, “en” y a “través” del espacio, para Smith, el espacio es entendido en otro tipo de dialéctica, la del espacio absoluto-relativo. Por esta razón, habrá que trabajar por medio de dos dialécticas para explicar las implicaciones de la apertura comercial agrícola en México, puesto que ambas son de gran utilidad para entender el desarrollo espacial desigual del país, sin caer en el uso exacerbado del concepto de espacio como un contenedor.

De la dialéctica espacio absoluto-relativo, se puede decir que es por medio del espacio relativo que se puede dar cuenta del desarrollo desigual, porque es a través de él que se representa. Sin embargo, éste es explicado en términos absolutos, por lo que el espacio se debe de considerar, en todo momento, como un proceso dialéctico.

Si la acepción absoluta del espacio alude a un objeto que existe con independencia de todo, el espacio relativo es, y se desarrolla, por la existencia de

relaciones con otros elementos. En el caso de este proyecto, se asume el comercio internacional agrícola en relación con las transformaciones que su desarrollo ha desatado en las fuerzas productivas “en” y “de” México.

El espacio absoluto se utiliza en función del proceso productivo de las mercancías agrícolas, donde éstas interesan como objetos que representan un proceso. Su permanencia, como se explicará en líneas siguientes, es relativa. Esto es, las mercancías agrícolas se toman como referencia, puesto que el espacio se debe de explicar en relación con objetos materiales y procesos.

En este punto es fundamental aclarar que, en el proceso productivo agrícola están involucrados diversos aspectos que, por sí mismos, gozan de gran relevancia y ameritarían estudios independientes para un análisis profundo, como el asunto del régimen de la tierra, el desarrollo de la organización del trabajo agrícola y los considerables matices que guardan los procesos de producción de cada cultivo, entre otros. Por esta razón, es importante recalcar que, este proyecto, particularmente, hace uso de estos elementos, en la medida que ayudan a entender el proceso de producción agrícola que desdobra el desarrollo desigual, con la finalidad de establecer los temas hacia futuras investigaciones y para ser considerados en la formulación de las políticas del país.

Asimismo, es significativo señalar que, el valor que adquiere el hecho de poner en la mira el proceso de producción agrícola como eje central en este proyecto radica en que, en la actualidad, la organización del trabajo gira en torno a la producción, no así en la propiedad de la tierra, como solía ser en el pasado, de acuerdo a las investigaciones consultadas para la elaboración de este trabajo.

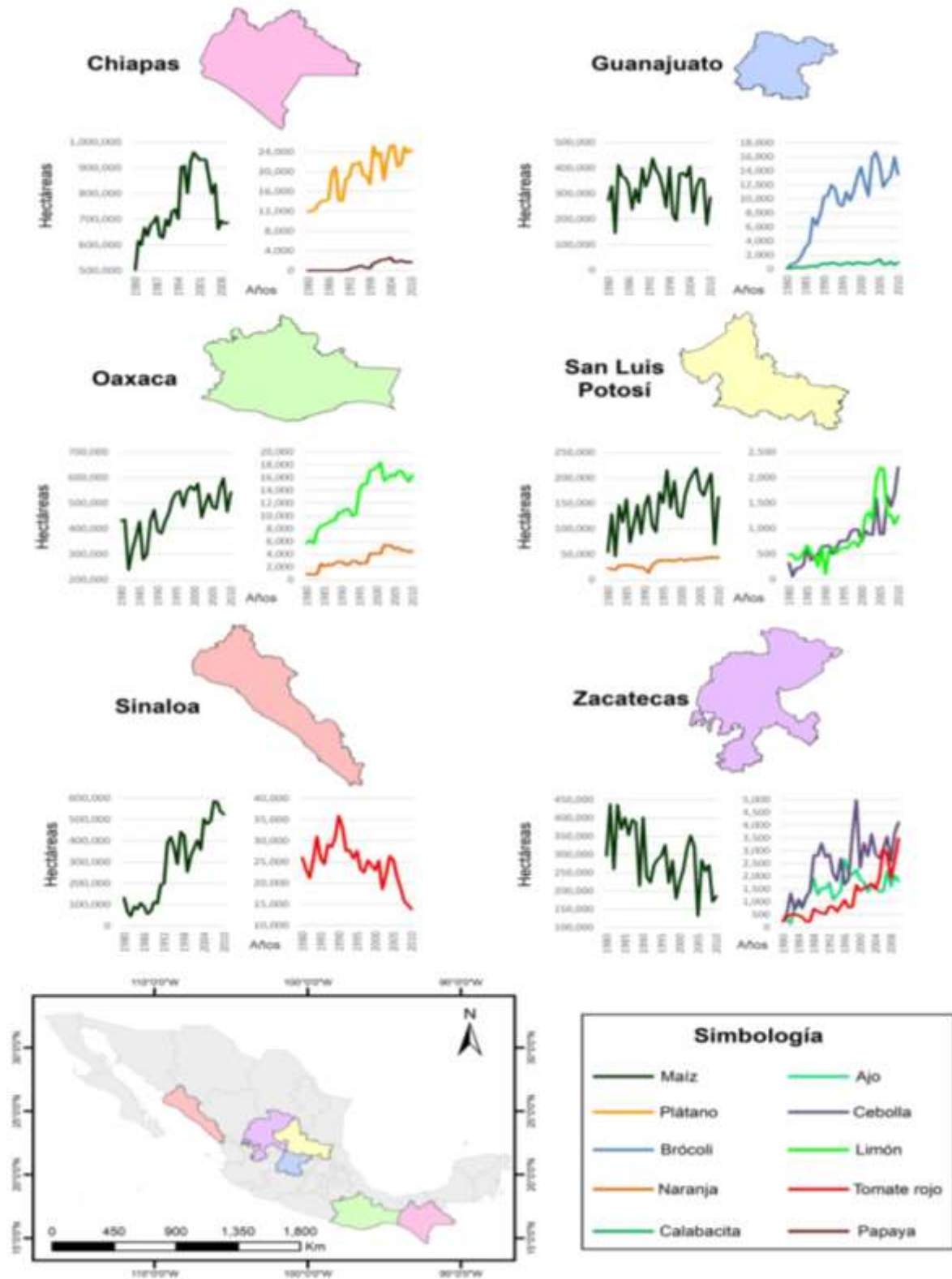
De esta manera, para dar cuenta del proceso que ha abonado el camino hacia el desarrollo desigual, por medio de la apertura comercial agrícola, es fundamental partir de la relativización de los datos y su posicionamiento dentro de una trama de relaciones. En este sentido, la participación de cada cultivo en el desarrollo desigual debe de abordarse en relación con el comportamiento de otros cultivos y las relaciones que se suscitan en su fuerza de trabajo.

Un ejemplo revelador es el caso del maíz. El estudio de su producción debe de abordarse de manera cautelosa, porque su situación en el país se presenta, para empezar, con características disímiles. De tal forma, si se plantean generalizaciones de su situación, el resultado será infértil para dar cuenta del desarrollo desigual. La gráfica 7 muestra patrones diferenciados en cuanto a las hectáreas cultivadas en seis entidades federativas, donde el número de éstas llega a ser desmedidamente mayor en comparación a otros cultivos dedicados a la exportación.

Bajo la acepción absoluta del espacio podría llegarse a conclusiones sobre la gran importancia que se le ha dado a la producción del maíz en el país. Sin embargo, si se observa la tendencia de los otros cultivos resultaría más complejo analizar el papel del maíz en México, ya que el fomento a otros cultivos, por un lado, ha mermado su producción, llevando a la ruina a los pequeños productores – aunque no en todos los casos–. Por otro lado, se ha desfavorecido a la fuerza de trabajo, como revelan múltiples estudios sobre los jornaleros empleados para la obtención de las mercancías destinadas a la exportación. En otras palabras, la producción del maíz, con sus vicisitudes, está relacionada con la de otros cultivos, por lo que, si se quieren formular políticas que ayuden a mejorar su proceso de producción –en relación con el desarrollo de sus fuerzas productivas–, es necesario considerar –y relacionar– lo que ocurre en los procesos de otros cultivos.

Por consiguiente, se descubre que, si lo absoluto queda representado por las mercancías orientadas a la exportación, la relativización lleva a vincularlas, por el fomento de su producción, con las situaciones que ha acarreado en el desarrollo de las fuerzas productivas relacionadas con los productos de importación.

Gráfica 7. Superficie cosechada en entidades federativas y cultivos seleccionados (1980-2010)



Fuente: elaboración propia, Sagarpa.

De esta forma, el espacio implica lo social y lo material. En el desarrollo del comercio internacional agrícola, lo social se identifica con los agentes que no sólo producen las mercancías, ni los que las consumen, sino también los que posibilitan el desarrollo del comercio internacional agrícola: el Estado y las empresas privadas, los actores que, según Smith, son los causantes del desarrollo desigual.

7.3. La escala de capitales individuales: la autora del desarrollo desigual

Para Smith, el capital genera su propia escala, y es por medio de ésta que se puede explicar el desarrollo desigual. El autor afirma que la lógica del capital despliega su juego a través de la escala de los departamentos, de los sectores y del capital individual. Y es por medio de las dos últimas que se origina un desarrollo desigual, aunque, la más importante es la última, ya que en la escala de sectores se tiende a igualar la tasa de ganancia. Por esta razón, esta tesis se basará en la última, la escalas de capitales individuales, representada por el Estado y las empresas privadas.

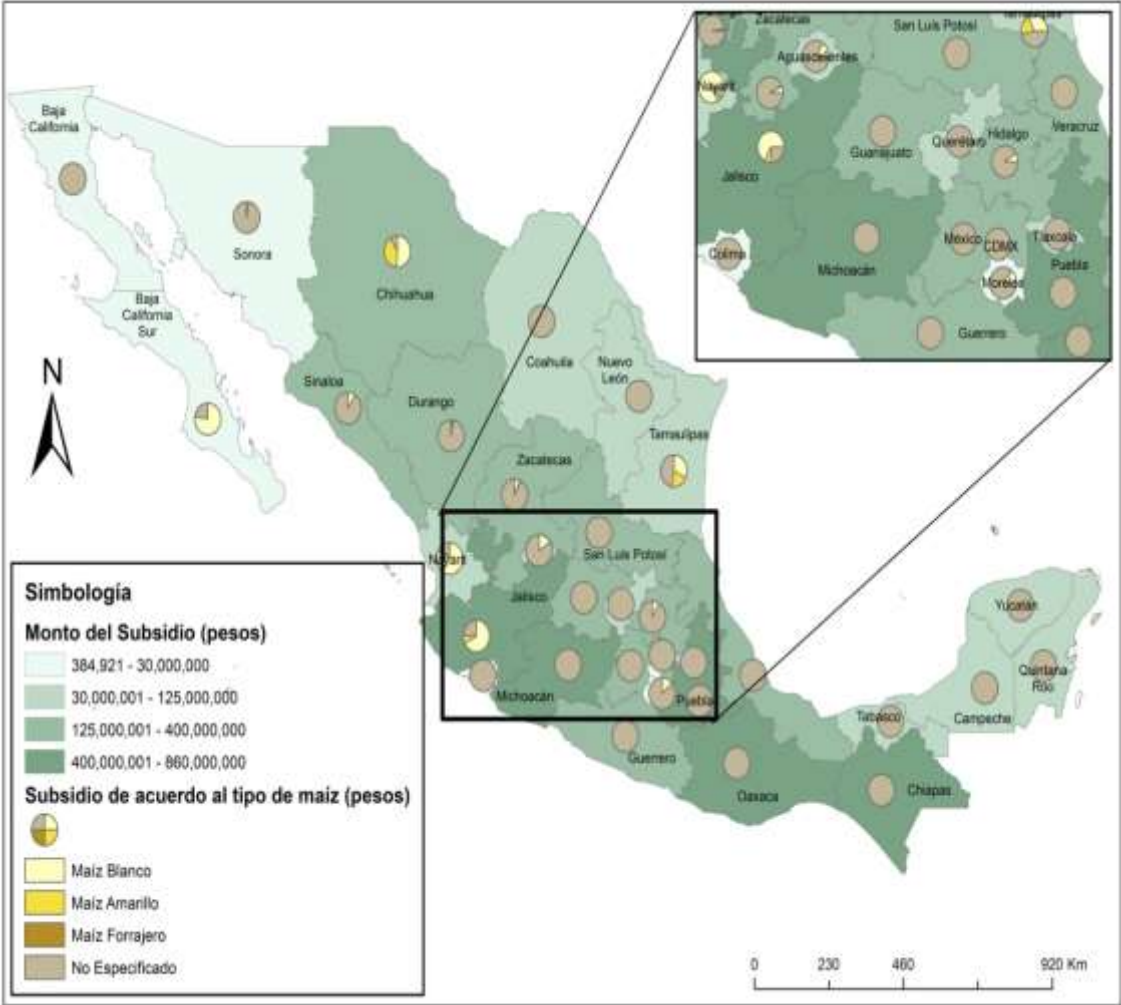
Según numerosos estudios se ha llegado a la conclusión de que, aunque la base del proyecto neoliberal indica que hay que disminuir el papel del Estado para llevar a cabo el comercio internacional, en realidad, este actor ha fungido como el principal personaje para su desarrollo. Ello es debido a que, por un lado, el Estado instituye el marco institucional óptimo para que el capital privado se desenvuelva con más facilidad y a menores costos; por otro, este agente ha servido para alimentar la desvalorización del trabajo por medio de la ejecución de políticas neoliberales.

Las políticas del Estado neoliberal se han visto marcadas por acciones arbitrarias, donde se favorece al capital privado, a costa del detrimento de la fuerza de trabajo y de los pequeños productores, alimentando, a la vez, la dependencia que se tiene del exterior. Un caso que ha adquirido grandes

dimensiones es la producción del maíz, que sólo ha despojado de recursos al Estado. Siendo el maíz un producto representativo de la cultura mexicana, y requiriendo grandes superficies para su cultivo, no sólo se han ocupado extensas hectáreas para su producción, sino que también, el Estado le ha destinado vastos recursos. Por eso, resulta realmente increíble los problemas que tiene la de maíz, tal y como han evidenciado numerosos estudios.

Muestra de ello se observa con la asignación diferenciada de recursos por PROCAMPO. A inicios de la segunda década del siglo XXI, la mitad de los subsidios del programa fue destinada a este cultivo (mapa 7.1).

Mapa 7.1. Subsidio al maíz de PROCAMPO (2011-2012)



Fuente: elaboración propia, con base en datos de Sagarpa.

De esta manera, la posición del cultivo de maíz goza de un lugar paradójico en México. Por un lado, es la evidencia irrefutable de la forma en que las políticas neoliberales llevaron a los pequeños productores a migrar y convertirse en mano de obra asalariada, dentro y fuera del sector, o del país, lo que ha ocasionado el agravamiento de la dependencia alimentaria del exterior. Por otro, representa un desfaldo de los recursos del Estado porque las acciones realizadas han estado alejadas de traer resultados eficientes; además de que el desarrollo, o la falta de éste, de su producción ha sido copartícipe en el proceso de sobreexplotación ejercida por los grandes empresarios agrícolas, agroindustriales y agroexportadores.

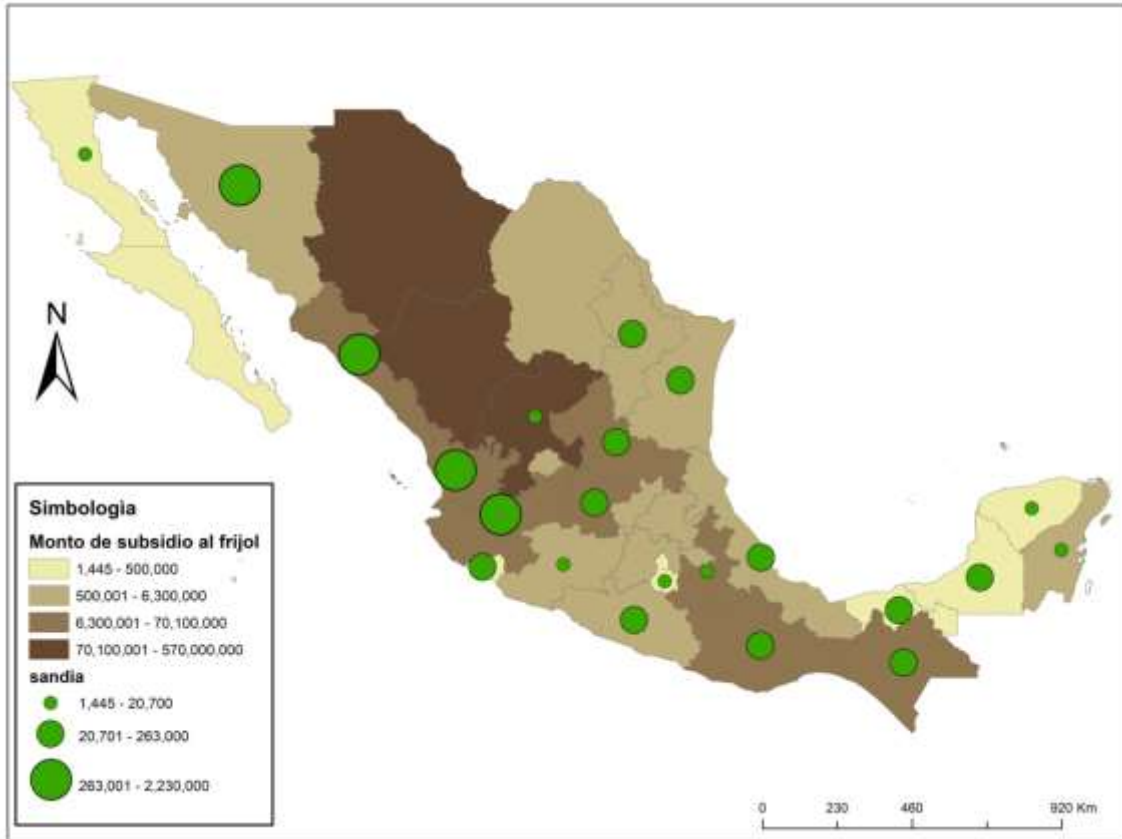
El caso del frijol también representa un buen ejemplo de la forma desigual, e ineficiente, en la que se han destinado recursos en el país a los cultivos con relevancia en la alimentación de la población mexicana. En relación con los subsidios otorgados por PROCAMPO, llama la atención que, al igual que el maíz, se han destinado considerables montos a su cultivo, sin dejar de apoyar, al mismo tiempo, a los cultivos de exportación, como la sandía (mapa 7.2).

A diferencia del maíz, los mayores montos destinados al frijol, por PROCAMPO, se concentraron en tres entidades federativas, al norte del país. Sin embargo, la información representada no significa que todas las superficies dedicadas a su cultivo en esos estados hayan sido favorecidas por el subsidio, así como tampoco implica que los pequeños productores hayan logrado obtener buenas cosechas por dichos estímulos.

¿Para qué sirven entonces estas abstracciones? Evidentemente, se podrían relacionar vastas variables para valorar la eficacia de las políticas en términos cuantificables, como por ejemplo, la producción por productor y la destinación de su producción, sea en cuanto al uso o con respecto al mercado nacional, o extranjero. No obstante, como bien señala Lefebvre, podría haber un número infinito de mapas. Lo importante aquí es que, aunque se lograra medir los resultados, estos encubrirían las relaciones sociales que subyacen en ellos, que

entran en la dinámica lógica del capital de forma homogéneamente diferenciada y desigual, tema que se abordará en el siguiente apartado.

Mapa 7.2. Subsidio al frijol y sandía de PROCAMPO (2011-2012)



Fuente: elaboración propia, con base en datos de Sagarpa.

Basta decir en este momento que, sí, las representaciones cuentan algo, pero de forma que solo sirven para ocultar lo importante, lo que realmente está pasando en las relaciones productivas. Simplemente se pueden distinguir los lugares en donde el Estado ha invertido mayoritariamente, con la justificación de ayudar a la producción de ciertos cultivos.

En el caso de la sandía, se encuentra una mayor concentración de apoyos del programa PROCAMPO. Es importante observar que, en las entidades federativas con mayor inversión en el cultivo del frijol, casi es nulo el monto asignado a ésta, aunque, ello no significa que no se destinen apoyos a otros cultivos de exportación en dichas entidades.

De tal modo, se podría llegar a la elaboración de múltiples mapas para representar las relaciones entre cultivos. No obstante, la situación va más allá de esto, como se explicará más adelante. En el caso de la sandía, lo que sí se puede identificar una concentración mayor, en comparación a la del frijol, por lo que, bajo la lupa cuantitativa, son pocos los lugares donde se cultiva sandía en dimensiones considerables. Esto da una idea de que los beneficiados de algunos, o quizá todos, de los productos orientados a las exportaciones son pocos en realidad.

Por su parte, el sector privado se ha valido de diversos mecanismos para lograr el resplandor en su desarrollo. Sin embargo, no se puede aludir a todas las empresas privadas, al ser las de grandes dimensiones aquellas que han participado en las transformaciones espaciales. Su logística ha ido desde su organización –por medio de la conformación de alianzas, como las *join ventures*, o la absorción de pequeñas empresas, por ejemplo– hasta el establecimiento de procedimientos obligatorios para entrar en el engranaje internacional. No obstante, esto conlleva unos costos inasumibles para los pequeños productores.

