

RESEÑA

*Globalización y sistemas agroalimentarios*¹

DOI: 10.32870/mycp.v15i43.382

Héctor B. Fletes Ocón²

Una de las principales inquietudes académicas en ciencias sociales corresponde al análisis de los procesos que la globalización conlleva. Sea considerada en términos de las formas históricas del capitalismo, o como la expresión de nuevas relaciones sociales y productivas, académicamente relevantes, nos inquieta dar cuenta de las formas en que ésta se concreta en distintos espacios. Este interés se presenta no sólo para conocer, describir o inferir las transformaciones sociales, sino para establecer principios de política en un contexto de crisis del neoliberalismo, ideología política que había fundamentado la liberalización del mercado y toda una serie de reformas que Estados-nación establecieron al finalizar el siglo XIX. Como primer tomo de la colección *La encrucijada del México rural. Contrastes regionales en un mundo desigual*, el libro *Globalización y sistemas agroalimentarios*, coordinado por Carlos Javier Maya Ambía y María del Carmen Hernández Moreno, realiza una contribución importante respecto a los impactos que la globalización agroalimentaria está teniendo en distintos ámbitos del campo mexicano, sus regiones y actores económicos y sociales.

Los coordinadores destacan la importancia histórica de que la elite gobernante en México haya apostado, en una fase de economía descendente y una crisis del régimen de acumulación fordista a mediados de la década de

-
1. Carlos Javier Maya Ambía y María del Carmen Hernández Moreno (coords.) (2010), *Globalización y sistemas agroalimentarios*, UAS, CIAD, AMER, Juan Pablos Editor.
 2. Profesor-investigador de la Universidad Autónoma de Chiapas. Correo electrónico: hectorfleteso@yahoo.com.mx.

1970, a la incorporación del país al proceso de modernización global. En ese momento, la dinámica del sector agroalimentario quedaba en manos de la lógica del mercado, con la competitividad como el criterio básico de inclusión y exclusión. Se producía con esta estrategia (que entienden como parte de un “régimen agroalimentario neoliberal”), la alineación de los componentes de los sistemas agroalimentarios a los principios básicos del postfordismo, entre los que se puede señalar la acumulación flexible, desregulación y no estandarización.

Para dar cuenta de esta profunda transformación el libro presenta un “mosaico de expresiones de la globalización de los sistemas agroalimentarios mexicanos”. Se encuentra dividido en cuatro secciones: a) Régimen agroalimentario actual; b) Hortofrutícola; c) Productos pecuarios; d) Cafecultura; entendiendo como “mercados” los tres últimos ámbitos. Los textos que componen el libro se apoyan en dos propuestas teóricas complementarias: primero, el enfoque de los regímenes agroalimentarios; segundo, el concepto de cadena de valor. Se otorga relevancia especial a la propuesta analítica de los regímenes alimentarios dado que remite a la visión histórica y evolutiva de los sistemas alimentarios. El primer régimen alimentario se ubica, siguiendo los distintos trabajos de McMichael (2009), en el periodo de 1870 a la I Guerra Mundial; el segundo entre la II Guerra Mundial y 1980; mientras que el tercero a partir de entonces, el cual se basa en una multipolaridad de poderes. En cuanto a la cadena de valor, se discute el concepto de gobernanza, destacando las asimetrías en la apropiación del valor y las relaciones de poder que prevalecen entre los agentes.

El contexto analítico del libro son las contradicciones de los procesos respecto a lo esperado por la elite gobernante, al darse la apertura comercial en el TLCAN. Entre ellos se encuentran: las exportaciones hortofrutícolas disminuyen su participación en las exportaciones mexicanas; los beneficios son concentrados; el proceso ha afectado a regiones en general, no sólo a las que se suponía estaban integradas en redes de producción y consumo internacional; ha disminuido la competitividad de las hortalizas mexicanas en EU; el sector cárnico ha sido golpeado por la apertura comercial; en cuanto a lácteos, los ganadores son las empresas extranjeras transnacionales; y, finalmente, en el café se presenta un dominio de empresas extranjeras.

Para dar cuenta de esta diversidad de procesos, y aprovechando el hilo conductor en que se basa el libro, me permito analizarlos a partir de las secciones enunciadas anteriormente. En el apartado sobre régimen agroalimentario,

Michelle Chauvet (“El sistema agroalimentario mundial y la ruptura del tejido social”) analiza los procesos que caracterizan al régimen alimentario. El argumento es que la evolución histórica del sistema agroalimentario mundial tiene impactos ya sobre el tejido social y territorial. Para Chauvet, la globalización ha significado concentración de capital, inseguridad alimentaria, incremento de precios de alimentos y de las importaciones de cereales, el minifundismo en los predios agrícolas, la expansión del poder de las corporaciones y el auge de los supermercados y distribuidores de alimentos.

