

# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA - IZTAPALAPA



## México: efectos de la globalización en la agricultura y agroindustria de exportación en hortalizas y frutas, 1982-2009

**Alumna:** Rocío García Hernández

**ASESOR:**  
Dr. Arturo Guillén Romo

**Posgrado:** Estudios Sociales  
**Línea de Investigación:** Economía Social  
MAYO DE 2011

Agradezco a mis sinodales y asesor sus valiosas aportaciones dirigidas a mejorar la calidad del presente trabajo: Dr. Edmar Salinas, Dr. Arturo Huerta y Dr. Arturo Guillén. Igualmente a los profesores de la maestría que me han formado como economista social.

Con todo mi amor y admiración a mis padres y hermana. A mis queridas amigas y amigos de toda la vida y Angel por su paciencia y comprensión. A mis compañeros de trabajo de quienes he aprendido para mi formación profesional.

## ÍNDICE GENERAL

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>4</b>
<b>CAPÍTULO 1</b>	
<b>LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y LA AGRICULTURA MEXICANA.....</b>	<b>9</b>
1.1 Concepto de heterogeneidad estructural.....	9
1.2 Acercamiento de heterogeneidad estructural en el campo mexicano.....	17
1.2.1 El modelo primario exportador (1870-1930).....	18
1.2.2 El modelo de industrialización de sustitución de importaciones (1930-1982).....	23
1.2.3 El modelo neoliberal (1982- ?).....	30
<b>CAPÍTULO 2</b>	
<b>POLÍTICA NEOLIBERAL: REPERCUSIÓN EN EL CAMPO MEXICANO.....</b>	<b>37</b>
2.1 Crecimiento del PIB agrícola.....	37
2.2 Gasto e inversión en la agricultura.....	39
2.3 Balanza comercial en la agricultura.....	47
2.4 Panorama de los cultivos en el país.....	53
<b>CAPÍTULO 3</b>	
<b>INTERRELACIÓN DE LAS EMPRESAS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIAS DE EXPORTACIÓN: FRUTAS Y HORTALIZAS.....</b>	<b>56</b>
3.1 Producción y comercio exterior de hortalizas y frutas.....	56
3.1.1 Producción.....	56
3.1.2 Exportaciones.....	62
3.2 El papel del sector agroindustrial: hortalizas y frutas.....	76
3.3 El papel de la inversión extranjera.....	81
3.4 El papel de las empresas, comercializadoras e intermediarios trasnacionales.....	84
<b>CONCLUSIONES GENERALES.....</b>	<b>93</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>97</b>
<b>ANEXO .....</b>	<b>103</b>

## CUADROS

2.1	Promedio anual de subsidios al sector agropecuario otorgados por los países miembros de la OCDE, 1986-2004 (Miles de millones de dólares).....	41
2.2	Crédito otorgado al sector agropecuario por la banca comercial y de desarrollo: 1980-2009 (SalDOS al final del periodo en millones de pesos de 1994).....	44
2.3	Distribución porcentual del crédito otorgado por la banca comercial, al sector agropecuario por entidad federativa.....	45
2.4	Distribución porcentual de la inversión extranjera directa canalizada por sector económico (1983-2009).....	46
2.5	Balanza comercial agroalimentaria con Estados Unidos, 1994-2009 (Miles de dólares).	49
2.6	Acumulado de la producción total, consumo aparente e importación de maíz, 1980-2009, (miles de toneladas).....	50
2.7	Producción, importaciones y consumo de granos básicos (1980-2009) (Toneladas).....	53
2.8	Superficie dedicada a la producción de cultivos de hortalizas, frutas y granos básicos, 1980-2009 (miles de hectáreas).....	54
2.9	Participación de la producción de los cultivos de hortalizas, frutas y granos básicos en el valor agrícola nacional (1980-2005).....	55
3.1	Superficie sembrada de hortalizas.....	58
3.2	Clasificación de las empresas según el destino de su producción, 2007.....	60
3.3	Promedio de participación de las exportaciones agrícolas, 1980-2009.....	64
3.4	Exportaciones de productos seleccionados de frutas y hortalizas mexicanas, 1995-2004 (porcentajes).....	66
3.5	Unidades de producción dedicadas a la hortofruticultura de exportación por entidad federativa.....	68
3.6	Número de empresas agroexportadoras por rango de superficie.....	71
3.7	Importancia de las exportaciones de hortalizas y frutas Mexicanas en los Estados Unidos, 2009.....	72
3.8	Agroexportadoras de alimentos frescos.....	73
3.9	Agroexportadoras de alimentos, bebidas y tabaco.....	79
3.10	Localización geográfica de las empresas con inversión extranjera directa en el subsector agropecuario, 2006.....	83

## GRÁFICAS

2.1	Crecimiento promedio anual del PIB total y PIB agropecuario, 1981-2008 (Precios constantes 1994).....	38
2.2	Gasto público en el desarrollo agropecuario, 1980-2009 (Millones de pesos 1994=100)	40
2.3	Balanza comercial agropecuaria 1980-2008.....	48
2.4	Precio promedio anual internacional de algunos cereales y oleaginosas 2000-2010.....	52
3.1	Valor de la producción de los cultivos de hortalizas y frutas, 1981-2009 (Precios constantes 1994).....	57
3.2	Desglose del personal ocupado por sector económico, 2005.....	61
3.3	Exportaciones agrícolas 1980-2009 (Precios de 1996).....	63
3.4	Exportaciones agroalimentarias 1980-2009.....	77
3.5	Distribución de las exportaciones de alimentos y bebidas, 2009.....	78