De esta forma, las empresas grandes no sólo se comen a las chicas, sino que también, por medio de la organización neoliberal, las fulminan. Los altos costos de las certificaciones producen un desigual nivel competitivo entre los pequeños y grandes productores. Al mismo tiempo, al tener menores costos de producción que las pequeñas empresas, estas últimas tienen que asumir mayores riesgos (de diversa naturaleza) en comparación con las grandes. Asimismo, el sector en cuestión ha sabido aprovecharse de la mala organización de los trabajadores, por lo que se puede hablar de una dialéctica donde el rol de las empresas privadas ha sido facilitado por las condiciones de la fuerza de trabajo implicada.

Ahora bien, con respecto a la información sobre las mercancías agrícolas y agroindustriales que mueven las empresas privadas, cabe destacar dos hechos: en términos absolutos y específicos, sobre las empresas involucradas en el comercio del país y que la información que se divulga, al igual que en muchos casos, lo que en realidad hace es encubrir la situación real, como se observa en el

directorio de las empresas agroexportadoras, editado por Sagarpa, ya que el registro de éstas no refleja los datos empíricos reales. Así, se puede llegar a concluir que, en el caso del sector tequilero, se desarrollan múltiples empresas, cuando, en realidad, existe una concentración de empresarios que obtienen ganancias sustanciales.

El acceso a la información sobre el origen del capital se ha dificultado por el fenómeno de la transnacionalización, no sólo de la internacionalización. Por este motivo cabe recalcar que las implicaciones del comercio internacional agrícola en México forman parte de un proceso donde el capital es el que organiza la producción en todo el mundo, por medio de circuitos globales de acumulación. De esta manera, los sistemas de producción del país se han fragmentado e integrado externamente, por lo que “el proceso de producción se ha convertido en algo fragmentado y geográficamente disperso” (Robinson, 2013). Prueba de ello se puede identificar en el caso de las hortalizas, que son de origen nacional, y que se industrializan en Estados Unidos, como las sandías, para después ser vendidas a México.

Por lo anterior, se dilucida que el Estado es el principal agente que ha hecho posible el desarrollo de este proceso que ha fragmentado la producción, dispersando espacialmente los pasos para la elaboración de mercancías agroindustriales.

Es pertinente resaltar que, el desempeño del Estado y de las empresas privadas, como agentes de la escala de capitales individuales, se ha servido del argumento sobre las buenas alternativas que representan el fomento del comercio internacional agrícola y la agroindustria para generar empleos.

No obstante, se ha constatado que la participación del Estado es –y ha sido, incluso antes de la era neoliberal– ineficiente para lograr sacar provecho en la esfera del trabajo, pese a llevar a cabo la privatización de las empresas públicas. Como ejemplo se distingue lo que sucedió con BANRURAL, que prácticamente salió con números rojos en la historia del país. Es decir que, si bien

es cierto que las empresas del sector público han despilfarrado los recursos del país, también es verdad que, privatizarlas sólo ha beneficiado a unos pocos.

En consecuencia, se observa un Estado neoliberal que ha fragmentado, no sólo en términos absolutos, sino también relativos, puesto que ha incentivado el proceso de desvalorización de la fuerza de trabajo, por medio de programas formulados sin criterios eficientes, que sólo han servido para alimentar la pobreza y acentuar las desigualdades, o bien, para hacer más vulnerables a los pequeños productores favoreciendo a los grandes, o a los grupos empresariales vinculados con los gobernantes, como ocurrió en el periodo de Vicente Fox con los ingenios azucareros.

7.4. Lo desigual y, a la vez, homogéneamente diferenciado

En este contexto, el *modus operandi* del capital individual, orientado a favorecer el desarrollo del comercio internacional y la agroindustria, podría hacer fácil el entendido de la forma en que se han fragmentado los espacios del país, bajo el criterio de su acepción absoluta. Esto es, resulta lógico pensar que en los espacios destinados a producir para la exportación y desarrollar la agroindustria gozan de mejores condiciones, tanto de infraestructura, como de recursos naturales (acceso al agua y a tierras de buena calidad), contrario a lo que sucede en otros espacios.

Sin embargo, el verdadero, y más importante, desarrollo desigual que es desencadenado por las acciones del capital individual se gesta por medio de un proceso global que homogéneamente desvaloriza la fuerza de trabajo. Su curso se desdobra desigualmente en todo el orbe en función del desarrollo de las fuerzas productivas, no así de las características materiales de países, regiones o sectores económicos, aunque estos últimos pueden desatar un desarrollo desigual en cierto sentido, como lo explica Smith.

En efecto, es visible que, materialmente, haya una determinada producción espacial en los lugares donde se produce para exportar. Pero, justo, la identificación de este hecho, como explicación del desarrollo desigual, enmascara y oculta la realidad que subyace en esa materialidad. Es decir, se encubre la desigualdad hallada intrínsecamente en el proceso homogéneo, que es originada por el posicionamiento que los grupos sociales tienen en el engranaje de la producción agrícola.

Para comprender este punto es importante explorar lo pertinente sobre la escala que, también, desdobra un desarrollo desigual, aunque no en la misma magnitud que lo hace la escala de capitales individuales, a fin de esclarecer la razón de porqué es fundamental analizar las acciones del Estado y las empresas privadas, para entender el desarrollo desigual.

Los gestores del proceso de acumulación de capital, como ya se mencionó, encontraron en el sector secundario y terciario una buena opción para lograr sus objetivos. El caso de la compraventa de productos agrícolas goza de particularidades que no comparte con otro tipo de comercio, puesto que depende de una actividad primaria, que, a su vez y en cierto grado, está en función de la naturaleza.

Entonces, el abordaje de la agricultura es esencial para entender qué es lo que ha ocasionado el comercio, por medio de esta actividad. Como en cualquier otro sector, en el estudio de la agricultura, se debe de considerar el inmediato valor de uso de sus productos y el traslape o sobre colocación con otros sectores.

En este sentido, es fundamental comprender que este sector se ha visto caracterizado por un agudo traslape con el comercio y la industria a tal grado que su valor se ha desestimado, llegando, incluso, a considerar la agricultura como una rama de la agroindustria (señalado ya siglos atrás por Marx) cuando, el hecho irrefutable es que para producir una mercancía agroindustrial es necesario obtener el fruto de la agricultura, en primera instancia.

De esta forma, se puede distinguir, en términos de Smith, que este hecho evidencia el desarrollo de la segunda naturaleza, producida con fines de intercambio y gestionada por las instituciones. En este punto, entender la situación de la producción agrícola que encontró el neoliberalismo en el país conlleva a virar más allá de las desigualdades que se han plasmado en diversos estudios.

Por ejemplo, cuando Tello (2012) muestra que, en decenios anteriores a 1980, el campo mexicano vivía un desarrollo desigual porque la producción tuvo un incremento que se concentró en ciertas zonas de México, y en los productores más grandes, el autor refiere a la producción del espacio absoluto, donde: por un lado, no consideró la situación de reproducción social que vivía la fuerza de trabajo en las zonas de alta producción; y por otro, separa las condiciones de los actores “pobres” de un proceso único que, por medio del desarrollo de la fuerza de trabajo, en términos generales, hizo posible el aumento de la producción. En palabras de Tello:

Después de la primera etapa (1940-1945) de lento crecimiento del producto agrícola, 3.6% al año, a partir de 1945 y hasta 1954 el producto agrícola creció casi 7% al año en términos reales y el ganadero 4%. Después, y hasta 1965, continuó creciendo, aunque a un ritmo inferior: 4.2%. Entre 1965 y 1970, el crecimiento fue de 1.2%, por debajo del crecimiento de la población. Entre 1970 y 1976 fue de 2.6%, y entre 1977 y 1982 de 4.2%. Pero ese crecimiento, al concentrarse en ciertas zonas del país y en cierto tipo de productor (el relativamente más grande), acentuaron la desigualdad en el campo mexicano.

Entre 1977 y 1982 el volumen de los diez principales cultivos pasó de 20 millones de toneladas a 28: un aumento de más del 40%. En esos años se amplió la frontera agrícola en más de 3.3 millones de hectáreas (un millón y medio de riego y el resto de temporal). Con todo, al final del período de auge de la economía mexicana la desigualdad rural persistía y millones de campesinos continuaban viviendo en condición de pobreza extrema (pp. 219-220, 222).

Virando hacia el contexto mundial, la situación del sector agrícola ha estado marcada por un detrimento en el desarrollo de sus fuerzas productivas, pues en la búsqueda de mayores beneficios, el proceso de acumulación de capital lo ha segregado por dos motivos, principalmente. El primero es por la tecnificación del campo, que ha permitido depender, en menor medida, de la fuerza de trabajo. El segundo es porque el capital ha encontrado otras vías para cumplir sus objetivos a

través de otros sectores que llegan a tener mayores rendimientos, como la industria y el comercio. De hecho, es tal la consideración, desde el punto de vista del capital, que hay estudios que señalan que “los mayores niveles de bienestar generalmente se asocian con una menor dependencia de la agricultura” (FAO, 2017, p. 83).

Sin embargo, este deterioro del sector, aunque es generalizado en todo el orbe, se materializa de diferentes formas en el contexto mundial. Sí, hay una descampesinización generalizada del campo, pero con desarrollos disímiles entre espacios. El punto de partida para su estudio se puede identificar en dos posturas que apuntala la TD. Por un lado, se tiene una desvalorización generalizada de la fuerza de trabajo, pero más acentuada en los países periféricos y, por otro, en la etiología que Prebisch mostró entre los países centrales y los periféricos, desde el momento de presentarse en los países periféricos una disminución de precios de las materias primas para abastecer a los países centrales.

En este sentido, el papel económico de la agricultura ha estado disminuyendo en todos los países periféricos (considerados, según la FAO, “en transformación”) ya que, en los últimos 15 años, pese al aumento en números absolutos de la fuerza de trabajo empleada en la agricultura, las cifras relativas han disminuido en la mayoría de los países. A diferencia de otros espacios, se ha llegado a la conclusión que, en el caso de AL, esta disminución ha sido más lenta porque “la gran salida de la agricultura ya ha ocurrido” (FAO, 2017, p. 68).

En AL, el declive de la actividad agrícola se ha manifestado tan evidente que, con respecto a otras actividades rurales, se ha visto cristalizado en la disminución de ingresos de las familias. A diferencia de la agricultura, en la economía rural, no agrícola, dichos ingresos crecieron rápidamente desde la década de los setenta, pasando de representar el 20% hasta llegar, en años recientes, al 50% aproximadamente (FAO, 2017).

En el caso de México, entre 2000 y 2015, la proporción, en cuanto a la participación del empleo agrícola, disminuyó del 18 al 14% (FAO, 2017, p. 66).

Pero el punto neurálgico aquí es el proceso que subyace en estos datos. ¿Cuál es el proceso que desenvuelve el desarrollo desigual del país por medio de las fuerzas productivas relacionadas con el comercio internacional agrícola?

Si la fuerza de trabajo de la agricultura –que, de forma generalizada, se ha visto degradada y disminuida en el proceso de acumulación de capital–, se despliega de formas disímiles en el orbe, habrá que prestar atención a las acciones de los agentes que han ido moldeando esas formas disímiles. Por esta razón, más que considerar el desarrollo del sector por sus atributos, para dar cuenta del desarrollo desigual, este proyecto se basó en las acciones del Estado y las empresas privadas en él para explicarlo.

Es el Estado el que ha alimentado la vulnerabilidad de los grupos que conforman la fuerza de trabajo, mediante las acciones que merman las condiciones productivas de los pequeños productores, y nutren el detrimento de la reproducción social de los jornaleros, con la ausencia de políticas que vigilen y protejan a los grupos más vulnerables en su condición de trabajadores, como los migrantes, pese a que se ha evidenciado, en numerosos estudios, la situación de precarización en la que viven.

Así, el Estado ha destinado recursos que mantienen la pobreza, pues los receptores no son considerados como agentes productivos. Asimismo, el Estado ha proporcionado un marco institucional que regula procedimientos de costos excesivos, como las certificaciones, que ocasiona un quebranto en la competitividad de los pequeños productores. Además, los favoritismos empresariales y la destinación de recursos hacia los grandes productores han acentuado aún más las brechas de desigualdad con los pequeños.

Por lo anterior, el estudio del desarrollo desigual no se reduce a la distinción de los lugares o productores a los que se dirigen las inversiones. A pesar de que indican, en cierto sentido, cómo se concentran y dispersan las inversiones en el país, no hay que perder de vista que son sólo los grandes productores los que obtienen los beneficios.

¿Qué posición guarda un migrante guatemalteco en el sur de México en el sistema productivo agrícola frente a un jornalero oriundo del lugar donde se produce? O bien, ¿qué atributos tiene, a diferencia de otro tipo de trabajador, un jornalero migrante de origen indígena, que se ve en la necesidad de vender la fuerza de trabajo de toda su familia a menor ingreso por integrante? Ejemplos hay muchos y, de acuerdo a numerosos estudios, se ha evidenciado que, por su parte, el sector privado ha sabido aprovechar, por un lado, las condiciones de la mano de obra del país y, por otro, el marco institucional asentado por el Estado.

Y es por esta razón que debe prestarse atención a esas relaciones que se desdoblán entre los agentes de la escala de capital individual y la fuerza de trabajo; y más allá del sector agrícola, pues sus efectos se identifican en toda la población del país. En un sentido, por las transformaciones que se suscitan con los migrantes en las urbes y, en otro, por el cambio de patrón de alimentos que, de una forma homogénea, se ha visto marcada por el realce del consumo de productos industrializados, caracterizado por un acceso desigual a los alimentos, pues los productos con mejor calidad suelen ser los más caros.

A manera de síntesis, la producción del espacio en México se visualiza por medio de formas de progreso y modernidad frente a otras socavadas. Pero estas formas son ilusorias porque son moldeadas con funciones arbitrarias del Estado, que no sólo ha puesto en marcha el esquema neoliberal en el país, sino que también ha derrochado, sin miramiento, los recursos para dar la apariencia de dar soporte a los grupos más vulnerables. Así, lo que queda oculto, y verdaderamente se puede distinguir, es una estructura que se basa en un proceso que homogeniza desigualmente la precarización del trabajo.

De tal modo que el espacio se ha construido con base en un proceso global, a partir del cual se puede entender lo que pasa en otras escalas, en el sentido absoluto (nacional, regional y local) puesto que el desarrollo de éstas constituye la lógica de la dinámica del proceso de acumulación de capital. En consecuencia, se pueden distinguir los elementos que acarrearán los agentes de la escala individual en esa materialidad mostrada. Debe recordarse que recordar

que, si bien el capital produce su propia escala, también su resultado puede ser explicado en términos absolutos.

Con base en lo expuesto, se identifican dos tipos de escala. La primera donde el Estado y el sector privado han consolidado un desarrollo desigual; y en la segunda, que se basa en la acepción absoluta del espacio y que puede dar cuenta a través del desarrollo material. Por ello, mediante ambas escalas se puede comprender la forma en cómo se fragmenta y, al mismo tiempo, como se homogeniza. La desvalorización del trabajo es la verdadera esencia del modus operandi de la logística capitalista.

Para finalizar, hay que enfatizar el papel que juegan las fuerzas productivas en las escalas planteadas. El capital gestiona el desarrollo desigual, pero éste no puede ser explicado en términos del capital, sino en términos del desarrollo de las fuerzas productivas, pero en una doble dialéctica. Si bien las fuerzas productivas son impactadas por el capital, porque es este agente el que desata determinadas relaciones sociales, también es cierto que éstas lo nutren para lograr sus propósitos. Y es, por este atributo dialéctico que el concepto de espacio es óptimo para abordar el desarrollo desigual, donde las fuerzas productivas producen “en” y “a través” del espacio.

El espacio envuelve las cosas producidas, pero no se reduce a la suma de éstas porque es una relación social, pero con respecto a lo material (a esas cosas producidas). Por tal razón, para su estudio se debe de partir de la actividad productiva. De tal forma, el espacio es una dimensión para entender la realidad. Asimismo, el espacio no es algo fijo, siempre estará inmerso en el proceso mismo de su producción. Esto es, “en”, y “a través” del espacio.

7.5. Del concepto de espacio al espacio capitalista

Las características del espacio, expuestas hasta ahora, hacen alusión al espacio capitalista, puesto que el proceso de acumulación de capital es el que organiza su

producción. Por esta razón, siguiendo la lógica de la dinámica capitalista, el desarrollo desigual es uno de los atributos de su espacio, pero no como resultado, sino como condición, pues se sirve del desarrollo desigual para que sólo unos agentes ganen a costa de otros, porque es la única manera de lograrlo.

La forma en que se destinan recursos (con eficiencia en unos lugares y con la falta de ella en otros) origina, forzosamente, un desarrollo disímil, independientemente del tipo de cultivo que se produzca. Como ejemplo, se pueden citar las diferenciaciones en el sistema productivo de cultivos con gran relevancia en el país, puesto que existen espacios altamente productivos, pese a que se ha expuesto una aguda decadencia de su producción, llegando, incluso, a asociarlos con la pobreza.

Sin embargo, ello no significa que existan regiones ganadoras y perdedoras, como algunos estudios refieren. Más bien, se trata de la concentración de capital en los agentes que lo poseen. Esto es, si bien es cierto que hay una materialidad donde se expresa progreso y desarrollo (que suele ser en zonas de producción agroindustrial o dirigida a la exportación), ésta descansa en el desarrollo de desvalorización en la mano de obra que obtiene los productos finales. Esta precarización se desdobra desigualmente, pero no en función del desarrollo de las zonas productivas, sino en relación con la posición que guardan los grupos que componen la fuerza de trabajo, como se mencionó en líneas anteriores.

La distinción del esplendor de la producción agrícola al norte de México, en comparación con la del sur, más que ser útil, para el estudio de la desigualdad, ha servido para encubrir el verdadero desarrollo desigual en el que descansa su progreso, ya que, como muchos estudios han evidenciado, la fuerza de trabajo involucrada en la obtención de mercancías agrícolas y agroindustriales se encuentra en pleno desarrollo de desvalorización de su trabajo. Además, no hay que olvidar que, el auge del norte ha sido posible gracias al detrimento de los espacios del sur del país, aunque no en todas las zonas.

Derivado de lo anterior, no se puede generalizar por medio de la acepción absoluta del espacio, ni cuando se alude a la producción, ni tampoco en relación con la distribución. Prueba de ello es la producción de maíz, que se lleva a cabo con fines de exportación en el estado de Guanajuato, siendo una entidad federativa que se encuentra a una distancia física muy alejada del país que importa su producción. Igualmente, se puede identificar este hecho por medio de los estados norteamericanos que exportan una gran variedad de granos hacia México, como se mostró en el mapa 6.1.

De tal modo que el estudio de la producción de maíz ha de llevarse de una manera cautelosa sin caer en generalizaciones que encubran las diferenciaciones reales a través del espacio. Para empezar, se ha caído en el error de difundir genéricamente la situación de su producción por la falta de especificaciones sobre el tipo de maíz que se produce y se comercializa. Por ejemplo, ha sido muy notable, en términos cuantitativos, el incremento de las importaciones de maíz en las últimas décadas, pero evidencia una ausencia significativa de información sobre el tipo de maíz en ambos casos. Este punto es importante a resaltar porque el valor de uso que se le da es diferenciado, puesto que no es lo mismo producir, o comprar, maíz para alimentar a la población, que para otros usos. Por consiguiente, habrá que echar mano de la acepción relativa del espacio para dar cuenta del desarrollo desigual, engendrado por los procesos, las relaciones y el posicionamiento de las fuerzas productivas.

En este contexto, se encuentra un espacio desigual por la misma naturaleza del capitalismo. Asimismo, su participación dentro del proceso de acumulación de capital puede asumir el rol de obstáculo, o bien, de mercancía, para alcanzar los fines que se buscan mediante el comercio internacional agrícola. Si se parte del entendido que el espacio es un proceso que incluye los productos materiales y las fuerzas productivas que los generan, entonces cuando se alude a estos roles se deberán considerar las dialécticas señaladas, para su comprensión.

El papel de obstáculo se desempeña en cuanto el espacio dificulta, o entorpece –porque estorba– el proceso de producción y distribución de

mercancías agrícolas. En este sentido, se ha buscado abatirlo a través de la producción del mismo espacio, aniquilándolo, a la vez. Es decir, se crea un espacio que optimice los procesos productivos, aniquilando el espacio ya producido con anterioridad.

En este punto es digna de ser mencionada la importancia de la dualidad espacio-tiempo, ya que será por medio del tiempo que se abatirá el espacio. Si el espacio estorba, la solución ha de dirigirse a anularlo, o invisibilizarlo, por medio del tiempo y a través de la producción material y social, que conforma el espacio. Además, cabe recordar que el capital extiende sus brazos por medio de los flujos financieros que no requieren un espacio físico para participar en la producción del espacio global.