Se puede constatar que en el sistema anterior a la década de los noventa, los campesinos y pequeños productores abastecían el mercado interno y eran proveedores de la agroindustria o de empresas estatales. El actual régimen alimentario se caracteriza por las innovaciones tecnológicas, la pérdida de ventajas por el clima o sitio geográfico y el uso de biotecnología. La agroindustria de capital extranjero fue abandonando la fase agrícola, para pasar a la financiera. Se ha modificado el papel de los pequeños y medianos productores, dado que ahora son las grandes compañías transnacionales quienes acopian la producción en el nivel mundial para abastecer los mercados. La agroindustria está subordinada al supermercado, que se ha convertido en el líder de la reestructuración del sistema agroalimentario. Se ha pasado de una distribución atomizada a una concentrada, generando una falta de rentabilidad de la actividad económica agrícola, así como una ruptura de la relación existente entre los alimentos y un territorio determinado. Como consecuencia de lo anterior tenemos la ruptura del tejido social, evidente en el aumento de la pobreza, hambre, desnutrición y migración.

Por su parte, Gerardo Otero y Gabriela Pechlaner (“El régimen alimentario neoliberal: neo-regulación, biotecnología y división del trabajo en América Latina”) presentan una conceptualización de la dinámica que determina la pérdida de la soberanía alimentaria y el éxodo masivo del campo mexicano. Para ello, ofrecen un análisis sobre lo que han llamado un “régimen alimentario neoliberal”, poniendo atención en dos aspectos: lo que llaman “neo-regulación” y la biotecnología. Analizando las tendencias del comercio agrícola en la región del TLCAN, señalan que es en México donde se presentan los mayores impactos negativos, con el desplazamiento de miles de campesinos de la producción de granos y el aumento de la vulnerabilidad alimentaria. Los autores resaltan el papel de la resistencia y la movilización como fuerzas que marquen un curso distinto al que marca el régimen agroalimentario neoliberal.

Entrando a la segunda sección, “Hortofrutícola”, el texto de Isabel Acosta y Belem Avendaño, titulado “Especialización comercial del subsector hortofrutícola en el TLCAN”, tiene como objetivo analizar el impacto comercial que el TLCAN ha tenido en el subsector hortofrutícola de México. Argumentan que el efecto adyacente del proceso de integración es la desintegración de las cadenas productivas nacionales. La globalización de la agricultura ha supuesto la concentración del valor en la transformación y distribución, así como una coordinación vertical de la cadena productiva. Sin embargo, los productos hortofrutícolas han presentado diferente nivel de impacto según su origen y destino. En general, aunque el sector hortofrutícola es dinámico, está perdiendo competitividad en el mercado internacional. Esto debido a problemas de sanidad como a la concentración de exportaciones.

El texto de Alejandro Macías, “Empresarios y dinámicas extraterritoriales en la agricultura de hortalizas en México: el caso de Sayula, Jalisco”, analiza la evolución de la agricultura hortofrutícola empresarial en Sayula, Jalisco. La particularidad del estudio es que en esta industria participan diversos actores cuya actividad central se ubica en otros territorios. Como estrategia analítica, identifica la diversidad de estructuras de gobierno de las relaciones entre productores y compradores, y se basa en el concepto de *cadenas globales de mercancías*. Revisa los procesos a través de los cuales la producción de frutas y hortalizas se encuentra hoy internacionalizada, no sólo en los insumos y tecnologías utilizados, sino en el origen de los actores empresariales agrícolas, así como en el destino de las mercancías.

Esto ha provocado la constitución de enclaves agrícolas, como sucede en el caso de Sayula, Jalisco. Resalta también que el cambio a la producción de hortalizas en muchos territorios, conformando entramados de una fábrica industrial, ha ocasionado la modificación de las prácticas productivas y las relaciones locales de producción. El autor encuentra en esta región un proceso en el que las cadenas globales son dirigidas por el comprador, sin embargo se destacan las estrategias que despliegan los actores locales.

El trabajo de Estela Martínez, titulado “Sistema agroalimentario, integración comercial y desarrollo tecnológico en la producción de jitomate rojo en México, en el marco de la globalización”, documenta el proceso de integración y globalización del tomate rojo, y los impactos diferenciados de tales procesos en las regiones mexicanas, poniendo atención en los altos de Morelos. Respecto a la reestructuración del sistema agroalimentario, destaca el proceso paulatino de integración del sector de las frutas y hortalizas a complejos agroalimen-

tarios. El nuevo régimen agroalimentario implica también un cambio de la obtención de productos agrícolas para consumo final a la de insumos para la elaboración de productos alimentarios manufacturados.

Uno de los productos agrícolas con mayor integración a los complejos agroalimentarios es el tomate rojo, con un paquete tecnológico de los de mayor desarrollo a nivel mundial. En México se ha presentado una reducción en la superficie cultivada de tomate rojo; de acuerdo con la autora esto ha ocurrido así por la integración, es decir la relación que su producción tiene con Estados Unidos, proceso que incluye regiones con tecnología moderna y excluye tierras rezagadas en ese aspecto. Sin embargo, también regiones agrícolas con tecnología moderna muestran una reducción, como es el caso de Sinaloa.

Martínez relata la caída de la producción y superficie cultivada en los altos de Morelos en las décadas de los años ochenta y noventa. Se presentan allí problemas de tecnología y calidad, así como una sobreexplotación de los terrenos. La globalización a través de las exigencias de calidad ha significado la marginación de la oferta de jitomate regional, de circuitos comerciales internacionales, nacionales y regionales. Esto está en relación con la integración de esta industria en Sinaloa y Sonora con el mercado de EU. Concluye con los siguientes elementos: 1º La constatación de la fragilidad tecnológica y organizativa de la mayor parte de los productores, 2º El impacto ambiental y 3º El empobrecimiento genético, con las semillas mejoradas con biotecnología.