3.7 Subíndice de precios de frutas y verduras (Porcentaje de variación anual).....	86
--	----

### **MAPAS**

3.1 Ubicación geográfica de empresas exportadoras de hortalizas, 2008.....	74
3.2 Ubicación geográfica de empresas exportadoras de frutas, 2008.....	75
3.3 Ubicación geográfica de empresas exportadoras de hortalizas y frutas manufacturadas, 2008.....	81

### **DIAGRAMAS**

3.1 Principales mecanismos de abasto de hortofrutícolas en la ciudad de México (2002).....	87
3.2 Canales de distribución de frutas y hortalizas frescas en Estados Unidos (2006).....	90

## Introducción

La política económica seguida en México por los gobiernos neoliberales desde 1982, se ha enfocado esencialmente a disminuir la participación del Estado en el ámbito de la economía, dando paso a las libres fuerzas del mercado. La liberalización económica es el eje central de la estrategia económica neoliberal aunado a la privatización de las empresas públicas, a la disminución del gasto público, a la reforma fiscal y demás políticas reunidas en el “Consenso de Washington”, que se han traducido en un costo social muy alto.

La liberalización del comercio exterior se efectuó a mediados de la década de los ochentas. En 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN). El porcentaje de las importaciones sujetas a permiso previo pasó de 10.6%, en 1994, a 5.9 % en el 2002.

Estas medidas de política económica han perjudicado profundamente al sector agropecuario. Además, se han reducido significativamente los apoyos gubernamentales al fomento de este sector, afectando a la producción agrícola por falta de tecnología y baja productividad. Se presenta un aumento de la pobreza rural, como lo declara el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en su informe sobre Desarrollo Humano del 2005: “En México, la mayor apertura estuvo asociada con pocas reducciones en la pobreza y con altos niveles de desigualdad. Por otra parte, la rápida liberalización de las importaciones agrícolas afectó particularmente a los pobres de las zonas rurales, debido, en gran parte a los altos niveles iniciales de desigualdad”. (PNUD, 2005:136)

Se suma también la competencia desleal por parte de los países desarrollados al otorgar grandes subsidios a sus productores agropecuarios, quienes destinan dichos recursos a desarrollar tecnología, investigaciones, patentes, y asimismo para aumentar la producción de granos y cultivos característicos de los países subdesarrollados, lo cual les permite bajar los precios, y en consecuencia afectar a los agricultores nacionales, debido a que no pueden competir con su producción en el mercado internacional, por los altos costos de producción y los bajos precios, con ello se pone en peligro el desarrollo agrícola.

Es importante definir la globalización para entender en esta fase neoliberal las repercusiones al sector agrícola mexicano, pero también ubicar la importancia de ciertos cultivos de exportación. La Globalización se entiende como una nueva fase de la

internacionalización del capital dirigida por las empresas transnacionales globales y el capital financiero (Rubio, 2004). Si bien la Globalización es un proceso de creciente interdependencia y apertura de las economías, también se vuelve tan viejo como el capitalismo. Sin embargo tiene rasgos específicos que la diferencia de otros procesos de globalización como lo menciona Guillén (2007a): las empresas transnacionales, las cuales se instalan en cualquier país, con el objetivo de vender sus productos en el mercado mundial o en el mercados regionales integrados, más que en los mercados internos de donde se instalan, apoyados por los estados nacionales de los países sedes y países huéspedes, por lo que las ETN globales convierten el mercado mundial en un espacio homogéneo para la valorización de sus capitales. Con respecto al capital financiero especulativo se ha instaurado un nuevo régimen de “acumulación con dominación financiera”, el cual opera, igualmente, con una lógica de realización de sus ganancias en el mercado mundial, es decir en el conjunto de los centros financieros de los países desarrollados y los llamados emergentes. Por tanto, la llamada globalización neoliberal, es la que se analizará en el caso del sector agrícola en México.

Ante el proceso de globalización se ha dado menor importancia a la producción de productos que la mayoría de la población mexicana consume, tales como maíz, frijol y cereales, hasta incluso llegar a una mayor importación de dichos cultivos. En cambio, se presta mayor atención a la exportación de cultivos como flores, hortalizas y frutas, que no abarcan grandes extensiones de tierra, pero que se caracterizan por utilizar tecnología más avanzada, mayores rendimientos y absorber mano de obra muy barata, incluyendo a la población indígena.