De tal manera que se ha construido infraestructura, como vías de transporte, para la distribución de mercancías agrícolas y se ha invertido en los espacios orientados a la producción con fines de exportación, creando fuertes focos de atracción de empleo, sobre todo, al norte del país en el ramo agrícola y agroindustrial. Esto ha anulado los espacios productivos que, por la misma dinámica del capital, quedan fuera del engranaje internacional, por lo que se les invisibiliza, como los espacios destinados a la producción de los granos básicos que no cumplen con los requisitos para obtener los objetivos del plan capitalista.

En consecuencia, se transforma el espacio por medio de las relaciones de sus fuerzas productivas, desencadenadas en este proceso de aniquilación-producción, siendo, al mismo tiempo, modificadas por él. Esto es, en la búsqueda de lograr los objetivos del capital, por medio del comercio internacional, el espacio transforma las fuerzas productivas en el sentido que las hace migrar a otros sectores y lugares, así como pasar de ser pequeños productores a mano de obra asalariada, una vez que son desechados, como entes productivos, del sector agrícola. Y serán esas transformaciones las que, a su vez, produzcan el espacio: en unos casos, convirtiéndolo en espacios destinados a otras actividades no agrícolas, o en espacios sin sentido para la reproducción social, o como meros recipientes de recursos para alimentar la pobreza, o bien, en espacios destinados

a mercancías de exportación que requieren menos mano de obra, y en periodos determinados; en otros casos, conformando zonas de alta segregación en las urbes o en los países receptores de migrantes.

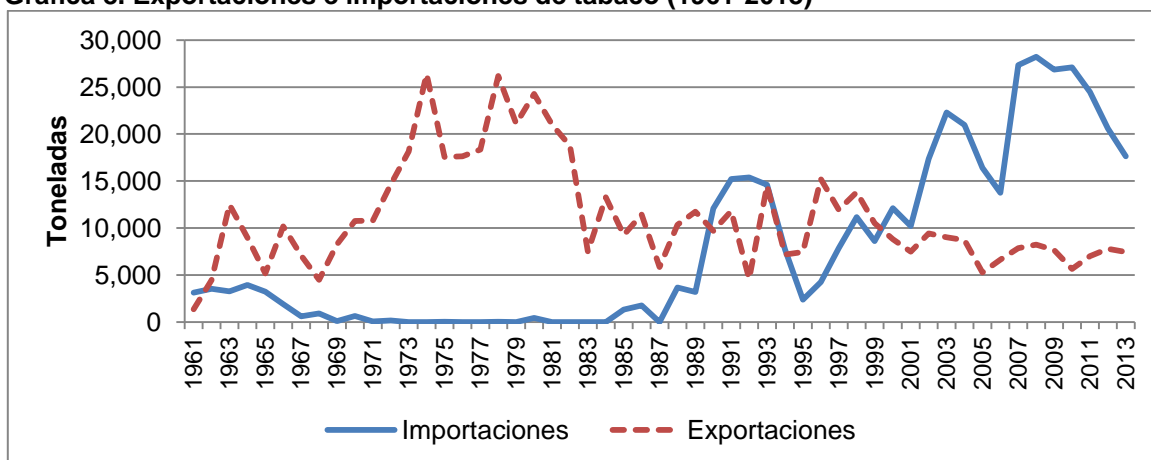
Así, se observa cómo muchos de los espacios dedicados a los cultivos, como el café, el maíz y el tabaco han sido derrocados como obstáculo, en el entendido que esto involucra a la fuerza de trabajo implicada. Las causas pueden encontrarse en diversos factores, quizá, hasta lo costoso que puede resultar mantener el gran número de Has. que requieren los cultivos, como el caso del maíz. Lo cierto es que, por la búsqueda de mayores ganancias se ha desdoblado una agricultura orientada al comercio internacional y a la agroindustria, a costa del desarrollo de las fuerzas productivas. Por consiguiente, en el estudio del desarrollo desigual no basta con la identificación de la producción de espacios materiales para incentivar las actividades secundarias y terciarias. La producción del espacio conlleva todo lo que se transforma en las fuerzas productivas, por medio de: la sustitución de actividades agrícolas; el cambio de patrón de cultivos, incluso, destinados a productos ilícitos; y el abandono de tierras.

En cuanto a mercancía, Lefebvre (2013) señalaba que el mercado mundial ya se encontraba tan evolucionado que la mercancía alcanzaba al mismo espacio. Esto significa que, ahora, ya se mercantiliza el espacio. No obstante, hay que entender que se hace como proyecto, para los fines que el capital persigue, dado que no es necesario poseer el espacio absoluto para sacarle provecho, si se tienen los frutos de los niveles del espacio social a los que refiere Lefebvre, lo que se explicará en líneas siguientes.

Ahora bien, paralelo al desarrollo del comercio internacional agrícola, se va desarrollando un proceso de constante revalorización de los productos, que desatan situaciones específicas en las fuerzas productivas. Así, se pueden identificar escenarios diversos en los cultivos que México ha comercializado con el exterior. Por este motivo es fundamental virar más atrás, de lo que sea posible.

De ejemplo se puede mencionar el caso del lugar prioritario que tuvieron las exportaciones de café y tabaco en el país, que detonaron movilizaciones de mano de obra originaria de países de otras latitudes. Como muestra, en términos absolutos, se observa que, el comportamiento de las toneladas que se exportaban de tabaco llegó a estar en niveles semejantes a los que hoy importa México (gráfica 8).

Gráfica 8. Exportaciones e importaciones de tabaco (1961-2013)



Fuente: elaboración propia, con base en datos de FAO, 2020.

En este punto es pertinente añadir un factor al tema de la relativización del espacio, gracias a otro elemento, aludido por Lefebvre, la historicidad, al ser a través de ella que se transformen las fuerzas productivas. En el ejemplo del café y el tabaco se pueden identificar que, en otro periodo de la historia del país, su producción desdobló una serie de migraciones, pero diferentes a las que hoy originan las mercancías agrícolas, como se explicó en capítulos anteriores. Asimismo, el papel que tuvieron en el país era otro, por lo que las políticas destinadas a estos cultivos fueron dirigidas a incentivar su producción.

Con ello, se concluye con la incorporación de otro elemento teórico sobre el espacio, la historicidad, que implica el método retrospectivo-progresivo, trabajado por Lefebvre, para comprender el desarrollo desigual que despliega la apertura comercial agrícola en el periodo neoliberal.

7.6. Relativizando por medio de la historicidad

En el asunto que compete a esta investigación, el método regresivo-progresivo resulta de vital relevancia porque sirve para identificar, en su justa dimensión, el papel que ha tenido la apertura del comercio internacional agrícola en el desarrollo desigual en México durante el periodo neoliberal, sin caer en el error de desvincular los procesos anteriores, que fueron marcando la tendencia en el proceso de producción del espacio en México.

Como punto de inicio la tendencia hacia el intercambio surge desde la génesis de las sociedades. Por ello, resulta lógico deducir que el interés por el comercio internacional no empezó en la era neoliberal ni tampoco siglos atrás, cuando se formuló la teoría clásica del comercio internacional.

No obstante, dos aspectos caben resaltar para entender las implicaciones que esta actividad tiene en un país. Por un lado, es la manera en que el comercio internacional se conduce la que determina de una u otra forma el desarrollo desigual de las sociedades que lo realizan. Y por otro, la historia que subyace en cada lugar (a cualquier escala en su acepción absoluta) ocasionará efectos específicos en ellos.

En el caso de México, la forma de llevarse el CIA cambió de manera sustancial en la década de los ochenta con la implementación del esquema neoliberal. Sin embargo, este hecho no goza de la misma magnitud que la historia que, en esa década yacía en el país. Es decir, si bien los cambios originados por el neoliberalismo fueron de gran envergadura, lo que realmente favoreció la acentuación del desarrollo desigual fue el espacio ya producido sobre el que se inscribió el modelo neoliberal.

Antes de la época neoliberal, México, pese a que como país periférico asumía sueldos bajos, había aplicado una serie de políticas que auspiciaban los derechos de los trabajadores. Por ejemplo, desde 1942, bajo el sexenio de Ávila Camacho (1940-1946), se creó el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS),

que cubría a los trabajadores y a sus familias. Para 1960 entró en vigor la ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), sucedida por la Ley de Pensiones Civiles de 1925. En 1971 inició operaciones el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los trabajadores (INFONAVIT) y más adelante se establecieron programas como el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los trabajadores (Fovissste) para los trabajadores al servicio del Estado (Tello, 2012, pp. 209-210; 212-213).

De igual modo, se crearon programas para subsanar los problemas de desarrollo social desde la década de los cuarenta. En cuanto al desarrollo rural se establecieron las comisiones del Papaloapan, del Lerma, del Grijalva, del Fuerte y del Balsas. Otros programas se desplegaron a través del trabajo conjunto de diversas dependencias de gobierno, como el Programa Coordinado de Inversiones Públicas en el medio rural que implicó a 8 de éstas. Se establecieron también servicios de abasto de alimentos y de otros bienes de consumo generalizado (Conasupo); el Programa Integral de Desarrollo Rural (Pider); la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (Coplamar), con 14 mil tiendas comunitarias, conocidas después como Diconsa-Coplamar, en coordinación con la Conasupo; el fideicomiso de la Palma; y la Comisión Nacional de Zonas Áridas, entre los más importantes (Tello, 2012, pp. 214, 215, 217).

A pesar de lo anterior, los programas llevados a cabo en las décadas anteriores a la era neoliberal no consiguieron mitigar el desarrollo desigual del país. Parte de ello se puede explicar a que dichas acciones estuvieron destinadas –y lo siguen estando– a proveer recursos sólo de subsistencia a la población, no así como agentes productivos, pese al llamado “milagro mexicano” que registró un elevado crecimiento económico.

Aunque diversos autores refieren “el milagro mexicano” como un periodo de bonanza para el país, aludiendo a un desarrollo en todas las esferas (Cruz, 2017, p. 17), lo cierto es que el desarrollo desigual estaba en pleno apogeo. Hacia la década de 1980, la distribución de la población de México, en cuanto a los municipios, se disponía en: de muy alta marginación, el 10%; con alta

marginación, el 24%; de marginación media, 21% y de baja marginación, el 45% (gráfica 9). Así, el 34% de la población vivía en municipios con predominio de la pobreza, primordialmente en Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Hidalgo, Zacatecas, Puebla y Veracruz (Tello, 2012, p. 236). Sobre otros indicadores de desarrollo el autor expone:

... en los municipios de alta y muy alta marginación la población vive en localidades de menos de 5000 habitantes con ingresos inferiores al salario mínimo, más de la tercera parte es analfabeta, casi la totalidad se dedica a trabajos en el campo, más de dos terceras partes ocupan vivienda sin agua, drenaje, energía eléctrica y 80% habitan viviendas de uno o dos cuartos. En contraste, en los municipios de baja marginación sólo el 30% de los habitantes vive en comunidades de menos de 5000 habitantes, alrededor del 15% son analfabetas, más de la mitad recibe ingresos iguales o superiores a un salario mínimo, una cuarta parte de ellos se dedican a trabajos de campo, menos de la tercera parte de las viviendas carece de agua entubada, drenaje y energía eléctrica y la mitad de la población ocupa viviendas de uno o dos cuartos. Sin embargo, en estos municipios de baja marginación se encuentran grupos y familias en condiciones de extrema pobreza (Tello, 2012, pp. 236-237).

Aunque ya se explicó que las cifras encubren situaciones y procesos, no está por demás señalar que los datos de 1980 muestran disparidades en los ingresos por entidad federativa. Si bien es cierto que el PIB por persona resulta una falacia en el momento de interpretar la información, también este indicador puede reflejar, de alguna manera, el nivel de ingreso “por” y “en” un sector económico. Para ilustrar, el ingreso por persona en Oaxaca fue una sexta parte del ingreso en Tabasco en dicho año (Tello, 2012, 235). Son diversos los factores que pudieran explicar dichas desigualdades, como la especialización económica de cada entidad. Pero el punto neurálgico aquí es que, sean las causas que sean, se evidencia que el desarrollo capitalista se ha valido de generar un desarrollo disímil, además del proceso generalizado de desvalorización del trabajo.

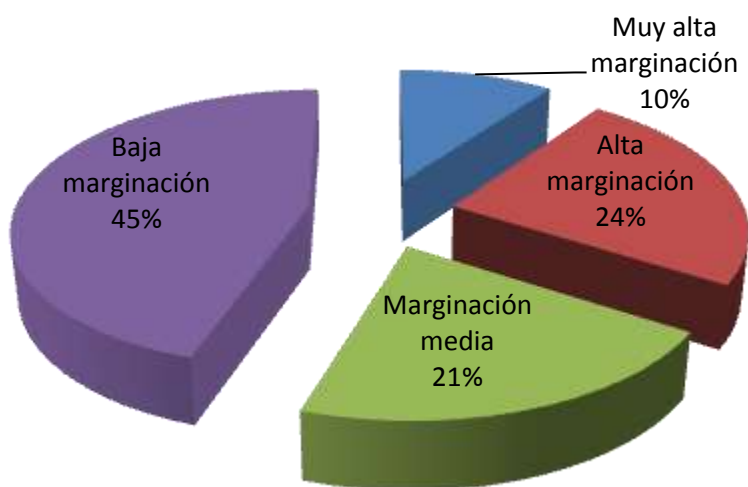
En consecuencia, desde antes de que la apertura económica se presentara en México durante la década de los noventa, ya se encontraba muy marcado un desarrollo desigual en el país, pero con dicha apertura, la situación se agudizó, empeoró no sólo en las áreas rurales, también en las urbanas, que fungieron

como receptoras de los campesinos que abandonaron el campo por no encontrar más alternativas en él y decidieron ir en busca de oportunidades dentro del país.

[Antes del TLCAN] las actividades económicas en México estaban muy concentradas alrededor de la capital, Monterrey, Jalisco y algunas porciones de los estados del norte al crear distorsiones territoriales, producto de esta excesiva concentración económica, centralidad de las decisiones políticas y desigualdad y desigual distribución de los beneficios...

El aparato productivo se ha centrado en los principales polos económicos del país junto con el norte, aunque menos en el sur y sur-este del territorio nacional al quedar al margen del desarrollo convergente, lo que ha favorecido una distribución inequitativa regional del ingreso y la calidad de vida de la población. Estas diferencias existían previo al gran proceso de apertura económica de México, pero con el tiempo aumentaron cada vez más, fragmentando grupos sociales y espacios geográficos determinados, como las zonas rurales y los cinturones de pobreza urbana que son cada vez más extendidos en las grandes de ciudades (Bolea, 2017, pp. 121-122).

Gráfica 9. Población en municipios marginados (%), 1980



Fuente: elaboración propia con base en Tello, 2012, p. 236.

De esta forma, la implementación del Estado neoliberal (ideado desde la Conferencia de Bretton Wood, llevada a cabo en 1944 para restablecer el sistema

capitalista, por una crisis de sobreacumulación) se ejecutó sin ninguna dificultad en un país con pleno desarrollo desigual y con un interés de antaño hacia las exportaciones que, al igual que en la actualidad, ya había originado un proceso de pérdida de soberanía alimentaria, un incremento en la dependencia del exterior y movimientos migratorios, como se expuso en capítulos pasados, desde, al menos, el periodo del porfiriato.

Sin lugar a dudas, las premisas de la teoría clásica del comercio internacional fueron decisivas para el despegue y el desarrollo del modelo neoliberal en México, porque de ahí emergieron los argumentos para sacarle provecho a las ventajas comparativas, referidas en dicha teoría. Así lo reflejaron los discursos de los presidentes que fungieron como los precursores del modelo neoliberal en el país, Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari.

Los hechos fehacientes empezaron con la privatización y el cierre de un gran número de empresas públicas en el sexenio delamadrilista y concluyeron con la consolidación del TLCAN y la reforma al artículo 27 de la Constitución durante el periodo salinista. Desde entonces, los líderes nacionales siguieron la tendencia del modelo neoliberal con sus peculiaridades, tema expuesto en el capítulo 4.

En otras palabras, las políticas de corte neoliberal han ido abonando sagazmente el camino a la producción de la segunda naturaleza, porque ha sido el Estado el que ha gestionado el intercambio en el contexto internacional, no sólo proveyendo el marco institucional para que se produzca con fines de exportación, sino también provocando el decaimiento de los grupos más vulnerables pertenecientes a la fuerza de trabajo relacionada con el comercio internacional agrícola.

Las primeras acciones de orden neoliberal llevadas a cabo en el país fueron ejecutadas antes de la década de los ochenta. Por esta razón, con base en la literatura consultada, se llegó a la conclusión de que existe la necesidad de virar hacia más atrás en el tiempo, al menos, en los cultivos donde se encuentran trayectos interesantes que no quedan tan evidentes si sólo se toma de referencia

el periodo neoliberal. Además del tabaco, que pasó en su haber diversos vaivenes en relación con el Estado, el sector privado y la fuerza de trabajo, se tienen otros cultivos que, para ser abordados de forma más fehaciente, es necesario analizarlos desde años anteriores a la era neoliberal, como los granos básicos y los cultivos de exportación. De esta forma se observan los cambios con mayor precisión, para identificar aquellos que sólo siguieron su tendencia y los que cambiaron en el periodo neoliberal (gráficas 10-14).

Es a través del espacio del país que se ha incrementado de manera significativa la producción de hortalizas frescas destinada a las exportaciones. Sin embargo, esto no ocurrió al inicio de la era neoliberal, sino hasta comienzos del siglo XXI, lo que hace suponer que tuvieron que transcurrir varios años para prepararse en este escenario. A pesar de que la cantidad en toneladas es muy superior a la que presentan las importaciones, hay que notar su trayectoria porque es este elemento el que puede dar un esbozo de lo que subyace en el sentido relativo. Se atiende que el camino de estas últimas sí tuvo un aumento revelador desde la década de los ochenta. Esta información hace surgir cuestiones como la organización con la que se contaba en la antesala a la implementación del modelo neoliberal en México y Estados Unidos, que es donde mayoritariamente se comercializa.

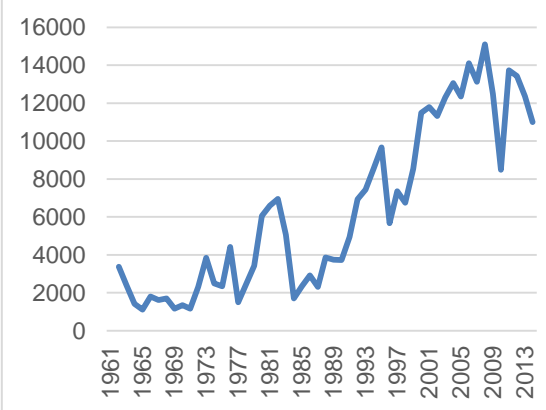
Del mismo modo, se identifica que la dependencia del exterior de granos básicos no surgió en el periodo neoliberal, más bien siguió la tendencia que marcaba años anteriores a la década de los ochenta, por lo que es un error responsabilizar la puesta en marcha del TLCAN del detrimento de la producción de granos básicos, al menos, en los casos que se muestran en las gráficas 12 y 13, y en consideración de los datos representados, que no expresan las condiciones de las fuerzas productivas dedicadas a estos cultivos.

Es decir, si bien es cierto que en el periodo neoliberal no se distingue un cambio en las importaciones del maíz y frijol seco, ello no amerita concluir que el desarrollo de las fuerzas productivas vinculadas a su producción tuvo la misma

situación, lo que representa un ejemplo de la forma en que las cifras encubren procesos, como señalaba Lefebvre.

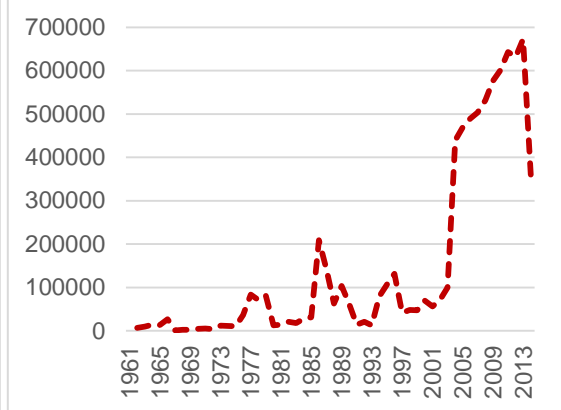
De otros productos que se exportan, se pueden distinguir cambios importantes en los años que se puso en marcha el TLCAN, como el tomate fresco, no así en otros productos como el café y las calabazas. En este sentido, cabe destacar que esta información no refleja el realce del sector privado en la industria del café y el cambio de cultivos orientado a sustituir el cultivo de granos básicos por hortalizas como las calabazas. Así como tampoco expresa el detrimento de algunos productores de tomate fresco, entre otros aspectos.