En el texto “La producción hortícola en localidades periféricas a San Cristóbal de las Casas y su articulación al mercado regional”, Álvaro Martínez y Octavio Ixtacuy documentan los cambios en la dinámica de las unidades de producción campesina en la microrregión periférica a esta ciudad, en Chiapas. En la región se presenta una tendencia hacia la especialización de cultivos y al desarrollo de un sistema hortofrutícola, en un contexto económico caracterizado por el abastecimiento de productos agrícolas de las comunidades hacia la ciudad, y donde los cultivos son obtenidos de traspatio, solares o huertos familiares. Las unidades de producción campesina que vienen desarrollando este nuevo sistema hortofrutícola comienzan a establecer prácticas de la pequeña empresa capitalista familiar, que incorpora procesos de innovación, contrata mano de obra y utiliza sistemas de administración. Sin embargo, la producción está a cargo de pequeñas parcelas cuyo tamaño promedio no supera el cuarto de hectárea. El mercado es local y regional. Para enfrentar el histórico intermediarismo comercial en este sistema hortofrutícola, recientemente se ha constituido la Red de Consumo Responsable, que promueve

el acercamiento entre consumidores y productores, así como el consumo de productos agrícolas saludables.

El objetivo del texto “El nuevo auge exportador del aguacate Mexicano: ¿quiénes participan?”, de Flavia Echánove, es contribuir al conocimiento de las cadenas globales de valor, a través del estudio de caso del aguacate mexicano. Estudia los agentes que están involucrados en su exportación al mercado de Estados Unidos, y los efectos que está teniendo en el medio ambiente. Elige como escenario el estado de Michoacán, donde 88% de los 10,000 productores de aguacate son privados y cultivan 70% de la superficie sembrada, y el restante 12% son ejidatarios y comuneros.

Como es sabido, la industria del aguacate se caracteriza por la prohibición aplicada desde 1914 por los EU para la importación de aguacate mexicano. No es sino hasta 1997 que se aprueba la importación desde ciertos municipios de Michoacán a 19 estados del noreste de Estados Unidos, durante los meses de noviembre a febrero. En enero de 2005 se autorizó la exportación a todas las entidades, excepto tres. Como parte de este proceso, entre 1997 y 2006 las exportaciones a EU aumentaron 19 veces, pasando a 113 mil toneladas. Esta dinámica cambió la estructura de comercio, dado que en el mismo periodo la parte proporcional de exportaciones a EU pasó de 12% a 62%. Así también, mientras que en 1997 participa del auge exportador a EU sólo una empresa transnacional (ETN) estadounidense, de cinco empacadoras en total orientadas a ese mercado, para 2005-2006 eran 23 empresas exportadoras a EU, 6 de ellas ETN estadounidenses, que se encargaron del envío de 80% del producto exportado a EU, sea a través de sus propios empaques o mediante maquila con las empresas mexicanas.

Existen en la industria mexicana tres tipos de empresas: las globales, las ETN de menos cobertura geográfica y las mexicanas. Pero se presenta una hegemonía del capital multinacional en la actividad exportadora hacia Estados Unidos, debido —señala Echánove— en opinión de los empresarios mexicanos, a dos aspectos: capital y mercado. Cabe resaltar el dato de que 32% del total de los productores de aguacate de Michoacán participan en la exportación a EU, lo cual es una proporción alta si consideramos otros productos en distintas regiones (por ejemplo, en el Soconusco, región históricamente agroexportadora, la proporción de productores de mango cuyo producto es exportado representa menos de 5% del total de productores, véase Fletes, 2011), sin embargo 60% de ellos son medianos y grandes (grupos de 10 a 15 hectáreas, y de más de 25 hectáreas).

El texto de Boucher y Salas, “Las nuevas formas de gobernanza de los sistemas agroalimentarios y la participación de los pequeños productores en el mercado: el caso del sector fresero de Michoacán”, presenta resultados de una investigación enfocada al análisis de las características de los mercados terminales en la ciudad de México para la fresa proveniente de Michoacán, identificando la situación de los productores en su acceso a los mercados. El contexto de su estudio consiste en una serie de procesos que colocan al supermercado como uno de los agentes más dinámicos en la distribución de alimentos. Poseen sus propios centros de abasto y distribución, establecen condiciones particulares de acopio, precios, pagos y cantidades. Así, a partir de 1995 se ha ampliado la brecha entre los precios pagados al productor y los pagados por el consumidor.

En su estudio, los autores encuentran que entre los canales de comercialización, el supermercado está adquiriendo cada vez más importancia, desplazando los canales tradicionales, como la Central de Abastos de la Ciudad de México, y sus clientes, como tianguis, mercados sobre ruedas, bodegas, etc. Considero, empero, importante subrayar que los agentes bodegueros de las centrales de abasto no se han quedado inmóviles frente a este proceso, ya que han establecido redes de abastecimiento en las distintas regiones productoras del país, así como se han convertido en agentes importadores en tierra estadounidense y en países de Centroamérica (cfr. Fletes, 2011). En general, se presentan entonces nuevas formas de abastecimiento más directas entre acopiador/productor y el supermercado. Estas relaciones no han significado mayores beneficios para los productores debido a las condiciones de calidad que imponen los supermercados, y las condiciones financieras existentes, señalan Boucher y Salas.