Estos cultivos han sido las ramas más dinámicas del subsector agrícola desde la década de los ochentas. En relación con la horticultura ésta representó en 1980 el 11.04% del valor total de la producción agrícola ocupando el 2.75% de la superficie total cultivada; en 1994 produjo el 16% del valor total de la producción en sólo 3% de la superficie agrícola (De Grammont, 1999b); para el 2009<sup>1</sup> constituyó el 2.4% de la superficie total cultivada con un valor del 13.6% del total de la producción. En el caso de la fruticultura representó el 22% del valor total de la producción y 6.5% de la superficie cultivada. En relación a la tasa de crecimiento promedio anual de los cultivos hortícolas fue del 1.1% de 1980 a 1985; de

---

<sup>1</sup> Datos del SIAP, SAGARPA, <http://www.siap.gob.mx/>

1986 a 1993 el comportamiento fue del 2.9%; para 1994 al 1999 registró 2.1% y finalmente de 2000 al 2009 del 4.2%.

Por el lado del comercio exterior, en 2009<sup>2</sup>, la exportación de hortalizas y frutas (5,212 millones de dólares) representó el 2.3% de las exportaciones totales<sup>3</sup>, el 34.3% de las exportaciones agroalimentarias<sup>4</sup> y el 79.2% de las exportaciones agrícolas. Entre los productos más representativos se encuentran: jitomate, cebolla, pepino, pimientos, cítricos, uvas, melón y sandía.

El principal socio comercial de México son los Estados Unidos y en materia agrícola no es la excepción. Por tanto el vínculo de las empresas transnacionales o intermediarios en la agricultura de hortalizas y frutas se hace necesario su interrelación.

Con el anterior panorama las más favorecidas en el ramo agrícola han sido un reducido número de empresas agrícolas y agroindustrias de exportación. Entiendo por agroindustria la definición dada por la FAO (2007), es decir, no sólo al establecimiento de empresas y cadenas de suministro para el desarrollo, transformación y distribución de productos e insumos específicos en el sector agrícola, sino también a la comercialización y al valor añadido en el sector agrícola, con especial hincapié en las empresas de pre-producción y post-producción y en la creación de vínculos entre las empresas. Por tanto las empresas dedicadas a la comercialización también entran en el proceso del valor de la cadena de las hortalizas y frutas.

Es interesante también considerar la dinámica de la agroindustria en el comercio exterior, toda vez que constituye una expresión de la globalización tanto en el terreno de formas de producción y de contratación de mano de obra. Es decir, la presencia de vínculos de las agroindustrias y las empresas agrícolas de exportación que como objeto de estudio, para el trabajo de investigación, está relacionado con la dinámica del comercio exterior; al regreso de las ventajas comparativas en el sector agrícola con una nueva estructura exportadora orientada al comercio de hortalizas y frutas. Se gesta una característica en esta nueva agroindustria y agricultura de exportación: el impulso de productos de elevada calidad y mayor valor agregado.

---

<sup>2</sup> Con datos del SIAP “Balanza Comercial 2008-2009”, <http://www.siap.gob.mx/>

<sup>3</sup> En 2009 las exportaciones totales sumaron 229,707 millones de dólares.

<sup>4</sup> Las exportaciones agroalimentarias se componen de las exportaciones alimentos y bebidas, agrícola, ganadería y apicultura y pesquera.

Los objetivos de la presente investigación son esencialmente tres: 1) identificar cuáles han sido los principales cambios en la dinámica de la estructura productiva en el subsector agrícola y agroindustrial; 2) estudiar las características principales del subsector agrícola y agroindustrial de exportación de hortalizas y frutas y 3) avanzar en el conocimiento del papel de las empresas transnacionales, comercializadoras e intermediarios como los *brokers* en los subsectores de estudio.

### **Preguntas de investigación**

1. ¿Qué implicaciones tiene el TLCAN en la producción y comercio en la estructura del sector agropecuario y en especial del subsector agrícola de exportación?
2. ¿Cuál ha sido el impacto de estas empresas agroexportadoras y agrícolas de exportación en el contexto económico y social del sector agrícola?
3. ¿Cuál es el papel de las empresas agrícolas y agroindustriales de capital extranjero en la dinámica y estructura del subsector de hortalizas y frutas de exportación?

### **Hipótesis de trabajo**

- I. Con la entrada del neoliberalismo, la apertura comercial y la firma del TLCAN ha implicado que el sector agrícola se rezague en la producción, menor acceso al crédito y gasto público y se presente una dependencia alimentaria. Sin embargo, se han favorecido empresas agrícolas y agroindustrias de exportación, las cuales contribuyen a la mayor producción de cultivos no tradicionales así como elevar el valor de la producción, ante las nuevas exigencias del comercio internacional.
- II. Las empresas agrícolas y agroindustrias de exportación se han visto mayormente beneficiadas en comparación a los productores menores como los ejidatarios y pequeños productores, lo que ha implicado un aumento de la pobreza en las zonas rurales.
- III. Las empresas agrícolas y agroindustrias de exportación se encuentran estrechamente vinculadas con la inversión de capital extranjero, el cual ha adquirido mayor importancia en el dinamismo entre dichos subsectores

Para ello divido el trabajo en tres capítulos. En el capítulo 1 presento el marco teórico de la investigación. La categoría central en mi análisis es el concepto de “heterogeneidad estructural” propuesto por la teoría latinoamericana del desarrollo. En el mismo capítulo aplico tal categoría para entender el desarrollo histórico del sector agrícola. En el segundo capítulo, desarrollo las implicaciones que ha traído consigo la globalización neoliberal en el

sector agrícola, llamando la atención en ciertas variables macroeconómicas. Utilizó como periodo de estudio 1982 - 2009, el cual se identifica con el modelo neoliberal.