Gráfica 10. Importaciones de hortalizas frescas en México (1961-2013) (toneladas)



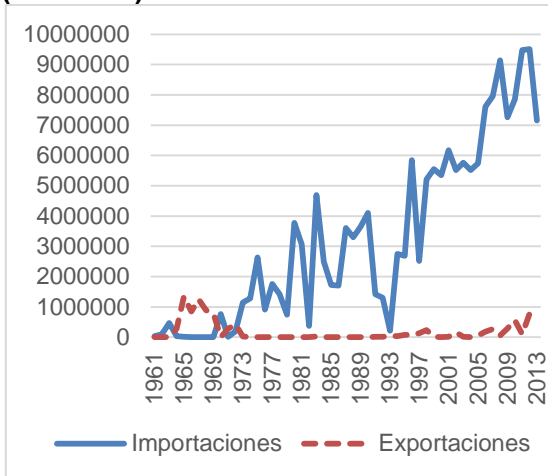
Fuente: elaboración propia, Banxico.

Gráfica 11. Exportaciones de hortalizas frescas en México (1961-2013) (toneladas)



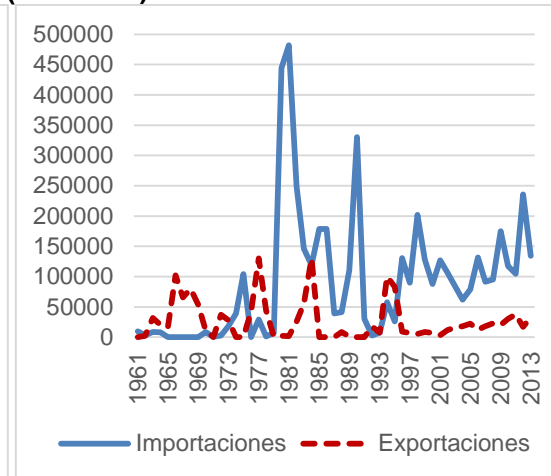
Fuente: elaboración propia, Banxico.

Gráfica 12. Comercio internacional de maíz en México (1961-2013) (toneladas)



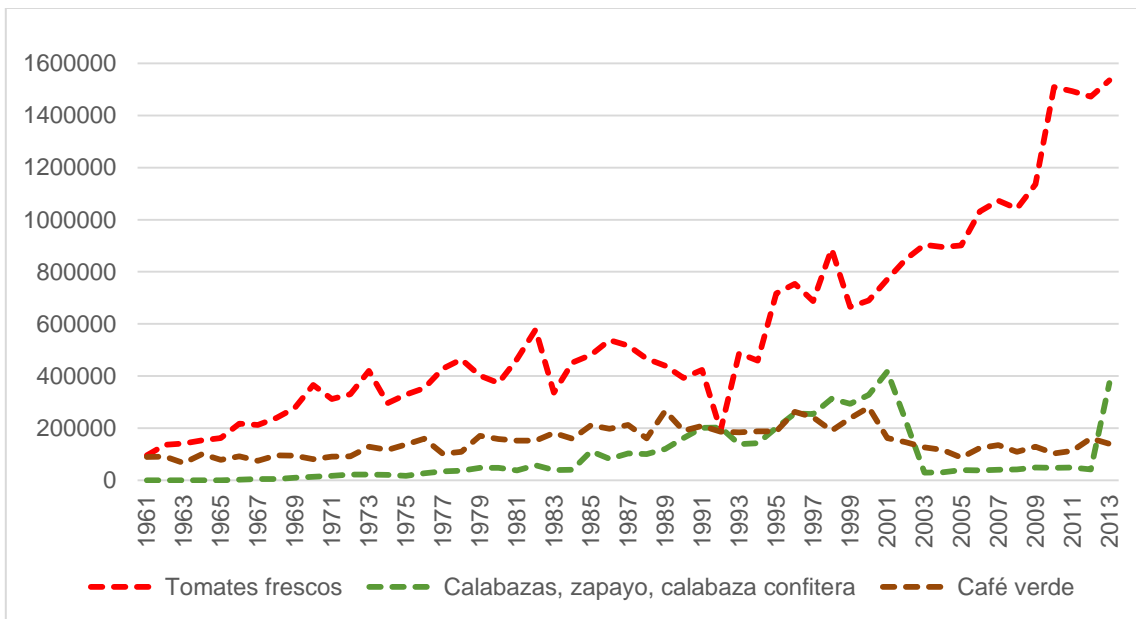
Fuente: elaboración propia, Banxico.

Gráfica 13. Comercio internacional de frijoles secos en México (1961-2013) (toneladas)



Fuente: elaboración propia, Banxico.

Gráfica 14. Exportaciones de cultivos seleccionados en México (1961-2013) (toneladas)



Fuente: elaboración propia, Banxico.

En síntesis, se observa que la implementación del modelo neoliberal en México se encontró ante un escenario con problemas en la producción de los cultivos representativos del país. Empero, no conforme con ellos, el Estado decidió empeorar el panorama con la adhesión de México al TLCAN. Conjuntamente, las reformas llevadas a cabo por el Estado ocasionaron la agudización del desarrollo desigual en el país, especialmente, por medio de los cambios en la regulación de los precios de garantía y la nueva forma de operar los subsidios, que no fueron distintivos del campo, sino de toda la población del país, por ser dirigidos a conservar y agudizar la pobreza.

Ante este panorama se detonaron movimientos sociales, como el llamado “El campo ya no aguanta más”, ocurrido en el sexenio de Vicente Fox y caracterizado por ser de grandes dimensiones. Efectivamente, el desarrollo de las fuerzas productivas se desplegaba como un resultado de las inversiones disímiles de capital en el espacio, pero también, el deterioro de las fuerzas productivas fue el medio para hacerlo.

7.7. La naturaleza, el trabajo y la organización del trabajo: los niveles del espacio social

Al final, se termina donde se empezó, con las fuerzas productivas, como protagonistas “en” y “del” espacio, como sus productoras y su resultado, al mismo tiempo. De ello, se desprende el último apartado del capítulo para explicar el espacio, con base en los niveles del espacio social que plantea Lefebvre (2013): la naturaleza, el trabajo y la organización del trabajo. Si el autor señala que, en la medida en que las fuerzas productivas cambien, el espacio se transformará, entonces habrá que apuntalar a esos cambios, por lo que el análisis de los componentes de dichos niveles resultan óptimos para concluir el planteamiento expuesto en este proyecto.

Las acciones de las que se ha servido el Estado para incentivar el comercio internacional agrícola han implicado considerables cambios en los niveles del espacio social que han ocasionado el detrimento de la fuerza de trabajo de México, mediante relaciones específicas de los agentes implicados, dentro y fuera del país. En este contexto, para aterrizar el tema del desarrollo de las fuerzas productivas, es imprescindible empezar con el rol que juega, y ha jugado, la naturaleza en él, no sólo por el estrecho vínculo que guarda la agricultura con ella, sino porque hay que distinguir la trascendencia que guarda la producción de la segunda naturaleza.

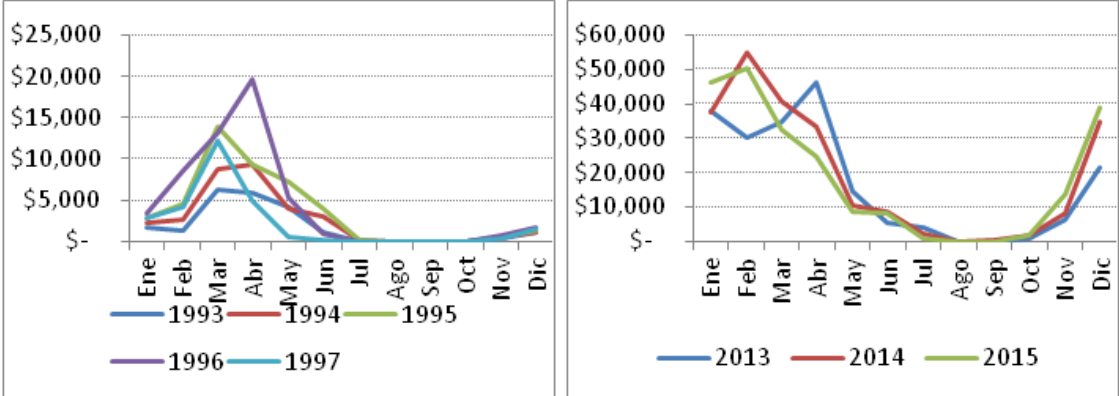
7.7.1. La naturaleza como inicio

Si esta tesis se basa en la importancia que tiene la producción de la segunda naturaleza, planteada por Smith, es necesario no dejar fuera de análisis una naturaleza primaria, de la que según Lefebvre sirve como punto de partida. En el tema de la naturaleza se destacan aspectos esenciales en la actividad vinculada al comercio internacional agrícola que son reveladores para entender la forma en la que la naturaleza participa en la producción del espacio. Para dar cuenta de su intervención en el desarrollo desigual, se pueden distinguir fundamentalmente dos: el tiempo y la tierra; aunque esta última no se considera sólo como medio de producción, de acuerdo a la teoría abordada.

Como elemento de la naturaleza, el tiempo puede llegar a ser un factor que determine el desarrollo de la fuerza de trabajo, aunque no en todos los casos, no sólo por los requerimientos físicos que tienen los cultivos –donde se aludiría a una primera naturaleza– sino porque también existen diferenciaciones en cuanto los periodos de exportación, por lo que se requiere una movilidad diferenciada de la fuerza de trabajo para tal efecto. Así, la consideración del tiempo en la agricultura de exportación es determinante, sobre todo, porque hay periodos donde se acentúan las exportaciones.

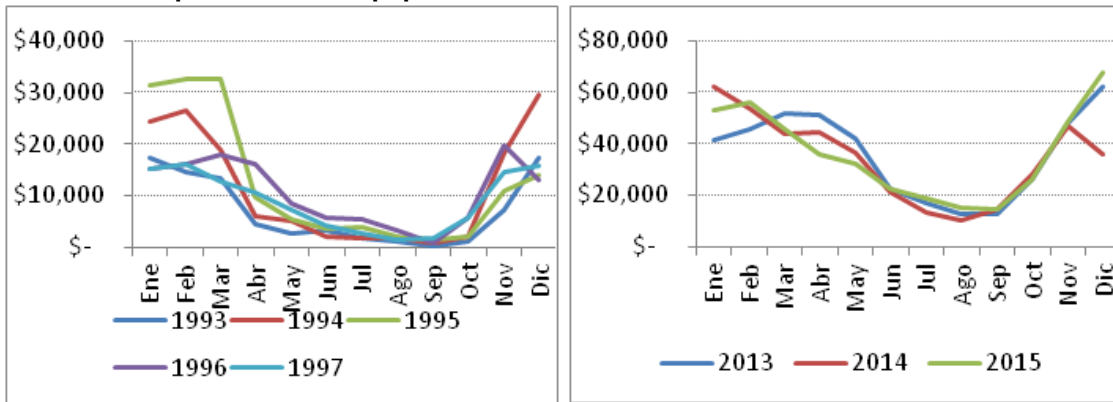
Se pueden distinguir patrones diferenciados en las exportaciones de las mercancías agrícolas entre los primeros y últimos años del periodo neoliberal. Valgan como ejemplo las gráficas 15-17, que muestran tres modelos diferentes. Por un lado, se identifica un cambio en el caso de la fresa, por lo que ello hace pensar en un aumento de su producción en los meses de invierno, bajo el, ya, implementado proyecto neoliberal. Por otro, sobresale el caso del pepino, en el cual no se observa un cambio significativo porque desde el inicio tenía mayores montos en los meses de invierno, lo que haría pensar que su organización productiva ya estaba dispuesta para la exportación. Finalmente, en el mango, se reconoce un patrón diferente, por lo que se podría deducir que, pese al adelanto científico en la agricultura, no es posible abatir los requerimientos físicos que requiere su cultivo en cuanto al tiempo de cosecha.

Gráfica 15. Exportaciones de fresa mensual en años seleccionados



Fuente: elaboración propia, Banxico.

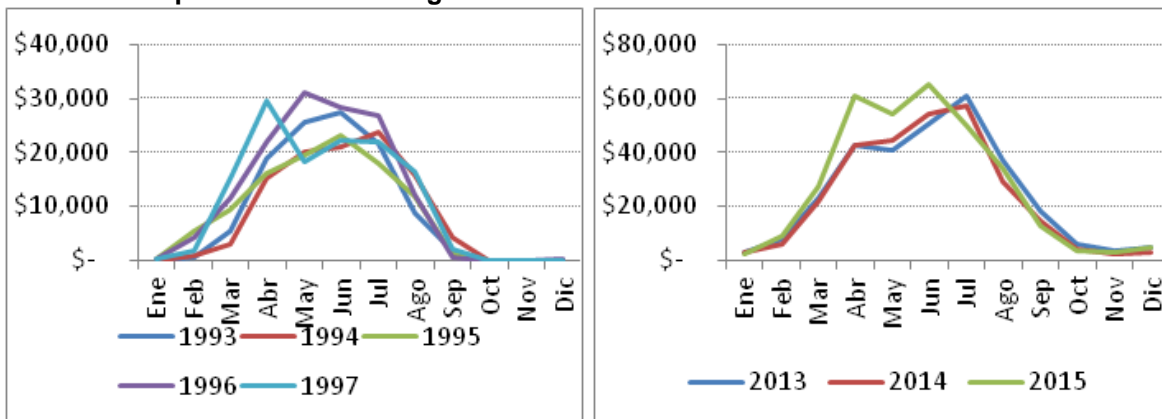
Gráfica 16. Exportaciones de pepino mensual en años seleccionados



Fuente: elaboración propia, Banxico.

De tal manera, se deduce que la naturaleza, en su acepción primaria, establece sus límites, por medio del elemento tiempo, por lo que la producción de la segunda naturaleza, con todo lo que acarrea, tiene que adaptarse. Aunque no hay que olvidar que son numerosos los productos en los que se pueden derrocar los requerimientos en cuanto al tiempo, como, por ejemplo, mediante la construcción de invernaderos o sistemas de riego sofisticado y, por supuesto, por medio del desarrollo de la agroindustria.

Gráfica 17. Exportaciones de mango mensual en años seleccionados



Fuente: elaboración propia, Banxico.

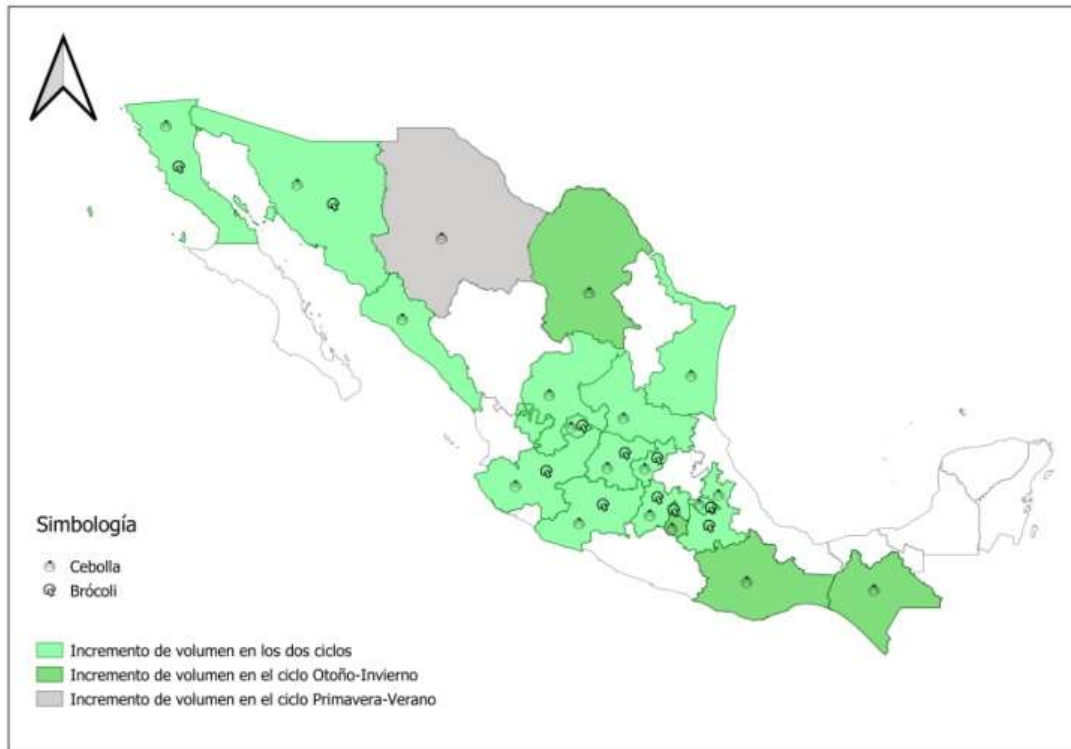
En consecuencia, será la producción de la segunda naturaleza la que determine la producción de cultivos, que involucra también la tierra, con una destinación diferenciada de recursos de acuerdo con los ciclos de cosecha. Los ejemplos abundan, uno puede observarse en las hectáreas destinadas al cultivo de hortalizas (mapa 7.4).

El mapa 4 representa la forma en la que, durante el periodo 1980-2010, la producción de dos de los principales productos hortícolas exportados se incrementaron en el ciclo otoño invierno (periodo más importante de exportación) sólo en cuatro entidades federativas que incluyen Oaxaca y Chiapas. Éstos han vivido grandes cambios en el patrón de cultivos, empeorando la situación de los pequeños productores y campesinos de granos básicos como el maíz, frijol y café. Asimismo, se observan las entidades federativas donde se ha presentado dicha tendencia en ambos ciclos (primavera verano y otoño invierno) que resultan ser los estados con mayor desenvolvimiento agrícola en el país.

Si en el estado de Oaxaca y Chiapas sólo se detecta un incremento en el ciclo de mayor exportación de estos cultivos cabe la pregunta ¿qué sucede en el resto del año con la fuerza de trabajo? Por otro lado, si se están utilizando estas tierras para generar capital en ese periodo por medio del comercio internacional ¿por qué no se usan para producciones de los mismos cultivos orientadas al consumo nacional?

De las entidades con una tendencia alcista de la superficie cosechada de cultivos hortícolas, se identifica que, en su mayoría, se usa la modalidad de riego, lo que implica una inversión del capital. Esto es de esperar porque, al ser rentables las hortalizas se les invierte capital.

Mapa 7.4. Comportamiento de la producción de cebolla y brócoli (1980-2010)



Fuente: elaboración propia, con base en datos de Sagarpa.

En términos generales, se registró un incremento de la superficie destinada a las hortalizas en la mayoría de las entidades federativas. Sin embargo, se distinguen seis entidades que únicamente registraron un aumento en el ciclo otoño invierno (mapa 7.5). Asimismo, fueron pocos los estados con incremento del número de hectáreas bajo la modalidad de temporal. Esta información sugiere dos aspectos: 1.- se destaca la concentración de entidades federativas donde se ha presentado un crecimiento en el periodo de mayores exportaciones para el país, lo que puede deducirse en un cambio de patrón de cultivos hacia la producción de mercancías orientadas a la exportación. 2.- se advierte que, en la mayoría de los casos, se trata de un aumento en la modalidad de riego, por lo que se interpreta que el aumento expresado en los estados involucra una inversión de capital. De esta forma, se observa que, en Oaxaca no sólo ha aumentado la superficie destinada a

la producción del brócoli y la cebolla en el periodo otoño invierno, sino también, el de las hortalizas.

Mapa 7.5. Comportamiento de la superficie cosechada de hortalizas (1980-2010)



Fuente: elaboración propia, con base en datos de Sagarpa.

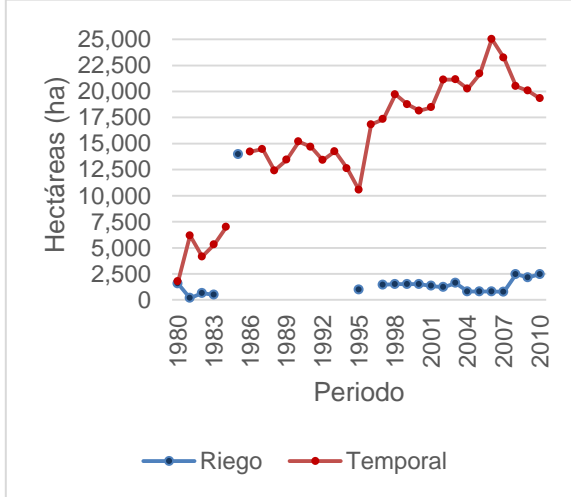
La exposición de las representaciones gráficas que se han mostrado hasta aquí tiene la finalidad de darle una fácil lectura a la forma en cómo se ha materializado, de una manera disímil, el interés por el comercio internacional agrícola en el país bajo la acepción absoluta del espacio, en tanto que, como dice Smith, se puede explicar en términos absolutos.

Además, debe recalcar que los casos abordados, sea por medio de espacios físicamente delimitados o por productos específicos, gozan de una infinitud de matices, ya que cada uno de ellos tiene su propia organización. Por esta razón, y como una forma de dar un trato distintivo al concepto de espacio en su acepción absoluta, se expone el caso del estado de Quintana Roo en relación con los cultivos que se observaron con una tendencia específica en el desarrollo

de la superficie cultivada. Por consiguiente, se representa el cambio de los patrones de los cultivos en el periodo neoliberal, con las salvedades que han sido expuestas en este proyecto, y con la consideración de los cultivos como los objetos que representan las transformaciones “en”, y “por” el espacio.