Un problema que encuentran es que el desarrollo mexicano del sector alimentario está vinculado al abastecimiento de Estados Unidos, quedando rezagado el suministro del mercado nacional. Así también, existe una fragmentación de las áreas de producción, unas enfocadas al mercado nacional en fresco, agroindustrias y exportación. Otras sólo al mercado doméstico en las que se encuentran pequeños productores, con dificultades para su inserción en este mercado. En la Central de Abastos del DF, por ejemplo, existen dos grupos de comerciantes que concentran alrededor de 90% del volumen comercializado de fresas.

En el trabajo “Estrategias de la Unión Agrícola Regional de Fruticultura-Chihuahua bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, Rita C.

Favret relata las acciones de defensa y reestructuración del sector mexicano de la manzana realizadas por la Unión Agrícola Regional de Fruticultores (Unifrut) frente a las prácticas comerciales desleales de las compañías estadounidenses exportadoras e importadoras de manzana, los dirigentes de productores y los funcionarios tanto de ese país como de México. El contexto del análisis se constituye por las reformas neoliberales realizadas en México en la década de los noventa, específicamente la integración a través del TLCAN.

Los efectos detectados por la autora de tales procesos son el abandono de la autosuficiencia alimentaria por la importación; la transformación del sistema político y la relación del Estado con las organizaciones sociales; la alianza que el Estado estableció con los grandes empresarios exportadores y agroindustrias; y la desaparición en el estado de Chihuahua, principal productor en México, de aproximadamente dos mil productores. Como resultado de este proceso, la proporción de importaciones de manzanas de origen estadounidense se ha incrementado, en el periodo 1998-2006, de 60% a más de 80% respecto del total.

La particularidad de la industria de manzana en el bloque de América del Norte es la importancia que algunas regiones tienen en la producción; Washington en el caso de EU y Chihuahua en México. Con base en ello, afirma que “más que una confrontación de país a país, es una competencia de región a región entre estos fruticultores” (p. 261), aspecto relevante cuando se estudian las relaciones entre países hoy día, en que compiten grupos económicos más que bloques nacionales.

Sostiene el argumento de que los procesos de globalización son contruidos socialmente, y son constantemente renegociados entre los distintos actores que provienen de múltiples trayectorias históricas. Acorde con ello, realiza una descripción histórica de la importancia de la cadena productiva de manzana en las regiones productoras en Chihuahua, así como la variedad de funciones que ha realizado Unifrut, cuya constitución se remonta a 1972, en apoyo de los productores. Después de relatar el proceso de estrategia jurídica de Unifrut para enfrentar la introducción de manzanas de manera ilegal al país en el contexto de apertura comercial iniciado desde 1986 (GATT), la autora concluye que la mayor amenaza de la actividad manzanera está en el comercio desleal. En segundo lugar, señala que durante el proceso de apertura los funcionarios del país no observaron las condiciones heterogéneas que poseían los productores mexicanos, la importancia socioeconómica regional y nacional

que tenía la industria, y las diferencias que se guardaban con la industria de los países del norte en términos de infraestructura pero también de subsidios.

En la sección “Productos pecuarios”, el trabajo de Apolinar Oliva, “El mercado de carnes en México: retos ante la globalización”, analiza el comportamiento del mercado de carnes en el periodo 1990-2004 para tratar de identificar algunos efectos del proceso de apertura enfrentados por México. Se han presentado algunos procesos de reestructuración importantes y desventajosos para el país, en relación con la esperanza que se tenía de las reformas económicas, como son los siguientes: a) La participación de los productos cárnicos importados ha alcanzado cada vez un mayor porcentaje, que en el caso del pavo representa 80%; b) Durante la última década, la ganadería bovina en el país se ha estancado debido a cuatro problemas: 1. Competencia con el exterior, 2. Diseño tecnológico para afrontar largas sequías, 3. Impactos ecológicos que disminuyen la productividad de los agostaderos, y, 4. Financiamiento; c) La estructura productiva se caracteriza por la baja integración de los productores agropecuarios, y por los intereses contrapuestos entre éstos y los comercializadores.

Además, los oligopolios exportadores de carne tienen una consolidada logística de comercio que les da posibilidades de vender a mercados diferenciados. Como consecuencia de esta forma particular de reestructuración, y a pesar del incremento de la demanda de carne en los últimos quince años, los productores enfrentan una situación difícil debido a la competencia con los agentes internacionales participando en México, ya que además el mayor nivel de importaciones ha provocado una reducción de los precios nacionales.

En “Estrategia de supervivencia de los porcicultores mexicanos: el caso del Grupo Porcícola Mexicano (GPM)”, Taeko Hoshino indaga los requisitos para la exportación que se desprenden del análisis del sistema productivo de GPM en Yucatán y las condiciones de venta al mercado exterior. Con base en ello, trata de evaluar la posibilidad y los límites de la exportación como estrategia de supervivencia. No todos los productores pueden aplicar esta medida, en virtud de barreras como el financiamiento, la capacidad administrativa y la experiencia en el negocio. La autora se pregunta, entonces, cuáles son las características de los productores que han sobrevivido a la competencia.