En el tercer capítulo analizo los subsectores de estudio: hortalizas y frutas tanto frescos como procesados y hago hincapié en la cadena de valor que generan dichos cultivos, ya que son los que actualmente se genera la mayor ganancia en cultivos de exportación, pero que al considerar la comercialización intervienen otros agentes intermediarios que obtienen las mayores ganancias tanto en la compra de la cosecha en pié en México como en la distribución hacia Estados Unidos.

# Capítulo 1

## LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y LA AGRICULTURA MEXICANA

En este capítulo se esbozará de manera breve algunos fundamentos teóricos de la categoría de heterogeneidad estructural, debida a que la heterogeneidad o la combinación de formas de producción “moderna” con formas de producción “atrasada” son características de los países subdesarrollados. Posteriormente se realizará un análisis sobre la heterogeneidad estructural en el subsector agrícola de México, para ubicar la importancia que fue adquiriendo la subrama de cultivo de hortalizas y cultivo de frutales durante los tres periodos históricos en que se divide el estudio del desarrollo económico en México.

### 1.1 Concepto de heterogeneidad estructural

El eje teórico de la investigación se centra en la categoría de *heterogeneidad estructural* planteada por la teoría del desarrollo del pensamiento económico cepalino, pero que sin duda también influyeron los estudios y aportes de los pensadores del desarrollo económico que se realizaron desde los países desarrollados. El antecedente de dicho concepto se ubica en el concepto de *dualismo estructural* del sistema productivo, el cual fue formulado por Furtado (1961) y otros autores para referirse a la coexistencia de formas de producción de sectores modernos junto con sectores atrasados.

Desde la teoría del desarrollo, que tuvo sus inicios en los años cuarenta, sus autores primordialmente anglosajones (Lewis, Hirschman, Myrdal, Nurkse, Rodenstein, Rodan, Singer, entre otros) rechazaron la teoría económica convencional, por su incapacidad para enfrentar los problemas de los países subdesarrollados. Dentro de esta teoría también se destacó la influencia del pensamiento latinoamericano que se desarrolló en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (creada en 1948 por la ONU), que efectuó una reflexión teórica de la especificidad estructural del subdesarrollo en el continente. Entre sus máximos exponentes se encuentran Prebisch y Furtado. Entre estos autores y demás que se anexaron al análisis de la estructura económica de los países subdesarrollados, existió una confluencia de ideas que contribuyeron a un estudio riguroso y más completo. Entre las

categorías analizadas se encuentra la de *heterogeneidad estructural* que en sus comienzos fue formulada por distintos autores como *dualismo*.

La contribución de Lewis (1954) sobre el crecimiento con oferta ilimitada de mano de obra puso en relieve la dualidad existente en los países subdesarrollados. Su explicación se fundamentaba en la existencia de dos sectores económicos diferenciados: el sector capitalista (moderno) y el sector rural (atrasado). En el sector moderno la productividad del trabajo es mucho mayor que en el campo. El sector rural presenta una oferta ilimitada de mano de obra lo que provoca una productividad prácticamente nula. Por tanto el crecimiento del sector moderno permite un mayor ahorro e inversión y con ello un aumento en la demanda de mano de obra, que al estar presente en exceso en el sector rural no provocará tensiones salariales ni disminución en el producto agrícola. Por tanto, si los beneficios en el sector moderno se reinvierten, aumenta la capacidad productiva, el excedente capitalista y la formación de capital, y si el crecimiento se prolonga, el sector urbano absorberá el sector de subsistencia, lo que implicará la desaparición del subdesarrollo, porque la coexistencia de los dos sectores en la economía se caracteriza por la escasez de capital y la oferta de trabajo abundante. En este contexto Lewis contemplaba el desarrollo como un proceso al que se debería llegar con la modernización sin mucho conflicto, pero dejó a un lado la conexión estructural entre estos dos sectores (urbano y rural).

Myrdal (1974) concibió la tarea de combatir las desigualdades y elevar el consumo como una condición para el crecimiento de los países subdesarrollados. Destacó que las libres fuerzas del mercado propiciaban la desigualdad dentro de un país subdesarrollado, ya que ciertas localidades y regiones se favorecían al tener buenas condiciones naturales para ciertas actividades económicas y que por ello se fortalecían y mantenían un continuo crecimiento (centros de expansión), sin embargo también fue a expensas de otras localidades en las que el atraso y el estancamiento fueron las normas generales. Myrdal identificaba que la expansión de una localidad conduce al estancamiento de otra localidad por los llamados “factores económicos” como la migración, los movimientos de capital y el comercio y los “factores no económicos” como la pobreza, la tasa de fertilidad, la educación, la salud y la infraestructura, para ello destacó el principio de “causación circular y acumulativa”, que se refiere esencialmente a la conjunción de los “efectos retardadores”

el cual indicaba los factores que contribuían a aumentar las desigualdades y con los “efectos impulsores” que asociaban los factores que promueven los centros de expansión económica hacia otras regiones. Myrdal estudia poco la transferencia tecnológica tanto desde el centro-periferia como dentro de los países subdesarrollados, situación que lo afronta Singer llamando la atención en el *dualismo interno*, el cual se analizará más adelante.