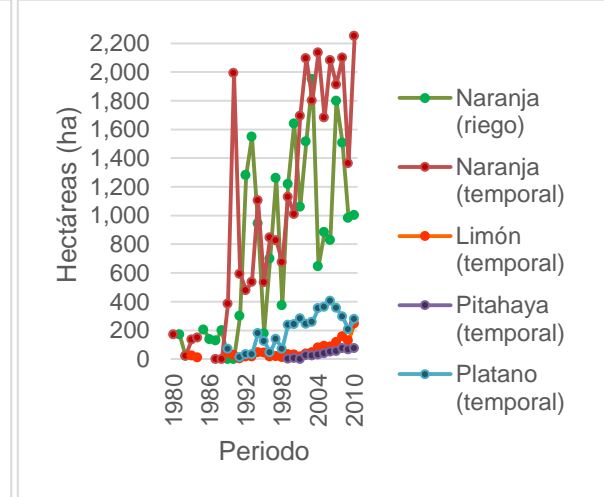
La superficie destinada a la caña de azúcar en Quintana Roo ha tenido un incremento significativo desde la década de los ochenta del siglo pasado hasta los primeros años del siglo XXI. No obstante, se reconoce que la modalidad en la que se ha presentado es de temporal, a diferencia de la destinada a la naranja, que también aumentó de forma reveladora en la modalidad de riego. Igualmente, otros productos que son característicos en las exportaciones incrementaron su superficie, aunque no de manera acentuada, como el limón, la pitahaya y el plátano, en la modalidad de temporal (gráficas 18-19).

Gráfica 18. Superficie cosechada de caña de azúcar en Quintana Roo (1980-2010)



Fuente: elaboración propia, Sagarpa.

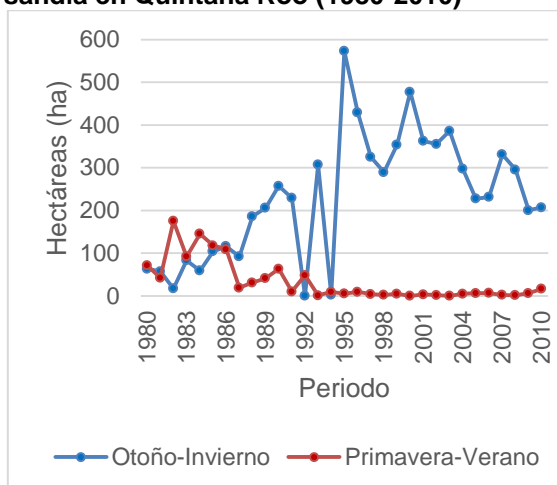
Gráfica 19. Superficie cosechada de cultivos de exportación en Quintana Roo (1980-2010)



Fuente: elaboración propia, Sagarpa.

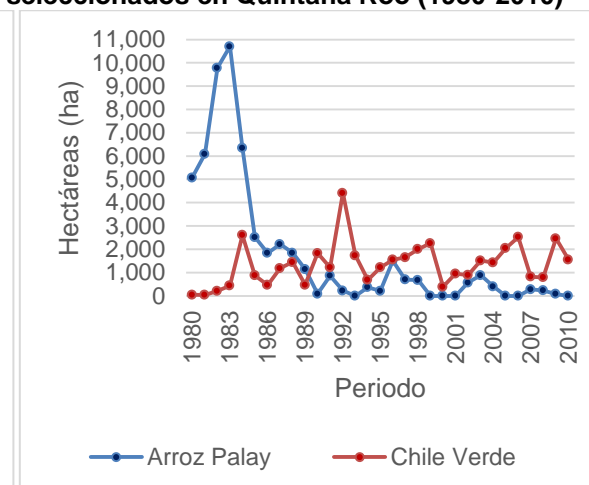
Con respecto a las distinciones entre ciclos, se distingue el caso de la sandía que ha aumentado la superficie cultivada solamente en el ciclo otoño invierno (gráfica 20). Por último, caso contrario a los productos que son representativos en las exportaciones del país, está la disminución de superficie cosechada en algunos cultivos de importancia para la alimentación de México, como el arroz y el chile verde (gráfica 21).

Gráfica 20. Superficie cosechada de sandía en Quintana Roo (1980-2010)



Fuente: elaboración propia, Sagarpa.

Gráfica 21. Superficie cosechada de cultivos seleccionados en Quintana Roo (1980-2010)



Fuente: elaboración propia, Sagarpa.

En conclusión, se puede señalar que es preciso considerar a la naturaleza más allá de una acepción primaria, dimensionando con mayor importancia a la segunda naturaleza, referida por Smith. Efectivamente, el punto de partida es la naturaleza, pero es a través de la segunda que se ha desplegado el desarrollo desigual, que no sólo se manifiesta en la inversión de capital en infraestructura en los espacios productores para la exportación. Se trata no únicamente de los requerimientos físicos de los cultivos. Los periodos de exportación han adquirido mayor relevancia. De tal manera que el empleo agrícola se complejiza porque no sólo estará en función de la agricultura, sino también del desarrollo del comercio internacional.

El desarrollo de la agricultura, aunque se le ha menoscabado en cuanto al papel que desempeña en las sociedades, ha sido posible gracias al fomento científico que ha optimizado su productividad, socavando las fuerzas productivas. Así, se tiene una actividad que se produce en un espacio físico determinado, mediante la inversión desigual en infraestructura, pero que no deja de basarse en una desvalorización generalizada de la fuerza de trabajo. En este escenario entran en juego múltiples agentes, como las universidades, que ayudan a maximizar su productividad y, con ello, mercantilizar el espacio donde se produce.

Por todo lo anterior, se puede concluir que, si bien la agricultura está en función de la naturaleza, esta última depende de la segunda naturaleza, que ha sabido lidiar con la mayoría de los productos. Por ello, es necesario comprender la forma en que se han organizado las fuerzas productivas para llevar a cabo la producción de esa segunda naturaleza.

7.7.2. El trabajo y su organización

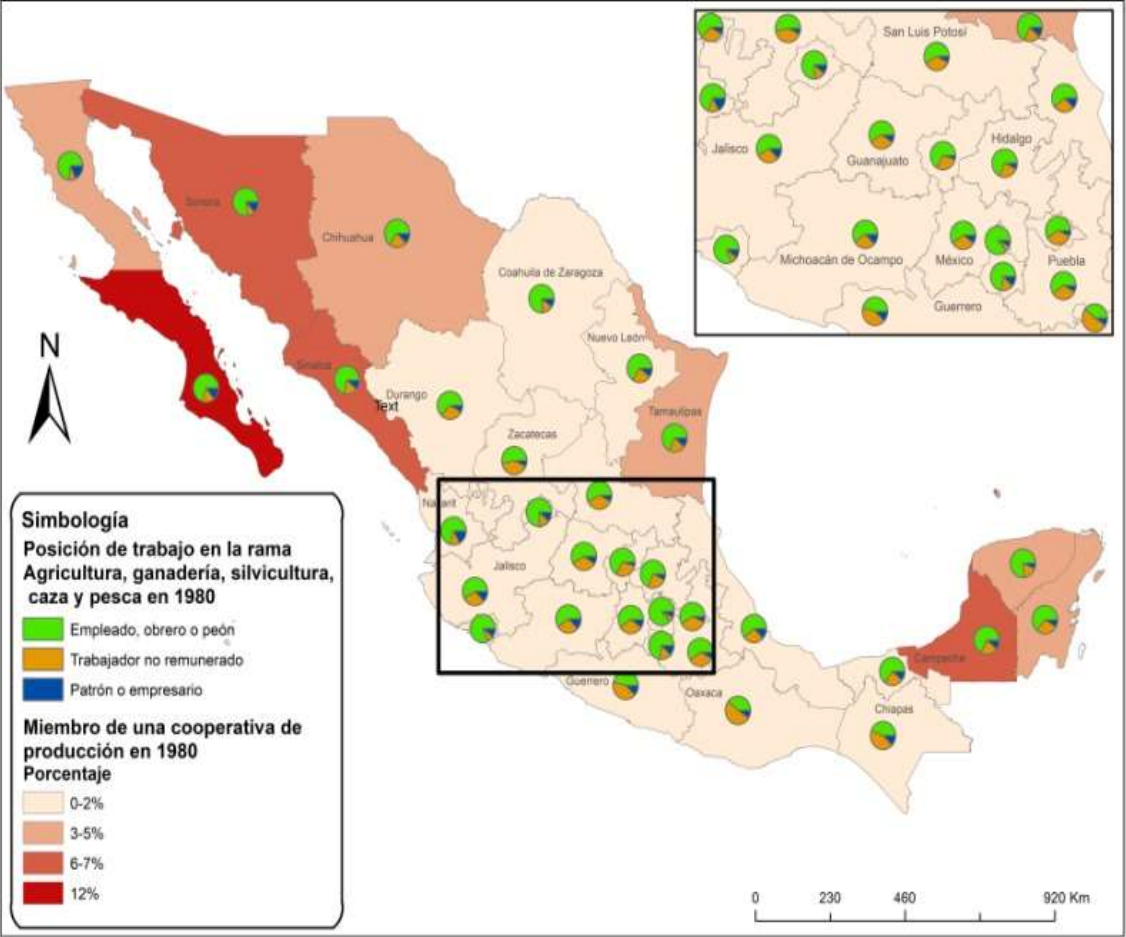
La organización del trabajo es, sin duda, un tema que amerita ser analizado en una tesis aparte, por la relevancia y la complejidad que goza. En esta tesis se abordará en la medida en que ayude a entender la importancia que este factor ha jugado en el proceso que ha favorecido el desarrollo desigual. Para empezar, se encuentran las organizaciones formales.

En la historia del campo mexicano se han desarrollado diversas organizaciones de trabajo, muchas de ellas, con un contenido altamente político. Sin embargo, el aspecto de la organización, de acuerdo a las fuentes consultadas, es un gran problema a abatir en el país. El contexto organizacional en el que se encontró el país cuando empezó la ejecución de las políticas neoliberales se encontró ya con un panorama desalentador. La distribución de los dueños de los medios de producción, del ingreso y de la participación en corporaciones se observa de forma heterogénea en las entidades federativas, lo que hace pensar que, si las políticas neoliberales ocasionaron el detrimento de los pequeños productores y la fuerza de trabajo, entonces el deterioro social se presentó en mayor medida en aquellos espacios que tenían un elevado número de pequeños productores, más empleados y un creciente número de trabajadores sin remuneración (mapa 7.6).

De considerar la pertenencia a una cooperativa, como un indicador de desarrollo organizacional, basta identificar que, de antesala a la implementación del proyecto neoliberal, la organización entre los agentes involucrados en las

actividades primarias era frágil. Aunque se distinguen disimilitudes en el país, la información expuesta evidencia, en términos generales, una ausencia significativa de organización. Por un lado, se puede discernir que, siendo el 12% el mayor porcentaje que se reveló, resulta ser escaso, en términos relativos. Por otro lado, y peor aún, se encuentra un porcentaje ínfimo en la mayoría de las entidades federativas.

Mapa 7.6. Condiciones del trabajo en la rama agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca (1980)



Fuente: elaboración propia, con base en datos de INEGI.

En cuanto a la posición del trabajo, tres puntos principales deben esclarecerse: 1) Estas cifras muestran información agregada del sector primario, por lo que puede dar sólo una idea del escenario que se tenía en el rubro al que pertenece la agricultura, aunque se puede dilucidar en qué medida se puede indagar sobre el

sector agrícola en cada entidad federativa, asumiendo la especialidad que las distingue, como la pesca en el noroeste de México, y la ganadería al norte, por ejemplo. 2) El proyecto neoliberal encontró un considerable número de trabajadores sin remuneración y en diferentes proporciones entre los estados del país, por lo que se apuntala, al menos, a tres circunstancias: estos trabajadores vivían en condiciones precarias por medio de los ingresos de otros miembros de la familia que sí recibían un ingreso; o esta población era mantenida por apoyos del Estado, destinados a nutrir aún más la pobreza; o bien, se presentaban ambos casos. 3) En todo el país se aprecia un porcentaje mínimo de los patrones o empresarios en el sector primario, lo que sugeriría que, en términos absolutos, son pocos los dueños del capital privado que han incentivado el desarrollo desigual por medio de este sector. En este sentido, es necesario considerar que, de acuerdo a las fuentes consultadas, si muchos de los pequeños productores se han ido a la quiebra por la implementación del modelo neoliberal en el país, entonces el porcentaje que ha tenido injerencia en el desarrollo de la desigualdad, en realidad, hoy en día es aún menor.

Ahora bien, dicho lo anterior, es preciso detenerse a recordar el planteamiento teórico utilizado en este proyecto. Es decir, si bien la información expuesta sobre la pertenencia a una cooperativa y los datos sobre la posición del trabajo muestran un panorama de lo que encontró la implementación del modelo neoliberal en México, ésta no representa las relaciones entre los agentes de la escala de capitales individuales y las fuerzas productivas en su conjunto.

La identificación de estas relaciones goza de relevancia porque será, justo, por medio de ésta que se pueden empezar a formular políticas dirigidas a mitigar el desarrollo desigual. No se trata, simplemente, de destinar recursos a los agentes productivos, sino de crear las condiciones para que las relaciones de las fuerzas productivas amortigüen la desigualdad.

De este modo, lo que hay que subrayar en el tema de la organización es la forma en que el proyecto neoliberal implementó su propia lógica. Así, un cambio de gran envergadura que se desató fue el cambio del eje alrededor del cual giraba

la organización. De acuerdo a de Grammont, de suceder en torno a la tenencia de la tierra pasó a girar alrededor de la producción.

Como se señaló en líneas anteriores, el Estado y las empresas privadas han gestionado el proceso productivo dirigido a incentivar el comercio internacional agrícola. En esta administración, el punto fundamental a esclarecer es el rol que han tenido las fuerzas productivas en ella, como medio y resultado.

Si la organización gira en torno a la producción, entonces las fuerzas productivas se desarrollan en función de la manera en que los agentes de la escala de capitales individuales incentivan la producción de la segunda naturaleza. Por consiguiente, los grupos sociales se han podido desenvolver de acuerdo con el lugar en donde se encuentran, como en un juego de ajedrez.

Si cada pieza del ajedrez puede realizar determinados movimientos en el tablero, lo mismo ha sucedido con los grupos sociales que conforman la fuerza de trabajo en el país. En este sentido, como gestor del desarrollo desigual, el capital ha sido el que ha asignado el rol a estos. Si David Ricardo distinguía a los capitalistas, los terratenientes y los trabajadores, como las tres grandes clases sociales, en el esquema actual, la lista puede ser ampliada para una mejor comprensión del desarrollo desigual.

Es necesario ir más allá de la distinción de trabajadores, productores, distribuidores, consumidores e intermediarios. La base del desarrollo desigual descansa en las diferenciaciones de los grupos que componen la fuerza de trabajo, sin menoscabar a la fuerza de trabajo del país en su conjunto, puesto que los efectos de la apertura comercial agrícola la han alcanzado, por medio del cambio del patrón de alimentación y las transformaciones espaciales, ocurridas por la recepción de migrantes provenientes del campo, que se han visto en la necesidad de buscar en otros lares mejores condiciones de sobrevivencia.

Es posible distinguir las diferenciaciones entre los grupos que componen la fuerza de trabajo a partir de su origen y su desarrollo productivo y reproductivo. El

origen de los empleados les concede un lugar especial en el proceso productivo, en cuanto les facilita el acceso a los mercados de trabajo. De tal manera que se desdoblán diferenciaciones porque no sólo se presenta una desvalorización generalizada del trabajo, sino que ésta es acentuada en los grupos de migrantes y, aún más, en los provenientes de las comunidades indígenas, como quedó al descubierto en el capítulo 5.

Asimismo, se identifican a los pequeños productores que han tenido que vender su fuerza de trabajo porque no encontraron las vías para desarrollarse como entes productivos, ante la imposición de una competencia desleal, por medio de los factores referidos en este proyecto.

Conjuntamente, y lo que parece ser más perjudicial, es la situación de reproducción social que colabora para acrecentar las disparidades existentes. La ausencia de un marco institucional eficiente para el desarrollo de vivienda, alimentación y educación ha derivado en la formación de individuos que no desarrollan capacidades para organizarse, para exigir el cumplimiento de sus derechos y para gestionar el recibimiento de los subsidios. Como resultado, caen en manos de intermediarios que toman ventaja de esta realidad y venden el trabajo ajeno, el trabajo de aquellos que tienen el rol de peones en el campo, como en el juego de ajedrez.

De esta forma se han desarrollado las fuerzas productivas en un espacio construido por ellas mismas, y a través del cual se han dejado transformar, mediante las acciones que han nutrido la producción de una segunda naturaleza, a costa de la precarización del valor de su trabajo, de forma homogéneamente desigual. Así como se mueven diferencialmente las piezas del ajedrez, así ha sucedido con las fuerzas productivas. Los grupos sociales tienen un lugar específico en el espacio y se podrán mover sólo como les sea posible, en el espacio y a través de él.

En síntesis, el desarrollo de la fuerza de trabajo ha girado en torno a la producción de mercancías agrícolas destinadas a la exportación, directa e

indirectamente. Por un lado, se halla un repunte en la producción orientada a la exportación gracias al proceso de desvalorización de trabajo, donde, pareciera ser que en aquellos lugares distinguidos por su progreso, como San Quintín, Baja California, se puede encontrar más fácilmente el desarrollo precario, como lo han expuesto diversos estudios. Por otro lado, se ha desatado un cambio y abandono de cultivos, por no encontrar la forma de entrar al engranaje internacional, o simplemente, porque conllevan altos costos que no permiten llevar a cabo su producción.

7.7.3. Para cerrar

¿Cómo han sido transformadas las fuerzas productivas por el espacio? En resumen, se puede concluir que los espacios destinados a la producción agrícola con fines de exportación han segregado, en términos productivos, a ciertos grupos pertenecientes a la fuerza de trabajo, como mujeres, población adulta mayor y niños; también, han desplegado movilizaciones de grandes masas de trabajadores, ya sea porque estos espacios fungen como fuentes atractivas de empleo, o bien, porque las condiciones que son producidas en esos espacios ocasionan la imposibilidad de vivir de los cultivos que solían producirse en otros. Cabe destacar que, el tema de estas movilizaciones se presenta como un proceso que ha transformado a la fuerza de trabajo en todas las esferas, donde quizá, la cultural sea la más grave, no sólo por las movilizaciones culturales, como se expuso en este trabajo, sino porque las nuevas generaciones están perdiendo la cultura de la producción de los cultivos más representativos de México.

¿Cómo se ha producido el espacio por las fuerzas productivas? El espacio se ha construido diferencialmente a través de las escalas, en el sentido físico, por la forma disímil –en términos más cualitativos, que cuantitativos– en que el Estado y las empresas privadas han invertido para fomentar el comercio internacional agrícola. Igualmente, la producción de ese espacio desigual se ha servido de las

diferenciaciones de los grupos sociales que componen las fuerzas productivas, quienes, a la vez, se han desarrollado “en” y “a través de” él.

Asimismo, se ha ido instituyendo una escala distintiva del capital que habrá que atender en la medida que sirva para identificar los elementos distintivos del proceso que homogéneamente ha desplegado la desvalorización del trabajo, ya que resultaría ilusorio afirmar que lo que ocurre en México por el fomento del comercio internacional agrícola es exclusivo del país.

Se pueden citar una infinidad de casos para constatar ese proceso que homogéneamente diferencial ha producido el espacio global. Como muestra se tienen las disimilitudes entre los migrantes de origen étnico y los que provienen de otro espacio; o bien, entre los migrantes que llegan a Estados Unidos y España. Además, se puede mencionar la situación de los pequeños productores que, diferencialmente, han tenido serios problemas causados por el modus operandi del Estado. Por ejemplo, mientras un productor de México ha manifestado la necesidad de migrar para vender su mano de obra, un agricultor de Francia ha protestado porque tiene que trabajar más tiempo porque los ingresos que obtiene de su cosecha no son suficientes para contratar a jornaleros. Por consiguiente, se llegan a compartir problemáticas, aunque con niveles diferenciales de gravedad, como la situación que quedó evidenciada con respecto a los altos costos que deben de absorber los productores en Costa Rica, Ecuador y Francia, así como en México.

En el transcurso de esta investigación quedaron expuestas múltiples diferenciaciones entre los requerimientos de los cultivos. Por ello, es de suponerse que cada uno de ellos tiene sus propios matices en su gestión. De tal manera que las mercancías obtenidas de ellos, como objetos que representan los procesos que configuran el espacio, gozan de relaciones específicas que habrá que atender en la formulación de políticas para menguar el desarrollo desigual, sobre todo, por los periodos de cosecha, para ofrecer estabilidad laboral a quienes se encargan de producirlas.