Para ilustrar los impactos que ha tenido en los productores la eliminación de los permisos de importación y aranceles a los productos ganaderos (su apertura total fue en 2003), producto combinado del ingreso de México al GATT en 1986 y de la entrada en vigencia del TLCAN, la autora se basa en

la caracterización oficial que Sagarpa hace de los productores: tecnificados, semitecnificados y de traspatio. Distinción que se basa en el grado de adaptación de tecnología y el grado de integración del sistema productivo. Los más afectados han sido los de tipo semitecnificado, cuya producción no puede responder a la caída del precio causada por la importación.

La estrategia central de GPM, grupo con antecedentes de inversión en las décadas 1970-1980, en porcicultura, avicultura y fabricación de alimentos, y que inicia en 1991 en la porcicultura con un sistema productivo moderno, integrado y con vigilancia sanitaria, ha sido su posicionamiento en el segmento de productos de alto valor agregado (artículos con corte y características de peso, grasa, y figura especiales) para el mercado internacional, en particular el japonés. Para consolidar esta estrategia, tanto GPM como sus clientes (una empresa comercial grande de alimentos generales y una pequeña empresa importadora de carne) han creado una íntima relación. No obstante, existen barreras que dificultan la rápida expansión de las exportaciones. Una es que la carne de cerdo de alto valor agregado es un mercado de nicho. La otra es la dificultad de responder con rapidez al crecimiento de la demanda, debido al largo proceso de gestación, cría y engorda del cerdo, y a la necesidad de un mercado para partes no exportadas.

María del Carmen Hernández, Araceli Andablo y Antonio Ulloa presentan el texto "Estrategias competitivas en el mercado avícola mundial y sus repercusiones para las empresas mexicanas: el caso de Industrias Bachoco". Analizan las estrategias de esta empresa, la principal firma avícola mexicana, en el contexto de las acciones asumidas por sus principales competidoras en los ámbitos internacional y nacional. En el sistema agroalimentario, la avicultura destaca por ser la primera actividad en ser racionalizada y transformada, desde la década de los cincuenta del siglo XIX, en una verdadera industria, en la que se vinculan ciencia y producción. Recientemente se ha agregado a este modelo la segmentación de los procesos productivos, la flexibilidad y el incremento del comercio internacional de los productos.

Los distintos eslabones de la cadena global de producción en la avicultura pueden clasificarse en dos grandes segmentos. En el primero se encuentran los procesos de generación de conocimiento e innovaciones tecnológicas. En el segundo, los que están orientados a la producción y abastecimiento de la demanda del consumidor final. Las empresas en el primer segmento realizan investigación de punta en las esferas de mejoramiento genético, fórmulas para alimentos balanceados, productos farmacobiólogos y paquetes tecnoló-

gicos. En el segundo campo, son consorcios agroalimentarios los encargados del resto de la cadena, incubación, alimentos balanceados, transformación y distribución de insumos y productos avícolas finales.

La desregulación del Estado mexicano, el crecimiento de las importaciones y el incremento de las demandas tecnológicas de la industria, han reestructurado el mercado avícola y han provocado una expulsión de productores de mediana y pequeña escala: en 1975 la Unión Nacional de Avicultores tenía 7,530 productores y tres décadas después el registro disminuyó a 404. Una característica del mercado avícola mexicano es que a pesar de la reestructuración, todavía en 2005, 53% del volumen se comercializaba vivo o en el mercado público con máximo 48 horas de sacrificio. Ello ha significado una restricción a la entrada de empresas ajenas a la idiosincrasia del consumidor mexicano, limitando la expansión de los consorcios agroindustriales extranjeros. Sin embargo, el cambio ha sido importante ya que esta proporción era de 83% en 1994.

El mercado de la carne de pollo en México está determinado por tres empresas que, en conjunto, controlan 52% de la oferta interna. Éstas son Tyson, Pilgrim's Pride e Industrias Bachoco, las primeras dos filiales de las dos principales firmas estadounidenses. Bachoco controla 33% de este mercado. A excepción del eslabón orientado al desarrollo biotecnológico, Industrias Bachoco cubre el resto de las fases. Fundada en Sonora en 1952, Bachoco tiene mayor conocimiento y atiende las especificidades de las demandas (y oferta de insumos) regionales en el país. Ello ha sido su mayor ventaja competitiva. Comienza a fortalecer la línea de productos con valor agregado destinado a consumidores con mayor poder adquisitivo. Sin embargo no celebra acuerdos de colaboración, más bien realiza "adquisiciones estratégicas" de acuerdo con sus planes de expansión, lo que le resta flexibilidad, consideran los autores.