Uno de los pensadores latinoamericanos más influyentes tanto en la teoría como en la política económica fue Celso Furtado, para quien era esencial analizar las estructuras subdesarrolladas, debido a que el subdesarrollo no constituye una etapa previa del proceso de formación de economías desarrolladas como lo planteaba Rostow, quien tenía una posición monoeconómica para cualquier tiempo y economía. De esta forma Furtado (1961: 165-177) analiza las estructuras subdesarrolladas en distintas etapas, analizándolas principalmente por la diferencia en las productividades.

La etapa más simple es la referida a la economía dualista en la que coexisten empresas capitalistas modernas, que en lo fundamental eran extranjeras y orientadas al mercado exterior, con formas de producción arcaicas, es decir la interacción de diferentes modos de producción en una misma formación social.

Una etapa más compleja asociada al surgimiento del modelo de sustitución de importaciones se refiere a la presencia de tres sectores: uno, principalmente, de subsistencia; otro, moderno dirigido sobre todo a la exportación y el tercero relacionado con un núcleo industrial, de productos manufacturados enfocados fundamentalmente al mercado interno.

Finalmente la última etapa es cuando se diversifica el núcleo industrial y está capacitado para producir bienes de capital y bienes intermedios. Sin embargo, el elemento dinámico radica en la demanda preexistente y no en las innovaciones introducidas en los procesos productivos, además que los beneficios se encuentran ausentes en gran parte de la población.

Para Furtado la economía dualista constituía el fenómeno del subdesarrollo presentado en el modelo primario-exportador (MPE), con una característica presente en los países latinoamericanos: el volumen de la mano de obra.

Las dos etapas siguientes las identifica dentro del modelo económico de Industrialización de Sustitución de Importaciones (ISI), por una parte la llamada “sustitución fácil” y por otra la “sustitución difícil”.

Furtado encuentra que la característica del concepto de *dualismo*, a diferencia de Lewis, se basa en “la coexistencia del modo de producción capitalista con otros modos de producción no capitalista, como la agricultura artesanal de subsistencia en el cuadro del subdesarrollo, esto es, en economías que no pueden ser concebidas fuera de un determinado sistema de relaciones que engendran el fenómeno de dependencia... lo que caracteriza al dualismo es exactamente la interdependencia de los dos modos de producción, interdependencia que es responsable de la tendencia a la perpetuación de los elementos precapitalistas (Citado por Guillén, 2007)

Singer aporta, en 1969, al concepto de *dualismo* una categoría esencial para explicar las economías subdesarrolladas: el *desarrollo tecnológico*. Para Singer existen varios niveles de dualismo: a nivel internacional y a nivel interno. Dichos niveles tienen que ver con las desigualdades internacionales de la ciencia y la tecnología y de la inadecuación de la tecnología ante las necesidades de los países subdesarrollados, cuya característica es el aumento en el desempleo y subempleo.

Singer distingue 3 variables estratégicas en el crecimiento económico de los países subdesarrollados: la acumulación de capital, la expansión del mercado y el desarrollo tecnológico. Destaca mayormente el desarrollo tecnológico como la interconexión existente entre la inversión y el progreso técnico, atrae la atención en que la inversión no sólo es acumulación de capital, el cual es principalmente importado, sino que la inversión debe generar un desarrollo tecnológico en las economías subdesarrolladas o al menos que la tecnología sea adaptable a dichas economías. Con respecto a la expansión del mercado, influye el deterioro de los términos de intercambio<sup>5</sup> y de las diversas consecuencias de la dependencia creciente frente a los mercados extranjeros.

Singer (1981) engloba cuatro elementos decisivos para el concepto del dualismo:

- i. En un espacio dado donde coexisten diferentes conjuntos de condiciones en elementos “superior” e “inferior”.

---

<sup>5</sup> Prebisch y Singer formularon en forma simultanea e independiente, en 1949, su famosa tesis sobre la tendencia de los términos de intercambio a evolucionar en contra de los países exportadores de productos primarios e importadores de manufacturas (Hirschman, 1980)

- ii. Esta coexistencia es crónica y no sólo transitoria, es decir, no se debe a un gradualismo inevitable que cree retrasos en el desplazamiento del elemento “superior” por el elemento “inferior”.
- iii. Los grados de superioridad o la inferioridad no presentan una disminución rápida.
- iv. Existe presencia y ausencia de interrelaciones entre el elemento “superior” y el elemento “inferior”, de tal modo que el primer elemento no impulsa mucho al segundo o incluso lo hace retroceder.

En estos cuatro elementos sintetiza las circunstancias que explican el subdesarrollo, al insistir en que el dualismo no es una etapa para alcanzar el desarrollo sino una forma estructural característica de los países subdesarrollados, que puede agudizarse por la falta de transferencia tecnológica.

En los cuatro elementos, descritos anteriormente, se explica el *dualismo tecnológico internacional*, los cuales se presentan en el *dualismo interno*, es decir, dentro de las economías subdesarrolladas. Singer (1981: 102 ss.) plantea que en el primer punto se presenta el dualismo al incorporar una tecnología moderna en los sectores donde las actividades se asemejan más a los países ricos (industria manufacturera y agricultura comercial moderna) y, en contraste, existe nulo o escaso progreso tecnológico en las áreas cuyos problemas no existen en los países ricos (agricultura tropical, producción a pequeña escala y cultivos de subsistencia).