De este modo, se expusieron ejemplos de la dinámica capitalista por medio del sector privado y el Estado en diversos países, llegando a conclusiones globales sobre las implicaciones que han traído los agentes de la escala de capitales individuales, mediante la apertura del comercio internacional agrícola. No sólo se trata de producir productos agrícolas, sino atender al uso que se les destina porque es un factor determinante. Y son esas relaciones las que producen el espacio global homogéneamente desigual y fragmentado, mientras las fuerzas productivas participan en la producción del espacio desigual, dejándose producir por él.

El desarrollo espacial desigual se explica por medio de las transformaciones en la fuerza de trabajo que se han suscitado por la apertura comercial agrícola, las cuales se despliegan no sólo en este sector, sino en todo el país. Cuestiones como la migración –con las implicaciones que conlleva–, el cambio de patrón de alimentación, así como la creciente dependencia hacia Estados Unidos, hacen que México se vuelva más vulnerable a los vaivenes que se desatan en la dinámica internacional.

En conclusión, si bien se ha distinguido un desarrollo desigual entre regiones, ocupando la acepción absoluta del espacio, también es cierto que esa perspectiva ha ayudado muy bien a minar la observación del verdadero, y más serio, desarrollo desigual que padece México, y que entra en la dinámica global. Ahí, donde se distinguen las regiones ganadoras, más se ha precarizado al trabajador. El problema es que se ha desvinculado el proceso mediante el cual se despliega esa precarización, analizando, por un lado, el progreso de ciertas zonas en contraposición de otras que se hallan “atrasadas” y, por otro, el detrimento de los jornaleros. Cuando, en realidad, esas zonas tan irradiantes de progreso, justo se sirven de las condiciones deplorables que padecen sus trabajadores, así como del detrimento de otros espacios, como los característicos de los pequeños productores de granos básicos.

Esta tesis aplicó el concepto de espacio en el tema del desarrollo desigual de México, a partir de la apertura comercial agrícola en el periodo neoliberal. Las premisas que se utilizaron fueron, principalmente, extraídas de Neil Smith y Henri Lefebvre. Este proyecto se basó en las proposiciones que se consideraron pertinentes para dar sustento a una perspectiva estructural más cualitativa que cuantitativa en el tema de interés.

No obstante, es importante aclarar que no se está demeritando el valor que tienen las metodologías cuantitativas. Lo que se está planteando aquí es que éstas deben de abordarse en su justa dimensión, sin el menoscabo de la vital importancia que tienen las relaciones productivas, puesto que, el estudio de la desigualdad debe de tener siempre presente en su foco de interés su desarrollo, de tal forma que no se cometa el error de caer en generalizaciones basadas en criterios absolutos.

Los elementos clave para entender el uso del concepto de espacio en este proyecto fueron: la naturaleza, el espacio en una doble dialéctica y la escala, donde la segunda naturaleza, el espacio relativo y la escala de capitales individuales sirvieron como ejes centrales para dar cuenta del espacio desigual.

Se entiende que se ha desplegado la producción de una naturaleza con fines de intercambio –denominada por Smith como segunda naturaleza– en la cual el Estado es su principal gestor. Así, se abordaron dos tipos de naturaleza: una, referida por Lefebvre como parte de los niveles del espacio social, y como medio de producción –aunque no se reduce a él–; y otra, la gestionada por las instituciones, donde se produce con el objetivo de vender.

Asimismo, dentro del concepto de naturaleza se encuentran el tiempo y el espacio en un sentido físico, conceptualizado por Smith como absoluto. Del tiempo se distinguieron cuatro fundamentos. El primero es con respecto a la historicidad. De ello se trabajó el concepto de espacio relativo en dos definiciones que, aunque son diferentes no se contraponen. Por un lado, la explicada por Smith, que resulta del posicionamiento y las relaciones sociales que se tienen en los agentes implicados en la producción con fines de intercambio, y que es donde se evidencia el desarrollo desigual; por otro, la relatividad derivada de la historicidad, explicada por Lefebvre, aquí se presentan los cambios suscitados en las fuerzas productivas, por lo que el desdoblamiento del desarrollo desigual resulta diferente según las condiciones que caracterizan cada periodo.

El segundo se refiere a la producción del espacio a través del tiempo; para Lefebvre, el tiempo deja sus huellas materializadas en el espacio. Sin embargo, también están las huellas del tiempo en las condiciones de las fuerzas productivas, que tratan de las condiciones históricas vividas en un lugar determinado, como el hecho de un pasado colonial en América Latina.

El tercer fundamento se refiere a la metodología empleada en este proyecto: el método progresivo retrospectivo, formulado por Lefebvre para dar cuenta del espacio. Por esta razón, en esta tesis se fue más atrás del periodo de estudio con objeto de comprender el proceso de producción del espacio; así, se pudo observar cómo la importancia de los cultivos ha ido cambiando, tomando como parámetro el comercio internacional. Finalmente, se apuntala a lo que Harvey llama la compresión del espacio por el tiempo, donde se produce el espacio en términos materiales para abatir el tiempo.

Con base en lo anterior se puede dilucidar la importancia del espacio absoluto, que resulta también ser componente de la naturaleza, sobre todo en la cuestión metodológica, pues el espacio puede ser explicado en términos absolutos y debe ser considerado inseparable del tiempo.

De esta forma, el espacio es entendido en una doble dialéctica. Una considera el espacio como producto y productor de las fuerzas productivas; otra alude a una relación entre el espacio absoluto y el espacio relativo –éste último es la que dará cuenta del desarrollo desigual–. En consecuencia, serán el posicionamiento y la relatividad de los hechos y de los elementos analizados los que expliquen el desarrollo desigual, aunque en términos absolutos.

En relación con la escala, Smith y Lefebvre entienden lógicas particulares en el sentido físico, distinguiendo lo global, lo nacional y lo local. Pero más allá de este criterio, hay dos hechos que resultan concluyentes para entender el concepto de espacio. Uno, el espacio de interés debe de ser el espacio global –de acuerdo con Lefebvre–, pues éste es dirigido de forma homogénea en todo el orbe. Y dos, la principal escala que es capaz de desplegar el desarrollo desigual es la escala de capitales individuales –propuesta por Smith– que el propio capital gestiona, justo a nivel global, la cual está conformada por el Estado y las empresas privadas, por ser los agentes que poseen el capital.

Hay que entender que el desarrollo de la desigualdad en México está inscrito en un proceso a escala planetaria que está produciendo el espacio global. Por ello, resulta imprescindible considerar el espacio en un sentido relativo. Así, el espacio se puede entender como concepto o dimensión para entender la realidad y, además, un proceso inacabado que dirige y se deja dirigir por las fuerzas productivas.

Los primeros capítulos aportaron, además del marco teórico e histórico, las bases para comprender los procesos de la dinámica capitalista –los cuales han acentuado el desarrollo espacial desigual–, así como también para reconocer la participación que han tenido el fomento del comercio internacional y la agroindustria en el detrimento de la actividad agrícola.

Es importante señalar que esta tesis únicamente expuso como el origen del proyecto neoliberal la teoría clásica del comercio internacional, no así el desarrollo teórico posterior a ella, ya que dista del objetivo de la presente investigación. Se

decidió partir de dicha teoría, dado que su propuesta fue la que empezó a considerar el espacio en términos absolutos, situación que no cambió con las posturas subsiguientes.

Sobre el estudio del proceso homogeneizador, como antecedente se expusieron las aportaciones de la teoría de la Dependencia, que no consideró el aspecto de la espacialidad. Sin embargo, esta teoría representa una valiosa contribución, sobre todo al esclarecer que el subdesarrollo no es una primera etapa del desarrollo, sino que en un único proceso están implícitos los dos; en resumidas cuentas: uno es necesario para que ocurra el otro.

Un dato interesante que se expuso es la heterogeneidad que caracterizó al programa Alianza para el campo, por la versatilidad de proyectos. Esta resulta una idea óptima para ejecutar las políticas gubernamentales dirigidas al sector. No obstante, debe prestarse más atención a la logística para llevar a cabo programas como éste a fin de que las clases más desfavorecidas se beneficien realmente.

Además, la realización de esta investigación fue fértil en el sentido de mostrar cómo los argumentos emitidos por los teóricos y los ejecutantes del fomento del comercio internacional, como Ricardo David, Margaret de Thatcher, Miguel de la Madrid o Salinas de Gortari, en realidad, desde cierta arista, resultan coherentes y con un singular sentido común. No obstante, el problema es que parten de una realidad ajena a la que padece la clase trabajadora y se han utilizado parámetros en términos absolutos, por lo que han acentuado el desarrollo desigual.

En síntesis, la apertura comercial agrícola ha desatado transformaciones en las relaciones de las fuerzas productivas que, por sí mismas, deberían ser estudiadas y reflexionadas a fondo en la formulación de las políticas públicas, en consideración de las especificaciones de cada lugar, más allá de su relación con el comercio internacional, dado que en el transcurso de este proyecto se abordaron ejemplos que, aunque no representan casos de cultivos dirigidos a la exportación, su desarrollo se ha modificado por el fomento de las exportaciones agrícolas y agroindustriales.

Se llegó a la conclusión que la adhesión al TLCAN no fue una buena decisión para México. No obstante, también se ha afirmado que la salida del tratado tampoco es una garantía para mejorar el panorama. Quizá, lo que se necesita, simple y llanamente, es un gobierno eficiente que tenga el objetivo de mitigar la desigualdad, sin corrupción ni clientelismo, y con pleno conocimiento de los matices que tiene el desarrollo de las fuerzas productivas, las cuales han ido forjando el camino hacia la acentuación del desarrollo desigual.

De este modo, se distinguen las siguientes propuestas, derivadas de esta investigación. La participación del Estado tendría que girar en torno a tres ejes: la producción agrícola, el desarrollo de las fuerzas productivas y el consumo. En el primero, su cometido sería el de ofrecer soporte a la producción agrícola dirigida tanto al mercado interno como al externo. Para detectar las condiciones específicas de cada espacio productivo, que se encuentre vulnerado por los diversos problemas planteados en esta tesis, se pueden constituir equipos de trabajo interdisciplinario, conformado por sociólogos, economistas, agrónomos, y, sobre todo, geógrafos, que no sólo analicen las relaciones de las fuerzas productivas, sino también que delimiten los espacios analizados. En este sentido, es imprescindible trabajar con la escala local, pues es a través de ella que se identifican las especificaciones de cada caso, para, así formular políticas adecuadas e incentivar más investigaciones.

En este marco, el Estado tendría que asumir los costos de las certificaciones y los riesgos de todo tipo, desde los aspectos físicos –como las heladas y las sequías–, hasta los de orden económico, de aquellos productores que lo ameriten por una situación productiva endeble. Igualmente, tendría que intervenir de manera eficiente, y no arbitraria, por medio de las instituciones financieras, con una logística oportuna para facilitar el acceso a los subsidios. De tal modo que el Estado estaría obligado a dejar de destinar recursos para alimentar la pobreza a cambio de orientar a los agentes involucrados como entes productivos.

Ahora bien, si el Estado mexicano ya está, de alguna forma, hipotecado con las instituciones internacionales, debería de formular cautelosamente las políticas

dirigidas a mitigar el desarrollo desigual, siempre con miras de dar a los pequeños productores y a la fuerza de trabajo las condiciones necesarias para desarrollarse como agentes productivos.

En cuanto a las fuerzas productivas se resaltan tres elementos: los ingresos, la reproducción social y la migración. El Estado supervisaría las condiciones laborales para que fuesen las óptimas, por medio de los ingresos y las prestaciones, poniendo especial atención en la educación. Este rubro resulta de vital importancia porque de éste dependerá el desarrollo ulterior de las fuerzas productivas. Será mediante la educación que se pueda aprender y aprehender la importancia cultural de la producción de cultivos, así como las capacidades organizativas para desarrollarse como personas productivas. Con respecto a la migración, el Estado se comprometería a implementar métodos de enseñanza para dar continuidad en los estudios de las familias de migrantes que se desplazan con base en los ciclos de cultivos.

De tal forma que el Estado establecería relaciones entre el sector privado y la fuerza de trabajo con la finalidad de crear las condiciones necesarias para una reproducción social de calidad, sobre todo de migrantes “en” y “de” México. En este escenario, el Estado no sólo fungiría como copartícipe del desarrollo de las fuerzas productivas, sino también como su supervisor.

Asimismo, el Estado atendería las condiciones de los migrantes que se dirigen a otros sectores y lugares, como las urbes, a modo que tengan alternativas para su reproducción y producción social. En este punto es necesario recordar que, si bien la migración es un derecho, ésta ha de presentarse como una alternativa, no así, como la única vía para tener una buena, o mejor, calidad de vida.

De la misma manera, conviene subrayar un hecho. Se trata de las fuerzas productivas en su conjunto, por lo que el Estado debería de prestar atención a toda la población. Esto es, incluir en sus políticas a los migrantes, y no migrantes, a los pequeños productores y a los jornaleros, así como al resto de la población,

porque no sólo se ve impactada por la llegada de migrantes, sino porque se ha estado imponiendo un patrón de alimentación que es necesario atender.

Se aterriza así en el tercer eje, el consumo. En este rubro, el Estado estaría obligado a crear campañas dirigidas a dos aspectos. El primero es fomentar el uso de los productos nacionales, así como su consumo en forma natural y no industrial. El segundo es para incentivar la investigación y el uso de productos naturales para atender a la salud, como las plantas medicinales y otros productos, no sólo de manera preventiva, sino para atender las enfermedades en la medida que sea posible.

En resumen, con base en la investigación realizada, se llega a la conclusión que el Estado tiene la responsabilidad de considerar las especificaciones que tienen las fuerzas productivas implicadas en el sector agrícola y a diferentes escalas. De tal manera que, partiendo de un escenario desigual, deben también de ejecutarse políticas diferenciadas.

Esta tesis logra tres objetivos. Primero, se expone de forma sintética el proceso que genera el desarrollo desigual por medio de la dinámica del comercio internacional agrícola, que homogeniza diferencialmente todo el orbe; creando, a su vez, fragmentación y desigualdad en la escala que la propia lógica del capital genera. Segundo, se explica, de forma integral, la manera en que la apertura comercial agrícola, característica del modelo neoliberal implementado en México desde la década de los ochenta, ha gestionado el desarrollo desigual en el país, mediante el uso del concepto de espacio como herramienta teórico metodológica. Tercero, se consigue validar empíricamente el concepto de espacio –trabajado en una acepción relativa y social– en el estudio del desarrollo desigual en México, mediante una actividad imprescindible para el proyecto neoliberal.

La situación que plantea este proyecto es que se ha cometido el error de considerar el espacio en su acepción absoluta para la formulación de políticas con el objetivo de ayudar a subsanar los problemas que aquejan al país, como se demostró en la dotación de subsidios.

Las cuatro principales limitaciones identificadas en esta investigación se presentan a continuación. 1.- Al basarse en la producción, se deja de lado la propiedad de la tierra, la distribución de mercancías y el consumo, por lo que serán hitos que tienen que desarrollarse en futuras investigaciones para entender las relaciones implicadas en todos los procesos involucrados. 2.- El tema de la escala resulta complejo de tratar. En la presente propuesta se expusieron realidades –con diferentes actores y matices– a diferentes escalas, por lo que resulta ser un gran concatenarlas. De ahí que se propone establecer grupos interdisciplinarios de trabajo para la formulación de políticas que coadyuven a mitigar el desarrollo desigual. En consecuencia, esta tesis podría haber caído en generalizaciones que ameritan mayor profundidad. 3.- Se trabajó con una inmensa base de datos sobre la producción agrícola, por lo que quizá fueron excluidos algunos cultivos o productos agrícolas que han desatado importantes transformaciones en las fuerzas productivas. Aunque se analizaron todos los datos –por muy inverosímil que resulte creerlo– es importante recalcar que en la realización de esta investigación resultó controversial el preguntarse qué criterios utilizar en la selección de los casos abordados. Esto es, ¿el número de hectáreas? (utilizando la acepción absoluta del espacio); ¿el número de jornaleros? (usando un criterio cuantitativo); ¿el monto generado por la producción? (cayendo en la perspectiva capitalista)... Por lo que, quizá, después de leer este trabajo queden en el aire más preguntas de las que se plantearon al comienzo... 4.- El desarrollo de los sectores o los procesos que están afectando a la agricultura son vastos, por lo que no fueron abordados en la dimensión que merecen, como la dependencia de Estados Unidos en el comercio internacional –probablemente, sería necesario diversificarse–, el cambio de uso de suelo –por la explosión demográfica–, la industria eólica y la minería a cielo abierto, por mencionar algunos.

Definir el desarrollo desigual en términos espaciales puede resultar aparentemente evidente; no obstante, comprenderlo requiere recorrer un arduo camino que permita identificar los procesos y los agentes que lo producen: componente crucial si se busca mitigarlo. Esta tesis es fruto de un compromiso personal e intelectual con las fuerzas productivas, las que son producto y productoras del espacio, las

que pueden ser capaces de generar conciencia social, las que son objeto de políticas que, como se ha demostrado, en vez de corregir el desarrollo desigual, lo han potenciado. Si el Estado mexicano desea sinceramente enmendar los componentes que han propiciado aquella desigualdad, he aquí un corpus de decisiones políticas que no deberían repetirse.

Referencias

- Aboites Aguilar, J. (1998). *Crecimiento y crisis de la Economía Mexicana*. En J. Zepeda Patterson (Ed.), *La política macroeconómica en México* (pp. 47-86). México: Siglo XXI.
- Aguilera Gómez, M. (2015). *Claroscuros de una relación comercial: consecuencias en el campo mexicano*. En *A 20 años del Tratado de Libre Comercio* (pp. 163-177). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Amin, S. (1974). *Desarrollo Desigual* (1ª ed.). México: Nuestro Tiempo.
- Aquino Moreschi, Alejandra. (2012). De la milpa al field: la experiencia migratoria de jóvenes zapatistas en los campos de cultivo californianos. *LiminaR*, 10(1), 15-32. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S166580272012000100002&lng=es&tlng=es.
- Arana-Hernández, et al., (2009). La migración de jornaleros agrícolas tlaxcaltecas a Canadá: un sistema complejo. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 6(1), 61-79. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S187054722009000100003&lng=es&tlng=es
- Astorga Lira, E. (1988). Jornaleros agrícolas y sus organizaciones: notas para buscar un camino. In J. Zepeda Patterson (Ed.), *Las Sociedades Rurales Hoy* (pp. 411-429). México: El Colegio de Michoacán.
- Avendaño Ruiz, B., & Schwentesius Rindermann, R. (2005). Factores de competitividad en la producción y exportación de hortalizas: el caso del valle de Mexicali, Baja California., México. *Problemas del desarrollo, Revista latinoamericana de economía* 36(140), 165-192. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S030170362005000100008&lng=es&tlng=es
- Avendaño Ruíz, B. D. (2008). Globalización y competitividad en el sector hortofrutícola: México, el gran perdedor. *El Cotidiano. Revista de la realidad mexicana actual*, 147, 91-98. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32514711>
- Ávila-Arce, A., & González-Milán, D. d. J. (2012). La Competitividad de las Fresas (*Fragaria spp.*) mexicanas en el mercado nacional, regional y de Estados Unidos. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 9(1), 17-27. De: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S187054722012000100002&lng=es&tlng=es.
- Ávila D., J. A., Caamal Cauich, I., & Perales Salvador, A. (2008). *Los efectos del TLCAN en la cadena productiva del trigo*. En *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto del TLCAN* (pp. 115-142). México: El Colegio de México, Universidad Autónoma Chapingo.

- Ávila D., J. A., Puyana, A., & Romero, J. (2008). Introducción. In J. A. Ávila D., A. Puyana & J. Romero (Eds.), *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto o del TLCAN* (pp. 11-39). México: El Colegio de México, Universidad Autónoma Chapingo.
- Ayala-Carrillo, et al., (2014). Estrategias de reproducción familiar en las fincas cafetaleras del soconusco, Chiapas. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 11(3), 401-423. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S187054722014000300008&lng=es&tlng=es
- Báez, J. (2019). *Dinero en Imagen*. Recuperado en 7 de enero de 2020 de: <https://www.dineroenimagen.com/empresas/la-marca-mexicana-de-sopas-mas-vendida-no-invierte-en-publicidad/112115>.
- Banco Mundial. *México: Noticias sobre desarrollo, investigación, datos*. (s/f). World Bank. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/country/mexico>
- Banco Mundial. *Proyectos de desarrollo: MX Sustainable Rural Development - (s/f)*. World Bank. Recuperado de: <https://projects.bancomundial.org/es/projects-operations/project-detail/P106261?lang=es>
- Barajas, R. E., Castañeda, Y., Chauvet, M., & Massieu, Y. (1999). Impacto socioeconómico de la biotecnología en el sector agropecuario de México. En Y. Massieu, M. Chauvet, Y. Castañeda, & R. E. Barajas (Eds.), *Sector agropecuario y alternativas comunitarias de seguridad alimentaria y nutrición en México* (pp. 197-228). Mexico: Plaza y Valdés, Instituto Nacional de la Nutrición Salvador Zubirán, Centro de Capacitación Integral para Promotores Comunitarios y Universidad Autónoma Metropolitana.
- Barbé Izuel, E. (2007). *Relaciones Internacionales* (3^{ra} ed.). Madrid: Tecnos.
- Barrón Pérez, A. (2000). Cambios en las relaciones salariales en los mercados de trabajo rurales en México. *Investigación económica*, 60(239). <https://www.scielo.org.mx/pdf/ineco/v60n234/0185-1667-ineco-60-234-17.pdf>
- Bastida Tapia, A. (2017). Evolución y Situación Actual de la Agricultura Protegida en México. En *Sexto Congreso Internacional de Investigación Ciencias Básicas y Agronómicas*. Recuperado de: https://dicea.chapingo.mx/wpcontent/uploads/2018/05/MEMORIA_MESA_3_2_CONGRESO2017.pdf
- Becerra Pedraza, I. A., et al., (2008). Infancia y flexibilidad laboral en la agricultura de exportación mexicana. *Revista latinoamericana de ciencias sociales, niñez y juventud*, 6(1), 191-215. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=77360107>
- Bolea, C. (2017). El dilema de las inversiones extranjeras directas en México 2000-2014: Crecimiento Económico versus Desarrollo Regional. En J. N. Cruz (Ed.), *Reflexiones sobre las desigualdades y el desarrollo en México: una visión económica y social* (pp. 95-133). Universidad Nacional Autónoma de México.