Otra estrategia utilizada por las firmas líderes para asegurar su flexibilidad y disminuir costos de producción, ausente en Bachoco, es incorporar a pequeños granjeros (*farmers*) en calidad de "asociados" o aparceros. Mientras que las dos empresas mencionadas descansan buena parte de la fase de engorda en este perfil de productores, Bachoco tiene menos de cinco por ciento de su producción en la aparcería. La empresa mantiene una rígida integración vertical sin asociaciones con otras grandes empresas. Es decir, exhibe un importante rezago en lo que a estrategias competitivas se refiere. Continúa de manera preponderante en el segmento de genéricos, no tiene presencia

internacional y carece de flexibilidad. Esto la hace vulnerable a la rapidez de los cambios en los patrones de consumo.

En el texto “Menos Estado y más supermercados, ¿cuál es el lugar para los pequeños productores de leche?”, Pascal Tillie y Fernando Cervantes analizan las evoluciones del mercado de la leche en México y sus consecuencias para los productores primarios, en un contexto de apertura comercial, de merma en los apoyos del gobierno y con una participación creciente de los supermercados en el comercio de la leche. Para ello analizan las transformaciones de la cadena de leche generadas por los supermercados y los industriales, así como un caso en la región del trópico húmedo mexicano, donde productores de leche enfrentan nuevos retos de comercialización.

Las cadenas de supermercados establecen ahora relaciones comerciales con un menor número de proveedores y están demandando alimentos procesados. La expansión del mercado interno de productos lácteos entre 1990-2005 (hubo un aumento de 85% en el consumo) alentó el dinamismo de estos agentes. Por su parte, la producción de leche creció pero en una proporción ligeramente menor. Así, la dependencia de las importaciones aumentó de 21% a 37% en ese periodo. Mientras el consumo de productos lácteos aumentaba, la participación de los supermercados en la venta de los mismos creció. La conjugación de los dos aspectos señalados (abastecimiento desde pocos proveedores y demanda de productos diversificados) tuvo repercusiones para las empresas proveedoras.

En México, la industria de lácteos (que en 2004 ocupó el tercer lugar en el valor agregado de la industria alimentaria mexicana, detrás del maíz y de la carne), con alrededor de dos mil empresas que se dedican a la transformación, presenta una importante concentración, principalmente en las áreas de obtención de leche fluida, quesos, yogur y leches industrializadas. La industria ha respondido a la creciente demanda de lácteos con un rápido proceso de innovación tecnológica y de diversificación de productos. Empresas multinacionales como Nestlé, Danone y Sygma Alimentos, que participan con productos de alto valor agregado, han desarrollado una “simbiosis” con las cadenas de supermercados. Ello sucede porque mientras las cadenas las consideran como proveedores con gran cantidad de productos diversificados, las industrias necesitan tiendas grandes para desarrollar sus ventas.

Así pues, el crecimiento de los supermercados en los años noventa benefició a las grandes empresas procesadoras de leche. El sector se volvió más concentrado. Este proceso generó un sector dual en la medida en que des-

aparecerían los actores medianos absorbidos por las empresas grandes. En 2003, unas 19 empresas controlaban alrededor de 80% del volumen de leche procesada en México. El sector de los supermercados es aun más concentrado. Tienen un recurso clave que es el acceso a los clientes. Deciden la ubicación de los productos en sus anaqueles. Tienen así el poder de negociación más alto en toda la cadena de productos lácteos.

El eslabón más atomizado y, en consecuencia, más débil de la cadena —consideran los autores— es el de la producción primaria, con alrededor de 600 mil explotaciones de diferente tamaño. Este sector (entendido como “artesanal”) resistió el impacto de los supermercados debido a que tiene acceso a una materia prima de costo reducido, y otros factores, sin embargo no agrega mucho valor a la leche que procesa y sus oportunidades de ascenso son muy reducidas. Las grandes empresas tienen acceso a mercados dinámicos, los supermercados, pero han tenido que cumplir sus exigencias. Los industriales entonces demandan leche de mejor calidad y menor precio. Han buscado inmiscuirse en los sistemas de producción e imponer medidas tales como el enfriamiento de la leche.

En un estudio de caso, en el sur de Veracruz, los autores encuentran que ante la disminución de los apoyos del gobierno en la década de los ochenta, una empresa lechera transnacional empezó a desempeñar un papel cada vez más importante (provisión de insumo y crédito). En los años 1996-1997 la empresa cambió su forma de recolectar la leche, a través del uso de termos refrigerados por parte de los productores organizados en grupo. Este proceso permitió a la empresa transferir el costo del enfriamiento a los productores y reducir sus costos de transporte. Las prácticas de la empresa tuvieron un efecto positivo para los productores al beneficiarlos con facilidades de acceso al crédito. Difundió innovaciones y técnicas mejoradas. Sin embargo, la omnipresencia y las condiciones cada vez más estrictas para la entrega de la leche tuvieron repercusiones negativas para los productores. Se generó una dependencia hacia la empresa.

El efecto más importante fue reemplazar, poco a poco, el proceso de agrupación de los productores, a través de incentivos para la individualización (algo similar sucedió en Los Altos de Jalisco, véase Rodríguez y Chombo, 1998). La posición de la empresa le permitió quedarse con los beneficios de productividad y la disminución de costos de transporte. Quedaron excluidos pequeños productores que no pudieron realizar las inversiones exigidas por la falta de recursos económicos o de capital humano. Así, la evolución que

suscitaron los supermercados en las industrias procesadoras de la leche no se constituyó en una oportunidad de desarrollo para todos los ganaderos.