En el segundo punto, la tecnología se importa y su uso está limitado al área donde se introdujo, convirtiéndose en un enclave de modernidad. A lo que Perroux (1964:169) le llama economías desarticuladas, ya que es un defecto más general de comunicación al presentarse “islotes de crecimiento económico” y por tanto una propagación de inversión o innovación nula entre estos dos sectores.

En el tercer punto, llama la atención Singer en el papel de la inversión extranjera como detonante del proceso de interiorización de la tecnología dentro de las firmas transnacionales y aun más grave de la repatriación de los beneficios y dividendos. En relación a la mano de obra, se incorpora personal calificado extranjero para evitar gastos en adiestramiento de personal local. Con ello la tecnología moderna se convierte en un obstáculo para su difusión hacia la economía interna, por lo que permanece como un enclave.

Finalmente en el sector moderno el aumento de nuevos empleos y de salarios modestamente mayor al promedio nacional, conlleva a la migración del sector rural al sector moderno, pero la falta de un adecuado nivel de educación, disminuye las probabilidades de empleo en este sector por lo que aumenta el desempleo y subempleo, ya que sólo una parte pequeña de la fuerza de trabajo se emplea en el sector moderno.

Para Singer es contundente el desarrollo tecnológico dentro de las economías subdesarrolladas, ya que, si el progreso tecnológico no se irradia en el resto de los sectores de la economía, mediante el apoyo de industrias auxiliares e instituciones educativas para la propagación de los adelantos requeridos, entonces el desarrollo se desvanece e incluso el subdesarrollo se perpetúa, al presentarse una diferenciación entre empleo, desempleo y subempleo, como consecuencia de un sector moderno excluyente.

El concepto de *dualismo estructural* es sustituido por Pinto (1965) más adelante por el de *heterogeneidad estructural* el cual implica tanto una identificación de sectores económicos como el modo de relacionamiento entre los mismos, así como su impacto en la economía, que reproducen los procesos que la CEPAL describe como propios de las relaciones centro-periferia.

Pinto (1965: 105) descompone la estructura productiva en tres grandes sectores:

- i. Sector primitivo, caracterizado por una productividad e ingreso per cápita semejantes a la economía colonial.
- ii. Un polo moderno, compuesto por actividades de exportación, industriales y de servicios que funcionan a niveles de productividad promedio que corresponden a la productividad promedio de las economías desarrolladas.
- iii. Sector intermedio, que corresponde a la productividad media nacional.

Con esta clasificación, la *heterogeneidad estructural* es un concepto más completo que el *dualismo estructural* al expresar una multiplicidad de formas de producción, con la convivencia a nivel regional y nacional de sistemas que corresponden a niveles muy diferentes de desarrollo. Además Pinto (1996) puntualiza en la concentración de los frutos del progreso técnico de los sectores y segmentos atrasados hacia los más avanzados y modernos y estos hacia los países centrales. También constata que los frutos del progreso técnico tienden a concentrarse internamente, tanto respecto del ingreso entre las clases,

como a la distribución entre los sectores y entre regiones dentro de un mismo país (Bielschowsky, 1998: 35). Por ello la interrelación de los sectores pero a favor del sector moderno.

Los frutos del progreso técnico se pueden dividir en aumentos en la productividad y en el ingreso. Sin embargo hay factores sociales, políticos e institucionales que favorecen la concentración de dichos frutos para el sector moderno. Los factores son el aumento de los precios de las importaciones, la discriminación de los sistemas de cambios, los instrumentos tributarios y la extensión de facilidades de crédito (Pinto, 1996: 385-387). Cabe destacar que Singer llegó a conclusiones similares a las de Pinto (1996: 408). El progreso tecnológico se concentra en áreas determinadas de la estructura económica; que en los sectores modernos aun cuando la remuneración es apreciablemente superior, la fracción de los salarios dentro de las ganancias es reducida, y, además, el sector moderno ocasiona que aumente el desempleo o la “desocupación disfrazada”, debido al desplazamiento de fuerza de trabajo hacia dicho sector.

En lo descrito anteriormente la categoría de la *heterogeneidad estructural* es una relación dialéctica que como lo planteaba Oliveira (1973:414) es “un proceso real que muestra una simbiosis y una organicidad, una unidad de conceptos opuestos, en la cual lo llamado ‘moderno’ crece y se alimenta de la existencia de lo ‘atrasado’ ”. Aunque en los años setenta polemizó con la CEPAL con respecto al término de dualismo, pues consideraba que se dejaba de lado el nivel político o las condiciones políticas del sistema y que se aislaba de las condiciones económicas, años posteriores (Oliveira, 2003) cambió su manera de pensar al respecto y reafirmó lo que Furtado planteaba como la presencia del *dualismo estructural* en las economías latinoamericanas.