- Bonales Valencia, J., Aguirre Ochoa, J. I., & Cortés Hernández, A. (2013). Modelo competitivo de variables jerárquicas de empresas exportadoras. *Mercados y Negocios*, 12(2), 53-69. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571863949003>
- Borbón Morales, C. G., & Arvizu Arm, M. (2015). Contraste empírico de la transferencia de tecnología en tres empresas de agricultura protegida en México. *Revista Electrónica Nova Scientia*, 7(3) (15), 364-388. <https://www.redalyc.org/pdf/2033/203342741021.pdf>
- Boucher, F. (2011). Las agroindustrias rurales inducidas en la Selva Lacandona del Estado de Chiapas, México: un caso de viabilidad económica local. En *Los sistemas agroalimentarios localizados en México. Desafíos para el desarrollo rural y la seguridad alimentaria* (pp. 35-57). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bowen, S. (2011). Las indicaciones geográficas como estrategia de desarrollo territorial en el sur global: el caso del tequila. En *Los sistemas agroalimentarios localizados en México. Desafíos para el desarrollo rural y la seguridad alimentaria* (pp.59-84). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Browning, A. (2013). Corn, Tomatoes, and a Dead Dog: Mexican Agricultural Restructuring after NAFTA and Rural Responses to Declining Maize Production in Oaxaca, México. *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 29(1), 85-119. Recuperado de: <https://doi.org/10.1525/msem.2013.29.1.85>
- Calderón Salazar, J. A. (1988). Transnacionalización agrícola en el noroeste de México: el plhino y el proyecto Elota-pliaxtla. *Investigación Económica*, 47(186), 97-121. Recuperado de: <https://biblat.unam.mx/hevila//Investigacioneconomica/1988/vol47/no186/4.pdf>
- Callejas Juárez, N., Terrones Cordero, A., & Ortega Gutiérrez, J. Á. (2016). Distribución del ingreso agropecuario en Chihuahua, México 2009. *Estudios sociales (Hermosillo, Son.)*, 24-25(47), 1-18. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S018845572016000100130&lng=es&tlng=es.
- Calva, J. L. (2007). Las políticas agrícolas de México en un contexto internacional. *Desarrollo agropecuario, forestal y pesquero* (pp.17-33). Facultad de Economía, Universidad Autónoma de México.
- Calzada Falcón, F. (1989). *Teoría del Comercio Internacional. Una Introducción*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Camargo Martínez, A. (2011). Migración indígena y la construcción de un territorio de circulación transnacional en México. *TRACE*, 60, 69-84. <https://journals.openedition.org/trace/1751>
- Canabal, B. (1988). Movimientos campesinos: flujos y reflujos frente a la crisis. In J. Zepeda Patterson (Ed.), *Las Sociedades Rurales Hoy* (pp. 431-447). Mexico: El Colegio de Michoacán.
- Caporal, F. R., & Petersen, P. (2021). Políticas públicas y alternativas agroecológicas en Brasil: perspectivas para la seguridad y soberanía alimentaria. *Revista De*

Economía Crítica, 2(10), 75–112. Recuperado a partir de <https://www.revistaeconomicacritica.org/index.php/rec/article/view/476>

Carton, de Grammont, H. (1991). El futuro del campo mexicano frente al Tratado de Libre Comercio. *Revista Mexicana de Sociología*, 53(3), 125–141. <https://doi.org/10.2307/3540627>

Carton de Grammont, H. (2010). La evolución de la producción agropecuaria en el campo mexicano: concentración productiva, pobreza y pluricidad. *Andamios*, 7(13), 85-117. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S187000632010000200005&lng=es&tlng=es.

Castaño Pareja, Y. J. (2014). Estrategias de fomento y desarrollo de la actividad agropecuaria durante el sexenio cardenista. El papel desempeñado por el Banco Nacional de Crédito Ejidal, 1934-1940. *Secuencia. Revista de historia y ciencias sociales*, 89, 121-140. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3191/319131309005.pdf>

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados. (diciembre 2007). Los subsidios agrícolas en los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. *Honorable Cámara de Diputados*. Recuperado de: <https://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0952007.pdf>

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. (2017). *Reporte. Caso de exportación: el aguacate*. Palacio Legislativo de San Lázaro, Ciudad de México: Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria.

Chávez Ruiz, L. (2008). La política agrícola en México, 2000-2006. *Comercio Exterior*, 58(12), 876. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2863910>

Chayanov, A. V. (1974). *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión, Sociedad Argentina de Investigación Clínica.

Chomsky, N. (1999). *El beneficio es lo que cuenta. Neoliberalismo y orden global*. Barcelona: Crítica.

Congleton, R., & Hillman, A. (2015). *Companion to the political economy of rent-seeking*. Massachusetts, E.U.A: Edward Elgar Publishing.

Contreras Suárez, E., Camacho Velázquez, D., & Jarquín Sánchez, M. E. (1999). Entre la explotación y la exclusión: la producción de alimentos básicos en Chiapas y Oaxaca. En *Sector agropecuario y alternativas comunitarias de seguridad alimentaria y nutrición en México* (pp. 105-140). Mexico: Plaza y Valdés, Instituto Nacional de la Nutrición Salvador Zubirán, Centro de Capacitación Integral para Promotores Comunitarios y Universidad Autónoma Metropolitana.

Cordero-Cortés, P., Núñez-Espinoza, J. F., Hernández-Romero, O., & Arana-Coronado, O. A. (2014). Factores resilientes en micro y pequeñas empresas rurales. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 11(4), 481-498. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S18705472201400040003&lng=es&tlng=es.

- Cortés, F. (2012). Desigualdad económica en México: enfoques conceptuales y tendencias empíricas. *Estudios Sociológicos*, XXX(), 157-189. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59858907007>
- Cortez Ruíz, C. (1999). Inseguridad alimentaria, pobreza y deterioro ambiental en el marco de la globalización. En *Sector agropecuario y alternativas comunitarias de seguridad alimentaria y nutrición en México* (pp. 35-59). Mexico: Plaza y Valdés, Instituto Nacional de la Nutrición Salvador Zubirán, Centro de Capacitación Integral para Promotores Comunitarios y Universidad Autónoma Metropolitana.
- Coubès, M.-L. (2007). Agriculture pour l'exportation et peuplement rural dans la région frontalière Mexique/États-Unis: San Quintin en Basse Californie. *Cahiers des Amériques latines*, 31(56), 45-61. Recuperado de: <https://doi.org/10.4000/cal.1854>
- Cruz Marcelo, J. N. (2017). Caracterización de la evolución reciente del empleo y su efecto en la desigualdad de ingresos en México. En *Reflexiones sobre las desigualdades y el desarrollo en México: una visión económica y social* (pp. 17-39). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Dabat, A., Leal, P., & Romo, S. (2012). Crisis mundial, agotamiento del neoliberalismo y de la hegemonía norteamericana: contexto internacional y consecuencias para México. *Norteamérica*, 7(2), 75-109. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502012000200003&lng=es&tlnq=es.
- De la Madrid Hurtado, M. (abril 2012). *Informes Presidenciales. LIX Legislatura. Cámara de Diputados. Dirección general de servicios de documentación, información y análisis. Disponible en: https://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/re/RE-ISS0906-16.pdf*
- De la República EPN, P. (s/f). *TLC con Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio*. gob.mx. Recuperado de: <https://www.gob.mx/epn/articulos/tlc-con-estados-de-la-asociacion-europea-de-libre-comercio>
- Diario Oficial de la Federación*. (s/f). Gob.mx. Recuperado de: https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4756461&fecha=10/08/1988
- Dixon, J., Gulliver, A., & Gibbon, D. (2001). *Sistemas de Producción Agropecuaria y Pobreza*. <https://www.fao.org/3/ac349s/ac349s.pdf>
- Domínguez Delgado, E. (2017). *Excélsior*. <https://www.excelsior.com.mx/nacional/2017/02/15/1146530>
- Dos Santos, T. (2002). *La Teoría de la Dependencia*. Barcelona: Plaza Janes.
- Echánove Huacuja, F. (2004). La expansión de las hortalizas en los años noventa y su vínculo con la agroindustria hortícola. En: *El sector agropecuario mexicano frente al nuevo milenio* (pp. 207-235). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Plaza Valdés.
- Echeverría-González, M. R., et al. (2014). Espacios de vida y subjetividades de los jornaleros agrícolas: reglamentaciones morales en sociedades agroempresariales contemporáneas. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 11(4), 517-537. Recuperado

de:

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S187054722014000400005&lng=es&tlng=es.

Eco-finanzas. (s.f.). *Diccionario: Eco-finanzas*. https://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CARTERA_VENCIDA.htm

Eje Central. (25 de enero 2017). ¿Quién pierde si muere el TLC? *Eje Central*. p. s/n. <https://www.ejecentral.com.mx/mapa-quien-pierde-si-muere-el-tlc/>

El mexicano gran diario regional. (10 de septiembre 2012). Felipe Calderón abandonó el campo en su gobierno. *El mexicano gran diario regional*. p. s/n.

Escobar Ohmstede, A., Salmerón Castro, F. I., Valladares de la Cruz, L. R., & Escamilla Hurtado, M. G. (2010). *Introducción: acuerdos negociaciones y conflictos en las reformas de los estados en América Latina*. En: *Reformas del Estado. Movimientos sociales y mundo rural en el siglo XX en América Latina* (pp. 11-35). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Escobar Vargas, I. O., Brito Garzón, M. E., Andrade Martínez, A. C., & Duque Torres, D. V. (2017). *Cambio de la matriz productiva en el sector agropecuario del Ecuador* (p. 24). *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.

Esparza Flores, M. (6 de enero, 2013). Calderón y su atroz legado: campesinos y agricultura en ruinas. *Contralínea*. Recuperado de: <https://contralinea.com.mx/opinion/calderon-su-atroz-legado-campesinos-agricultura-en-ruinas/>

Espinosa Cortés, L. (1999). Introducción. En L. M. Espinoza (Coordinadora), *Sector agropecuario y alternativas comunitarias de seguridad alimentaria y nutrición en México* (pp. 9-21). Plaza y Valdés editores. Instituto Nacional de la Nutrición Salvador Zubirán. Centro de Capacitación Integral para Promotores Comunitarios. Universidad Autónoma Metropolitana. Departamento de Economía.

Espinoza Arellano, J. D., Orona Castillo, I., Narro Reyes, J. G., & León Robles, M. D. (2006). Aspectos sobre producción, organización de productores y comercialización del cultivo de la sandía en la Comarca Lagunera. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 10(19), 1-13. <https://www.redalyc.org/pdf/141/14101910.pdf>

Espinoza, G. (2004). Cañeros y cañaverales a la deriva: entre la privatización y las expropiaciones de la industria azucarera. En B. Rubio (Coordinadora), *El Sector Agropecuario Mexicano Frente al Nuevo Milenio* (pp. 147-181). Universidad Nacional Autónoma de México-Plaza Valdés editores.

Expansión. (3 de septiembre 2014). De Solidaridad a Prospera: 4 nombres y pocos resultados contra la pobreza. *Expansión*. <https://expansion.mx/nacional/2014/09/03/de-solidaridad-a-prospera-4nombres-y-pocos-resultados-contra-la-pobreza>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2019). Panorama agroalimentario. Tomate rojo. México: Dirección de investigación y Evaluación Económica y Sectorial.

Flores Verduzco, J. J. (2003). *Integración económica al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y participación estatal en el sistema de innovación tecnológica en granos y oleaginosas en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Plaza y Valdés.

Fondo Monetario Internacional. (2018).
<http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/1994>

Fondo Monetario Internacional (2023a). El Mandato del FMI
<https://www.imf.org/es/About/Factsheets/Sheets/2022/IMF-World-Bank-New#:~:text=El%20FMI%20otorga%20pr%C3%A9stamos%20a,que%20aportan%20los%20pa%C3%ADses%20miembros.>

Fondo Monetario Internacional (2023b). Fortalecimiento de las capacidades
<https://www.imf.org/es/About/Factsheets/imf-capacity-development>

Fondo Monetario Internacional (2023c) ¿Qué otra asistencia brinda el FMI?
<https://www.imf.org/es/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance>

Freud, S. (1986). *Obras Completas*. Argentina: Amorrortu.

Fritscher Mundt, M. (1999). Reforma y crisis en el México Rural. En: *Sector agropecuario y alternativas comunitarias de seguridad alimentaria y nutrición en México* (pp. 229-242). México: Plaza y Valdés, Instituto Nacional de la Nutrición Salvador Zubirán, Centro de Capacitación Integral para Promotores Comunitarios y Universidad Autónoma Metropolitana.

Fuentes, V. (13 de diciembre 2012). La economía política de la sociedad del rent-seeking (Krueger, 1974). Instituto Peruano de Economía.
<https://www.ipe.org.pe/portal/comentario-diario13-12-2012la-economia-politica-de-la-sociedad-del-rent-seeking-krueger-1974/>

Gaceta del Senado. (s/f). Gob.mx. Recuperado de:
https://www.senado.gob.mx/65/gaceta_del_senado/documento/47092

Gálvez, A. y G. R. L. (2010). *Cultivos biofarmacéuticos y su posible riesgo*. CONABIO. *Biodiversitas*, 90, 6-9. <https://cibergenetica.blogspot.com/2010/08/cultivos-biofarmaceuticos-y-suposible.html>

García Enrique, E. (2015). *El modelo agroexportador mexicano (1976-1911)*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

García Zamora, R. & Torres Ramírez, M. (2015). *Agricultura, migración y seguridad humana: el caso de Zacatecas*. En: *A 20 años del Tratado de Libre Comercio* (pp.179-206). México: Universidad Nacional Autónoma México.

Gaviria Ríos, M. A. (2004). *Neoliberalismo y Desarrollo en América Latina, una discusión sobre las reformas estructurales promovidas por el "Consenso de Washington"*. *Revista Académica e Institucional de la U.C.P.R*, (69), 7-27.
<file:///C:/Users/52552/Downloads/2286-Texto%20del%20art%C3%ADculo4161-1-10-20210214.pdf>

- Gil Castañeda, J., et al. (1988). *Los productores rurales. Su proceso de organización superior en Occidente*. En J. Zepeda Patterson (Ed.), *Las Sociedades Rurales Hoy* (pp. 343-357). México: El Colegio de Michoacán.
- Gobierno de México. (2019a). *Gobierno de México*. Disponible en: https://aplicaciones.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=119&depositorio=0
- Gobierno de México. (2019b). *Gobierno de México*. Disponible en: https://aplicaciones.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=138&depositorio=
- Gobierno de México. (2019c). *Gobierno de México*. Disponible en: https://aplicaciones.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=119&depositorio=0
- Gobierno de México. (2019d). *Gobierno de México*. Disponible en: https://aplicaciones.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=400&depositorio=0
- Gobierno de México: Agricultura. (2020). *PROCAMPO: Gobierno de México: Agricultura*. Disponible en: <http://www.agricultura.gob.mx/procampo/antecedentes>
- Gobierno de México. (2020). *Gobierno de México*. Disponible en: <https://www.gob.mx/aserca/acciones-y-programas/programa-de-apoyos-a-la-comercializacion-142657>
- Godínez Reséndiz, Rogelio, & Aceves Pastrana, Patricia. (2014). El surgimiento de la industria farmacéutica en México (1917-1940). *Revista mexicana de ciencias farmacéuticas*, 45(2), 55-68. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S187001952014000200007&lng=es&tlng=es.
- González-Bernal, et al. (2016). *Las leguminosas en la agricultura española y europea*. *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 779(192), 2-10. <https://doi.org/10.3989/arbor.2016.779n3001>
- González-Estrada, et al. (2006). *Los Subsidios Agrícolas de México. Agricultura Técnica en México*, 32(3), 323-331. <https://www.redalyc.org/pdf/608/60832308.pdf>
- Gortari, C. S. d. (1994). *Sexto informe de gobierno, Carlos Salinas de Gortari*. México: s.n.
- Guzmán-Gómez, E. & León-López, A. (2014). *Peculiaridades campesinas del Morelos rural. Economía, Sociedad y Territorio*, 14(44), 175-200. <https://www.scielo.org.mx/pdf/est/v14n44/v14n44a7.pdf>
- Harvey, D. (1990). *La Condición de la Posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Primera edición. s.l.: Amorrortu editores.
- Harvey, D. (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: FCE.
- Harvey, D. (2001). *Espacios de Capital: hacia una Geografía Crítica*. España: Akal.
- Harvey, D. (2004). *Space as a key word*. Londres: Institute of Education.

- Harvey, D. (2005). *Breve historia del Neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Henderson, T. P. (2017). *La reestructuración de los sectores del café y el cacao en México y Ecuador. Control agroempresarial de la tierra y trabajo campesino. Revista LiminaR. Estudios Sociales y Humanísticos*, 15(1), 128-141. <https://doi.org/10.29043/liminar.v15i1.499>
- Hernández Trujillo, et al. (2013). *Las empresas agrícolas mexicanas y sus sistemas de aprovisionamiento de trabajadores. Sociológica*, 28(80), 209-240. <https://www.scielo.org.mx/pdf/soc/v28n80/v28n80a7.pdf>
- Hernández Trujillo, J. M. (2014). *Condiciones de trabajo e ingreso en la agricultura intensiva mexicana. Análisis económico*, 29(71), 137-160. <https://www.redalyc.org/pdf/413/41333722007.pdf>
- Herrera Tapia, F. & Lutz Bachère, B. (2008). *Instituciones y procesos políticos en el desarrollo rural: El caso del Programa Alianza para el Campo en México. Gaceta Laboral*, 14(1), 102-129. https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S131585972008000100005
- Hewitt de Alcántara, C. (2010). *Neoliberalismo, Política Macroeconómica y el Futuro del Campo Mexicano. Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies* (pp. 7-27).
- Hoffmann, O. (2010). *Campesinos negros y agroindustriales en el Pacífico colombiano. De la movilización étnica al despojo de tierras. En: Reformas del Estado. Movimientos sociales y mundo rural en el siglo XX en América Latina* (pp. 533-554). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Hortalizas: ranking mundial de países productores en 2021*. (s/f). Statista. Recuperado de: <https://es.statista.com/estadisticas/613401/principales-paises-productores-de-tomates-en-el-mundo/>
- Ianni, O. (2001). *Teorías de la Globalización*. Cuarta edición. México: Siglo XXI.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2017). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Disponible en: www.inegi.org.mx
- Izcara Palacios, S. P. & Andrade Rubio, K. L. (2004). *Inmigración y trabajo irregular en la agricultura: trabajadores tamaulipecos en Estados Unidos y jornaleros magrebíes en Andalucía. Mundo Agrario. Revista de estudios rurales*, 4(8), 1-18. <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v04n08a01>
- Izcara Palacios, S. P. (2010). *Inmigración ilegal y empleo agrario: jornaleros tamaulipecos en Estados Unidos. Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, Revista Internacional Multidisciplinaria de Investigaciones sobre la Sociedad, la Política y la Cultura*. 20(2), 41-59. <https://www.redalyc.org/pdf/654/65418383004.pdf>
- Izcara Palacios, S. P. (2011). *La migración de retorno: los jornaleros tamaulipecos. Migración y desarrollo*. 9(17), 91-113. <https://www.redalyc.org/pdf/654/65418383004.pdf>