El texto de María del Carmen del Valle, “Sistema de innovación en la agroindustria de los quesos en México. Capacidades y desarrollo local en la región de Cotija”, tiene como objetivo caracterizar y analizar el sistema de innovación tecnológica en la agroindustria de quesos, en el marco de los desafíos de la globalización y el desarrollo local en México. En México se vienen incorporando nuevas tecnologías en la transformación de la leche, que han dado lugar a la estandarización de los procesos y la especialización e intensificación en la producción. Uno de estos procesos, el reemplazo del cuajo por una resina recombinante, tiene efectos socioeconómicos importantes, dado que se rompe el vínculo con la materia prima natural procedente de la producción primaria.

En México las políticas gubernamentales han fomentado el sistema tecnológico ganadero industrial conocido como el “modelo Holstein”. Pero una serie de factores, como la apertura comercial, la integración a la economía internacional y la elevación de los costos, han sido elementos que se convierten en barreras para entrar al mercado, por lo que los beneficios de este proceso se vinculan directamente a las grandes empresas transnacionales y nacionales, por su estrategia de integración y coordinación vertical con los productores del campo y por el acceso a la incorporación y uso de innovaciones tecnológicas.

Se presenta un caso de articulación entre la investigación científica y el fomento de iniciativas de innovación y desarrollo local por parte de productores de queso Cotija, en la región comprendida entre Jalisco y Michoacán, orientado específicamente a mejorar la calidad del producto y ampliar el mercado. Allí se logró la organización de los productores para llevar a cabo diversas estrategias, aprovechar recursos colectivos y capacidades locales, y agregar valor, actividades entre las que se encuentra una “denominación de origen”. La estrategia gubernamental de desarrollo del complejo productivo de lácteos, aunque adecuada, ha generado un crecimiento no vinculado con la actividad primaria en su conjunto, sino con la producción intensiva, mientras que tiende a orientarse al consumo de estratos de la población de medianos y altos ingresos, y recientemente, a la exportación.

El trabajo “El papel de los pequeños cafeticultores de la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI) en el desarrollo del Mercado Justo”, de José Luis García y Medina, tiene por objeto indagar si el modelo de producción campesino indígena de café orgánico, desarrollado en los últimos

años a partir —dicen— de esquemas comerciales opuestos al intercambio capitalista e histórico de los mercados de materias primas, es viable para responder a las necesidades agrícolas y sociales de la economía campesina en México y para contribuir al establecimiento de una noción diferente de desarrollo rural y social. Además se reflexiona sobre las limitaciones que el comercio alternativo plantea para ciertos productores u otro tipo de actores. La pregunta es: ¿qué papel e importancia tienen los pequeños productores en la consolidación de nichos de mercado alternativos?

Para ello, el texto estudia a un actor histórico en la reestructuración del sector cafeticultor: la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI), organización fundada en 1983, cuyo eje es la producción, beneficio y comercialización del café orgánico, pero que pretende el mejoramiento de las condiciones de vida y bienestar de los campesinos. La región de estudio comprende 41 municipios, de los que solamente en 11, ubicados en la parte norte y noroeste (microrregión de la Sierra Central y norte de Oaxaca), se produce café. En estas comunidades cafetaleras, catalogadas como de alta y muy alta marginalidad, la población es indígena, de las etnias mixe (73%) y zapoteco (22%).

Antes de 1985, la organización tenía que comprar cuotas de exportación por medio de la ARIC nacional, así que se vio beneficiada por la recomposición del mercado mundial del café. Se encuentran dos fases en el desarrollo de UCIRI. La primera fue de los mercados alternativos y las tiendas del tercer mundo (ATO, por sus siglas en inglés) con los cuales la UCIRI sigue en contacto y haciendo contratos de exportación como son GEPA (Alemania), CTM (Italia) y Sacheus (Suecia). La segunda, se constituye con la creación de Mercado Justo Max Havelaar que ingresa a circuitos comerciales más amplios y eficientes, desde el punto de vista económico, en países industrializados con mayor consumo per cápita de estos productos.

Los autores encuentran que el mercado justo no ha llevado a cabo en amplitud prácticas democráticas y por un tiempo los productores estaban completamente fuera de la toma de decisiones importantes. Dan cuenta de ello las prácticas de pagos tardíos de clientes del Mercado Alternativo, miembros del sistema FLO. El comercio justo es una práctica comercial basada en la eficiencia económica, sostenibilidad social y sustentabilidad ecológica. Pero a pesar del arduo trabajo de la UCIRI en cuanto a la organización y concientización, existe un desnivel de participación social, política y cultural de los socios.

El trabajo de Perla Vargas, “Comercio justo y procesos organizativos de cafeticultores”, se propone exponer cómo funcionan los canales de información, específicamente el premio social, un incentivo económico que el comprador otorga al pequeño productor cuando éste cumple con los principios del comercio justo y, sobre todo, cuando produce de manera orgánica. El estudio se centra en una Unión de Ejidos ubicada en la región Selva-Fronteriza de Chiapas, cuyos productores son indígenas mayas, así como población hablante de castellano. Sus condiciones son minifundismo generalizado, dependencia tecnológica y económica para desarrollar la producción, incipiente integración al mercado nacional e internacional, alta estratificación socioeconómica y poca capacidad administrativa.