Dentro de la sociología, Stavenhagen, refiriéndose a la presencia del dualismo en la estructura económica en América Latina, aporta otro concepto inherente a las economías subdesarrolladas y que se refiere al “colonialismo interno”. Dicho concepto implica que dentro de las regiones subdesarrolladas las áreas arcaicas o tradicionales hacen las veces de colonias internas, puesto que proveen de capital, materias primas, alimentos y mano de obra a los polos de crecimiento que permite su desarrollo pero que se condenan al estancamiento y al subdesarrollo (Stavenhagen, 1981).

Por otro lado González Casanova (2006) hace hincapié en el “colonialismo interno” como forma de interacción entre la población indígena y la población urbana, con formas de producción precapitalistas y capitalistas, que se encuentran en diferentes formas de explotación y discriminación. Por tanto al dejar de ser colonias, esta dependencia se trasladó hacia el interior del país con los pueblos indígenas.

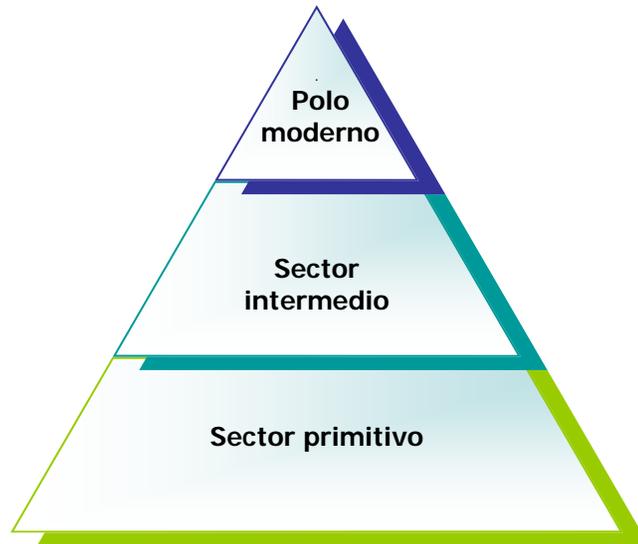
Retomando la clasificación realizada por Pinto (1965) para el concepto de *heterogeneidad estructural*, se pueden agrupar ciertas características ya mencionadas por los autores que teorizaron en ello.

*Sector primitivo* es el sector atrasado que ocupa la base de la estructura económica. Se caracteriza por encontrarse una abundante mano de obra que deriva en la migración hacia el sector moderno. Su producción se orienta principalmente para satisfacer las necesidades propias (autoconsumo) y se presenta una baja productividad. La escasa participación de capital implica un nulo desarrollo tecnológico. Hay mayor acceso al crédito por medio de la banca de desarrollo, ante el escaso acceso al crédito de la banca comercial.

*Sector intermedio* produce esencialmente para el mercado interno, las empresas cuentan con mayor capital nacional, los salarios se igualan al promedio nacional y se presenta una productividad media. Mayor acceso al crédito comercial y de la banca de desarrollo.

*Polo moderno* estaría en la cúspide ocupando una porción reducida dentro de la estructura económica. Se tiene como elementos distintivos uso de alta tecnología, productividad alta (parecida a los países desarrollados), acceso al crédito privado y público, alta presencia de inversión extranjera, producción orientada hacia el mercado externo y cotización en la bolsa de valores. Cuenta con una fuerza de trabajo calificada y las remuneraciones son superiores al promedio nacional.

## Estructura productiva



La heterogeneidad estructural es una característica reproducida, identificable y modificada en las economías latinoamericanas; en México es claramente visible en el subsector agrícola. La heterogeneidad sigue presente en la actualidad, tanto que la globalización neoliberal la ha agudizado aún más.

A continuación se especificará a grandes rasgos como fue modificada la heterogeneidad en el sector agrícola en México desde el modelo primario exportador hasta el neoliberalismo.

### **1.2 Acercamiento a la heterogeneidad estructural en la agricultura mexicana.**

México ha atravesado por diversos modelos de desarrollo o patrones de acumulación<sup>6</sup> desde su entrada al desarrollo capitalista. La intención de este apartado es utilizar la historia para ubicar únicamente las características principales que identifican a cada modelo la participación del sector agrícola, por tal motivo se presentan los tres modelos establecidos: el primario exportador, el de sustitución de importaciones y el neoliberal.

---

<sup>6</sup> El patrón de acumulación es una “modalidad de la acumulación capitalista históricamente determinada, es decir, una unidad específica entre formas específicas de acumulación, producción y realización de la plusvalía”. (Valenzuela, 1990: 65).

### **1.2.1 El modelo primario exportador (1870-1930)**

Dentro de la división internacional del trabajo (DIT) las economías latinoamericanas quedaron subordinadas a los intereses de las potencias imperialistas, como proveedoras de materias primas e importadoras de productos industriales y de capital.

Este modelo tiene sus raíces en la época colonial y alcanza su plena expresión en el periodo porfirista. En este periodo se identifica el auge minero, así mismo el progreso de la comunicación telegráfica, en infraestructura férrea para comunicar al centro del país con el norte. El crecimiento económico se derivó de las fuertes inversiones del capital externo en ferrocarriles, comercio, minería e industria y al aumento en los ingresos por las mercancías exportadas por el ascenso de la demanda externa. El motor de la economía era el mercado externo. Los ejes del proceso de acumulación de capital fueron el sector agropecuario y la producción minera.