- Izcara-Palacios, S. P. (2011). *Redes migratorias versus demanda laboral: los elementos que moldean los procesos migratorios*. *Convergencia, Revista de Ciencias Sociales*, (57), 39-59. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S140514352011000300002
- Juárez López, D. P. et al. (2011). *Estructuras utilizadas en la agricultura protegida*. *Revista Fuente*, 3(8), 21-27. <http://dspace.uan.mx:8080/xmlui/handle/123456789/567>
- Juárez-Sánchez, J. P. (2015). *Migración indígena hacia espacios agrícolas marginados de México. Un caso para contar*. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 12(1), 87-105. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-54722015000100005&script=sci_abstract
- La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO. (2009). *La FAO en México. Más de 60 años de colaboración 1945-2009*. Representación de la FAO en México. México: La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Laguna Agrícola Mecánica, S.A. de C.V. Lamsa, (2019). *Laguna Agrícola Mecánica, S.A. de C.V. Lamsa*. Recuperado de: <http://www.lamsa.com.mx/node/1715>
- Lara Flores, S. M. (2008). ¿Es posible hablar de un trabajo decente en la agricultura moderno-empresarial en México? *El cotidiano. Actores sociales y desarrollo*, 22(147), 25-33. <https://www.redalyc.org/pdf/325/32514704.pdf>
- Lara Flores, S. M. (2012). Los territorios migratorios como espacios de articulación de migraciones nacionales e internacionales. Cuatro casos del contexto mexicano. *Política y sociedad*, 49(1), 89-102. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4039491>
- Lefebvre, H. (2013). *La Producción del Espacio*. Madrid: Capitán Swiny.
- Leff, E. (1994). *Ecología y capital*. (2ª ed.) México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- López Bacerra, M. H. (2011). Las Paradojas del Desarrollo, Políticas Públicas y las viejas y Nuevas Desigualdades. *Revista Eleuthera*, 5, 146-157. <https://www.redalyc.org/pdf/5859/585961834010.pdf>
- Macías Macías, A. (2003). Enclaves agrícolas modernos: el caso del jitomate mexicano en los mercados internacionales. *Región y sociedad*, 15(26), 104-151. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S187039252003000100004&script=sci_abstract&tlng=es
- Macías Macías, A. (2010). Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América, 1989-2009. *Agroalimentaria*, 16(31), 31-48. <https://www.redalyc.org/pdf/1992/199215829001.pdf>

- Mackinlay, H. (2011). La agroindustria del tabaco en México y la formación de la empresa paraestatal Tabamex: 1920-1972. *POLIS*, 7(2), 213-262. <https://polismexico.izt.uam.mx/index.php/rp/article/view/113>
- Madera-Pacheco, J. A. & Hernández, D. d. D. (2016). La ruta del tabaco: migración temporal entre Nayarit, México y la costa este de Estados Unidos. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 13(4), 585-604. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S187054722016000400585&script=sci_abstract
- Marini, R. M. (2008). *América Latina, dependencia y globalización* (2ª ed.). Bogotá: Clacso.
- Martín Carbajal, M. d. I. L. (2016). La formación histórica del sistema de innovación de la industria del aguacate en Michoacán. *Tzintzun. Revista de Estudios Históricos*, (63), 268-304. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870719X2016000100268
- Martínez, A. C. (2004). Transformación de la actividad cafetalera en los años noventa. En: *El sector agropecuario mexicano frente al nuevo milenio* (pp. 109-146). México: UNAM, Plaza Valdés.
- Martínez Guzmán, V. (2019). ¿Sandía todo el año? Disponible en: <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/veronica-martinez-guzman/sandia-todo-el-ano>
- Martínez-Gándara, A. (2008). Tequila, mezcal y cerveza: de México para el mundo. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 5(2), 143-150. <https://www.redalyc.org/pdf/3605/360533080002.pdf>
- Marx K. (1859). *Prólogo a la Contribución a la Crítica de la Economía Política*. Marxists Internet Archive. Recuperado de: <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1850s/criteconpol.htm>
- Marx, K. (1978). *Contribución a la Crítica de la Economía Política*. Barcelona: Edima.
- Marx, K. (1982). *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858*. México-Argentina-España: Siglo XXI.
- Marx, K. (1983). *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858* 1. México-Argentina-España: Siglo XXI.
- Marx, K. (2014). *El Capital. I. Crítica de la Economía Política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Massieu Trigo, Y. C. & Barajas Ochoa, R. E. (2000). Savia (Empresas La Moderna): una multinacional mexicana, nuevo actor social en la agricultura. *Revista Mexicana de Sociología*, 62(3), 79-1 <https://www.jstor.org/stable/354130607>.
- Morales Jiménez, J. (2018). Agricultura y Migración Colectiva en la Región Montaña de Guerrero, México. *Agro Productividad*, 11(10), 87-92. Recuperado de: <https://doi.org/10.32854/agrop.v11i10.1250>

- Muñoz Coronado, A. (2012). Cómo se transportan los jornaleros migrantes. *La jornada del campo*, 54. <https://www.jornada.com.mx/2012/03/17/cam-jornaleros.html>
- Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL. (2006). México: crecimiento agropecuario, TLCAN, capital humano y gestión del riesgo. *Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL*. 1, 2-84. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/25769-mexico-crecimiento-agropecuario-tlcan-capital-humano-gestion-riesgo-indicadores>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2017). *The state of food and agriculture. Leveraging food systems for inclusive rural transformation*. <http://www.fao.org/3/a-I7658e.pdf>
- Organización Mundial del Comercio . (s/f). Wto.org. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (s/f-b). Wto.org. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/wto_dg_stat_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (s/f-c). Gob.mx. Recuperado de: http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/organismos/omc/informacion.php
- Ortiz-Rosales, M. Á. & Ramírez-Abarca, O. (2017). Proveedores e industrias de destino de maíz en México. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 14(1), 61-82. <https://www.scielo.org.mx/pdf/asd/v14n1/1870-5472-asd-14-01-00061.pdf>
- Peña Ramírez, J. (2004). Reestructuración productiva en México durante los años noventa: el caso del maíz. En: *El sector agropecuario mexicano frente al nuevo milenio* (pp. 49-80). México: UNAM, Plaza Valdés.
- Pérez Castañeda, J. C. (2002). *El nuevo Sistema de Propiedad Agraria en México*. México: Palabra en Vuelo.
- Piñera Barajas, A., Martínez Saldaña, T., Jiménez Velázquez, M. A. & García Cue, J. L. (2016). Política pública para el campo: PROCAMPO en el centro del país. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 7(1), 147-157. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S200709342016000100147
- Pizaña Vidal, H. A., Fletes Ocón, H. B. y González Cabaña, A. A. (2019). Agronegocios y campesinos maiceros en la Frailesca: vulnerabilidad y resistencias. *Eutopía, Revista de Desarrollo Económico Territorial*, (15), 11-31. Recuperado de: <https://doi.org/10.17141/eutopia.15.2019.3865>
- Posadas Segura, F. (2015). Obreros agrícolas migrantes en Sinaloa. *Región y sociedad*, 27(63), 181-211. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S187039252015000200007
- Pratt, L. y Ortega, J. M. (2019). *Agricultura protegida en México. Elaboración de la metodología para el primer bono verde agrícola certificado*. Banco Interamericano de Desarrollo. División de Conectividad, Mercado de Finanzas. [BID]. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.18235/0001705>

- Prebisch, R. (1962). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Boletín Económico de América Latina*, 8(1), 1-24. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40010-desarrollo-economico-la-america-latina-algunos-sus-principales-problemas>
- Proceso. (2003). Cierra operaciones Banrural. *Proceso*, 30 junio, p. S/N. <https://www.proceso.com.mx/economia/2003/6/30/cierra-operaciones-banrural-77473.html>
- Proceso. (2007). Censos agrícola y ejidal, único logro de Calderón en el campo. *Proceso*, 2 septiembre, p. S/N. <https://www.proceso.com.mx/economia/2007/9/2/censos-agricola-ejidal-unico-logro-de-calderon-en-el-campo-36877.html>
- Pugel, T. A. (2004). *Economía Internacional*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Quadri De La Torre, G. (2010). Fin del Procampo. *El economista*, 5 septiembre, p. S/N.
- Quintana, S. V. M. (8 de abril 2008). El campo ganador con Calderón. Tortilla, transgénicos, presupuestos, TLCAN y concertación social. *La jornada del campo* (suplemento informativo de La Jornada). Recuperado el 8 de abril de 2008 de: <https://www.jornada.com.mx/2008/04/08/primeros.html>
- Rama, R. (1978). Empresas trasnacionales y agricultura mexicana: el caso de las procesadoras de frutas y legumbres. *Investigación Económica*, 37(143), 75-117. <https://biblat.unam.mx/hevila/Investigacioneconomica/1978/vol37/no143/4.pdf>
- Ramírez Miranda, C. y Morales Carrillo, N. (2004). La producción de frijol en México en los años noventa. En B. Rubio (Coordinadora), *El Sector Agropecuario Mexicano Frente Al Nuevo Milenio* (pp. 81-106). Universidad Nacional Autónoma de México-Plaza Valdés.
- Reboul, D., & Escobar, G. (2019). Determinantes de la diversificación de las estrategias de vida de la Agricultura Familiar en Colombia. *Eutopía, Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 15, 79-100. <https://www.redalyc.org/pdf/6757/675771390003.pdf>
- Reyes Osorio, S., & Reyes Rives, E. (2018). *La historia del crédito agrícola en México*. Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. <http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/8/28La%20historia%20del%20cr%C3%A9dito%20agr%C3%ADcola%20en%20M%C3%A9xico%20-%20web.pdf>
- Rivera, L. (2017). Reforma. Recuperado de: <https://www.reforma.com/aplicacioneslibre/articulo/default.aspx?id=1207807&md5=b15a8132a8f8803e614f5f53165364b0&ta=0dfdbac11765226904c16cb9ad1b2efe>
- Robinson, W. I. (2013). *Una Teoría sobre el Capitalismo Global*. México: Siglo XXI.
- Rojas Gutiérrez, C. (1992). El Programa Nacional de Solidaridad: hechos e ideas en torno a un esfuerzo. *Comercio Exterior*, 42(5), 440-448. <https://biblat.unam.mx/es/revista/comercio-exterior/articulo/el-programa-nacional-de-solidaridad-hechos-e-ideas-en-torno-a-un-esfuerzo-rojas-gutierrez-c-solidaridad-en-mexico-en-solidaridad-a-debate-mexico-el-nacional-1991>.

- Romero Sánchez, J. A., & Villegas Camarillo, V. I. (2001). La agricultura mexicana después de la reforma constitucional: una estrategia de polarización 1988-1997. En José A. Romero (Coordinador), *El Neoliberalismo en el Sector Agropecuario en México* (pp. 97-123). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rosenberg, J. (2005). Globalization Theory: A Post Mortem. *International Politics*, 42, 2–74. <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.ip.8800098>
- Rozo, C. A. (1998). A manera de introducción: fracturas de modelo o inconsistencias de política económica. En: *La política macroeconómica en México* (pp. 9-46). México: Siglo XXI.
- Rubio, B. (2006). La política rural de Vicente Fox: entre la simulación y el desdén (2000-2006). *Revista siglo XXI*, 5, 41-51. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/7371>
- Rubio, B. (2008). Decisiones de Gobierno, de espaldas a las tendencias mundiales. *La jornada del campo*. Recuperado de: <https://www.jornada.com.mx/2012/03/17/cam-agricolas.html>
- Rubio, B. (2014). *El dominio del hambre. Crisis de hegemonía y alimentos*. México: Universidad Autónoma Chapingo, Colegio de Postgraduados, Universidad Autónoma de Zacatecas, Juan Pablo Editor.
- Ruiz Nápoles, P., & Moreno-Brid, J. C. (2006). Efectos macroeconómicos de la apertura y el TLCAN. En: *M. Gambrell, ed. Diez años del TLCAN en México* (19-34). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sabine, A. (2017). Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura/ FAO. www.fao.org/fileadmin/.../Tropical.../Tropical_Fruits_Spanish2017.pdf
- Salas-Martínez, F., & Valdés Rodríguez, O. A. (2018). Experiencias socioeconómicas de los productores de tres cultivos con potencial bioenergético en México. *Agro Productividad*, 11(7), 43-50. <https://core.ac.uk/download/pdf/249320695.pdf>
- Salas Quintanal, H. J. (1997a). Los trabajadores temporeros en el Valle del Aconcagua: identidad social y cultural. *Revista Mexicana de Sociología*, 59(3), 275-300. https://biblat.unam.mx/hevila//Revistamexicanadesociologia/1997/vol59/no3/1_2.pdf
- Saldaña Ramírez, A. (2014). Intermediarios laborales en Morelos: abasto de jornaleros agrícolas en el centro y noroeste de México. *Estudios sociales*, 22(43), 134-158. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S018845572014000100006&script=sci_abstract
- Salinas Álvarez, S. (2012). Jornaleros agrícolas: invisibilización deliberada. *La jornada del campo* (p.54).
- Salazar García, J. A., & Omaña Silvestre, J. M. (2001). Fuentes de crecimiento del empleo en el sector agrícola del norte de México. *Frontera Norte*, 13(25), 71-93. <https://www.redalyc.org/pdf/136/13602503.pdf>

- Sánchez Albarrán, A. (2007). *El campo no aguanta más. Sobre el último movimiento campesino*. México: Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco
- Sánchez, A. M., Santiago, J. A. B., Avelar, R. S., & Gallegos, N. G. (2012). La inseguridad de la salud en el trabajo, un asunto pendiente para jornaleros indígenas del norte de Jalisco. *Letras jurídicas: revista electrónica de derecho*, 13, 1-13. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6875684>
- Sánchez Robles, J. R., et al. (2017). La sandía, una tradición exportadora. *Claridades Agropecuarias, noviembre* (p. 45).
- Sánchez Saldaña, K. (2012). Un enfoque multidimensional sobre los intermediarios laborales en el medio agrícola. *Política y Sociedad*, 43(1), 73-88. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4039482>
- Sandoval Cabrera, S. V. (2013). *La cadena global de hortalizas. La estrategia de ascenso de los productores sinaloenses*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sandoval Cabrera, S. V. (2017). La estrategia de integración y upgrading en las cadenas de valor: horticultura mexicana. En: *Reflexiones sobre las desigualdades y el desarrollo en México: una visión económica y social* (pp. 43-62). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Santín Peña, E. (2017). *Remesas de migrantes mexicanos como divisas y salarios, saldo del 2000-2004 (Tesis doctoral)*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sax-Fernández, J. (2005). *Imperialismo económico en México: las operaciones del Banco Mundial en nuestro país*. México.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación / Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias. (2020). <http://biblioteca.inifap.gob.mx:8080/jspui/bitstream/handle/123456789/913/284.pdf?sequence=1>
- Shaikh, A. (2009). *Teorías del Comercio Internacional*. Madrid: Maia Ediciones.
- Smith, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, N. (1990). *Uneven Development. United States of America: The University of Georgia Press; Athens and London*.
- Smith, N. (1990). *La Producción de la Naturaleza. La Producción del Espacio*. México (2006): Facultad de Filosofía y Letras, UNAM.
- Smith, N. (2002). Geografía, diferencia y las políticas de escala. *Terra Livre*, 19, 127-145. Recuperado de: file:///C:/Users/52552/Downloads/terralivre,+Journal+manager,+TL_N19-7.pdf
- Smith, N. (2013). *La Geografía Del Desarrollo Desigual*. México. Scribd. Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/120527879/neil-smith-la-geografiadeldesarrollo-desigual-doc>

- Solleiro, J. L., & Castañón, R. (1999). La biotecnología, técnica de grandes impactos y contradicciones. En: *Sector agropecuario y alternativas comunitarias de seguridad alimentaria y nutrición en México* (pp. 171-195). México: Plaza y Valdés, Instituto Nacional de la Nutrición Salvador Zubirán, Centro de Capacitación Integral para Promotores Comunitarios y Universidad Autónoma Metropolitana.
- Soto Mora, C. (1990). Impacto de las empresas trasnacionales en la agricultura mexicana. *Investigaciones geográficas*, noviembre, 21, 57-73. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S018846111990000100004&script=sci_abstract
- Spreen, T. H. (2001). Proyecciones De La Producción Y Consumo Mundial De Los Cítricos Para El 2010. *Beijing, República Popular China, Ministerio de Agricultura, República Popular China Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación* (pp. 5-12).
- Statista. (2020). Statista Research Department. <https://es.statista.com/estadisticas/613401/principales-paises-productores-de-tomates-en-el-mundo/>
- Suárez, B., & Pérez Gil, F. (1999). La modernización del campo y la alimentación: un reencuentro de los últimos años, 1982-1996. En: *Sector agropecuario y alternativas comunitarias de seguridad alimentaria y nutrición en México* (pp. 61 – 103). México: Plaza y Valdés, Instituto Nacional de la Nutrición Salvador Zubirán, Centro de Capacitación Integral para Promotores Comunitarios y Universidad Autónoma Metropolitana.
- Tarrío García, M. (1999). Agricultura y la cuestión alimentaria, algunos impactos de la globalización en México. En: *Sector agropecuario y alternativas comunitarias de seguridad alimentaria y nutrición en México* (pp. 23-38). México: Plaza y Valdés, Instituto Nacional de la Nutrición Salvador Zubirán, Centro de Capacitación Integral para Promotores Comunitarios y Universidad Autónoma Metropolitana.
- Tello, C. (2012). *Sobre la desigualdad en México*. Segunda edición ed. México: UNAM.
- Teubal, M. (1984). Internacionalización del capital y complejos agroindustriales: impactos sobre la agricultura latinoamericana. *Investigación Económica*, octubre-diciembre, 43(170), 129-159. <https://www.jstor.org/stable/42777171>
- Tolentino Martínez, J. M. (2017). Gobernanza de instituciones: el sistema agroalimentario localizado de arroz del estado de Morelos. En: *Reflexiones sobre las desigualdades y el desarrollo en México: una visión económica y social* (pp. 63-92). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Torregrosa, M. L. (2009). *Agua y Riego. Desregulación de la Agricultura en México*. México: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Torres Gaytán, R. (2005). *Teoría del Comercio Internacional*. México: Siglo XXI.
- TLCAN. (s/f). Gob.mx. Recuperado el 22 de noviembre de 2023, de <https://portales.sre.gob.mx/mex-can/tlcan>

- Ugarte Cataldo, J. L. (2021). La expansión del derecho del trabajo. Weimar y sus antepasados. *Revista latinoamericana de derecho social*, 1(33), 103. <https://doi.org/10.22201/ijj.24487899e.2021.33.16325>
- Uribe Reyes, J. (2013). El sector agropecuario en México, una historia de marginación. *Revista Análisis Plural*, (2), 143-166. <https://rei.iteso.mx/bitstream/handle/11117/1241/El+sector+agropecuario+en+M%C3%A9xico,+una+historia+de+marginaci%C3%B3n.pdf?sequence=2>
- Valdés Ramírez, J. Ó. (2018). La corrupción del CRT: El monopolio del Tequila. *Report3*, 19 noviembre, p. s/n.
- Vanackere, M. (1988). Situación de los jornaleros agrícolas en México. *Investigación Económica*, 47(185), 171-198. <https://biblat.unam.mx/hevila/Investigacioneconomica/1988/vol47/no185/5.pdf>
- Vargas Escobar, N., & Stezano Pérez, F. A. (2016). Modelos de financiamiento al desarrollo para la industrialización del sector agrícola. El caso de la industria agroquímica en México y la empresa estatal Guanos y Fertilizantes. *Tiempo & economía*, 3(1), 59-82. <https://revistas.utadeo.edu.co/index.php/TyE/article/view/1095>
- Villa Rodríguez, A. O., & Bracamonte Sierra, Á. (2013). Procesos de aprendizaje y modernización productiva en el agro del noroeste de México: Los casos de la agricultura comercial de la Costa de Hermosillo, Sonora y la agricultura orgánica de la zona sur de Baja California Sur. *Estudios fronterizos*, 14(27), 217-254. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S018769612013000100008
- Villamar, Alejandro/ RMALC. (2016). 20 Años de injusticia ambiental bajo el TLCAN. En: *En la senda del TLCAN: una visión crítica* (pp. 135-181). México: Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio y Universidad de Sonora.
- Wallerstein, I. (2005). *Análisis de Sistemas – Mundo. Una introducción*. Madrid: Siglo XXI.
- Witker Velásquez, J. A. (2011). *Derecho del comercio exterior*. Primera ed. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas/Universidad Nacional Autónoma de México.
- Zamitiz Gamboa, H. (2010). Reformas estructurales, reforma del Estado y democratización en México(1982-2009). *Estudios Políticos*, 9(20), 29-55. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S018516162010000200003
- Zarazúa-Escobar, J. A., Almaguer-Vargas, G., & Ocampo-Ledesma, J. G. (2011). El programa de apoyos directos al campo (Procampo) y su impacto sobre la gestión del conocimiento productivo y comercial de la agricultura del Estado de México. *Agricultura, sociedad y desarrollo* (pp. 89-105).
- Zepeda Paterson, J. (1988). Los estudios sobre el campo en México. En: J. Zepeda Patterson, ed. *Las Sociedades Rurales Hoy* (pp. 15-48). México: El Colegio de Michoacán.

Zepeda Guillermo. (2000). *Transformación Agraria. Los derechos de propiedad en el campo mexicano bajo el nuevo marco institucional*. Centro de Investigación para el Desarrollo / Porrúa. México