Bajo el comercio justo se propone reducir la pobreza gracias a un sistema comercial que da a los productores marginados acceso a los mercados mundiales. En sus reglas de intercambio se establece que el productor debe cultivar un producto orgánico con estricto control de calidad y en armonía con la naturaleza, y a cambio se entregará al productor un excedente económico o precio *premium*. La autora encuentra que a pesar de que se espera que el precio justo se fije tomando en cuenta las necesidades para la reproducción digna de las familias rurales, en realidad se establece en función de la oferta y la demanda, y de las bolsas de valores de Nueva York y Londres. Entre los cafeticultores los beneficios económicos y sociales no son muy claros de apreciar, dado que no conocen en qué rubros deben distribuirse los recursos del premio social. Pocos productores saben que el comercio justo otorga este apoyo económico, y otros lo confunden con recursos otorgados por el gobierno federal.

En el texto “Globalización y café: impacto en una región indígena de México”, de Benito Ramírez y José Pedro Juárez, se analiza el impacto de la crisis del café en las familias campesinas de cuatro municipios indígenas del estado de Puebla, con alta y muy alta marginación. Los productores tienen en su mayoría altos índices de marginación, viven en condiciones de pobreza extrema y sus unidades de producción se caracterizan por ser de minifundio.

La menor regulación del mercado de café derivada de la transformación de la OIC, ha provocado la inundación del mercado mundial con producto de mala calidad, que disminuye el precio considerablemente. En los espacios cafetaleros de la Sierra Norte y en el nororiente de Puebla, el exceso de oferta de café, resultado de la sobreproducción y los bajos precios, ha hecho más difícil la situación de las familias campesinas que dependen del aromático. La alimentación llega a componerse tan solo del consumo de tortillas de

maíz, frijoles y esporádicamente carne y leche. En la comercialización, los acaparadores continúan siendo el canal más importante. Las organizaciones campesinas tienen un papel reducido como consecuencia de la crisis del cultivo. Han combinado las labores agrícolas con otras actividades fuera de su comunidad, como la construcción, trabajar de jornaleros, en la carpintería o como camareros.

De este modo, el libro señala cinco aspectos relevantes de los impactos de la globalización agroalimentaria. El primero es la concentración económica y de las exportaciones, es decir éstas se localizan en regiones específicas y son realizadas por pocos agentes, en su mayoría transnacionales. El segundo es la desintegración de las cadenas productivas, aspecto de gran relevancia dado que contradice el supuesto de un beneficio económico (o de una compensación a los sectores afectados) asociado automáticamente con la integración comercial de los países de América del Norte. Con la integración económica se ha generado una desintegración de las relaciones sociales y mercantiles construidas históricamente al interior del país, y una gran fragmentación de las zonas de producción. En tercer lugar, la integración económica ha generado impactos no sólo en las regiones exportadoras sino en todas las regiones del país, ya que están enlazadas por los diversos agentes de distribución y transformación, quienes realizan acciones ya en el ámbito de la producción, y buscan obtener productos alimentarios que cumplan con las características de calidad que exigen sus clientes. El cuarto se refiere a la inestabilidad de la oferta para el mercado doméstico. La orientación de los productos hortofrutícolas principalmente hacia el mercado externo, genera dificultades para abastecer el mercado interno tanto en cantidad como en calidad, afectando esto tanto a las áreas urbanas de mayor consumo como a las propias regiones productoras. Asociado con este proceso se encuentra el crecimiento de las importaciones de frutas y cereales. El quinto aspecto relevante se refiere a la acentuación de la desarticulación agricultura-agroindustria. En el régimen agroalimentario neoliberal, la industria produce y utiliza tecnología mediante la cual busca distanciarse de las condiciones naturales, así como depender menos de la disponibilidad de productos primarios.

El aspecto central que resume los procesos señalados es el de la exclusión de campesinos, pequeños y hasta medianos productores, quienes han sido relegados, ya sea por factores de escala económica y de tecnología, por débiles relaciones comerciales o por relaciones de poder. En cada uno de los “mercados”, el libro señala los procesos que han conducido a esta exclusión. Origina

así una serie de reflexiones acerca de las estrategias políticas y de organización de agentes para enfrentar los problemas que tales procesos han acarreado, sea en el consumo de alimentos en los hogares, la sustentabilidad ambiental de los territorios de producción, la salud de trabajadores agrícolas, la estructuración de cadenas agroalimentarias, las formas de producción y de vida de las pequeñas unidades agrícolas, y la relevancia política del mercado justo. [m](#)

Bibliografía

- Fletes, Héctor (2011), *La construcción de cadenas agroindustriales de mango en Chiapas. Diversidad y contingencia en la globalización*, México: CIESAS.
- McMichael, Philip (2009), "A food regime genealogy", *The Journal of Peasant Studies*, 36(1), pp. 139-169.
- Rodríguez, Guadalupe y Chombo, Patricia (coords.) (1998), *Los rejugos de poder. Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente*, México: CIESAS, CIATEJ, UAM, Simorelos.