En materia agrícola evolucionó particularmente la aparición del capital en la agricultura, se enmarcó por el auge de los cultivos tropicales orientados al mercado externo, que eran controlados por el capital extranjero con base en haciendas. Aparte de los cultivos comerciales tradicionales, como el cacao, la caña de azúcar, el tabaco, el maguey, el algodón, la vainilla, la cochinilla y el añil, se sumarían el café, el caucho el arroz y el henequén. (García, 1988:76)

La destrucción de las comunidades indígenas representó el episodio fundamental del proceso de liberación de mano de obra indispensable a la incipiente industrialización. En el campo se dio un proceso de acumulación capitalista que en el caso de algunos cultivos, como los de caña de azúcar y henequén, se tradujo en cuantiosas inversiones destinadas a incrementar la producción y a facilitar el proceso industrial y el transporte. La maquinaria importada tuvo un uso restringido en unas cuantas grandes haciendas: sembradoras, segadoras y trilladoras mecánicas. Lo que imperó fue la fabricación y reparación internas de herramientas y el uso intensivo de la fuerza de trabajo que resultaba más barata que la maquinaria (Carbó, 1998: 25). Sin embargo también cayeron en exceso de consumo de bienes suntuarios y de lujo, casas, carruajes, viajes al extranjero, innumerables sirvientes, etc.

Desde la Colonia la unidad económica básica era la hacienda<sup>7</sup>. La hacienda dominaba la mayor parte de la explotación agropecuaria. Fue la principal vía de apropiación del excedente producido por el campesino, de la concentración del capital comercial y del crédito del campo, absorbía la mitad de la población campesina, quienes obtenía su subsistencia como arrendatarios, aparceros o peones acasillados.

La heterogeneidad de la estructura agraria se caracterizaba dentro del país a nivel sectorial y regional. Se destacan las siguientes unidades de producción: la hacienda, los ranchos y las plantaciones, que por sus particularidades se distinguen diversos regímenes de trabajo y formas de producción. La hacienda era una unidad económica fundamentalmente mercantil. Durante el Porfiriato, el crecimiento de las ciudades y la mejoría del transporte gracias al ferrocarril, fue posible la salida de los productos a áreas lejanas del mercado nacional, e incluso, la exportación de muchos cultivos; por lo que acentuaron los rasgos mercantiles de las haciendas. Muchas haciendas tenían un núcleo permanente de trabajadores fijos que vivían en ella como los peones acasillados<sup>8</sup>, asimismo contaban con trabajadores eventuales, generalmente asalariados; pero también empleaban a esclavos, mulatos o indios libres que eran traídos de las regiones del sur, que los detenían por diversos medios como las deudas; con los aparceros, medieros y arrendatarios se realizaban diferentes tipos de contrato para el reparto de cosechas (Fujigaki: 2004; 29). En el norte, las haciendas estaban mayormente ligadas a la producción ganadera y a los cultivos de cereales, debido a las grandes extensiones de tierra, así mismo a la explotación de las minas, que se integraría a la economía mundial por la comercialización de la plata; que generaron al asalariado. Mientras en el Sur, la hacienda henequenera se expandió, ya que la fibra se convirtió en un valioso producto de exportación; también se desarrollaron las plantaciones cafetaleras, caucheras y las haciendas azucareras. En la región central, se desarrolló la zona productora de pulque, aunque se cultivaba maíz, haba, cebada y frijol; además de criar ganado menor. La superficie promedio de las haciendas pulqueras estaba entre 1,500 y 2,000 ha. (Fujigaki: 2004; 37).

---

<sup>7</sup> Para 1620, en las regiones de mayor presencia española, inmensas extensiones habían sido concedidas en propiedad privada. Fue así como se inició la expansión de la gran propiedad que había de proseguir durante tres siglos (Semo, 1988: 90).

<sup>8</sup> Atado a la hacienda por deudas impuestas y heredables, por lo que el trabajador no es dueño de su fuerza de trabajo.

Con respecto a los ranchos, eran unidades productivas de menor tamaño, que podían ser dependientes de las grandes haciendas, o bien independientes de su control y pertenecer a pequeños propietarios; proliferaron donde el número de haciendas y latifundios era menor. Para 1910, un tercio de los ranchos (15,024) se encontraban en Jalisco, Guanajuato y Michoacán; en menor cantidad en Quintana Roo, Distrito Federal, Morelos, Tlaxcala y Campeche (Fujigaki: 2004; 34). En estas explotaciones, se sembraban cultivos como trigo, cebada, árboles frutales y legumbres y podían tener pequeños lotes de ganado vacuno y lanar. El rancharo ocupaba una posición intermedia entre la masa de peones desposeídos y la pequeña elite de hacendados. Los rancharos administraban en forma directa sus tierras, participaban en forma directa en el comercio local y en ocasiones empleaban trabajo eventual.

Por último en la plantación, era una propiedad tropical dedicada al monocultivo para exportación y que empleaba mano de obra cautiva, forzada y dependiente. La producción aprovisionaba a un mercado en gran escala, ya que se dirigía hacia la exportación, por lo que se requería de grandes inversiones. El desarrollo de las plantaciones fue principalmente en el porfiriato debido a las necesidades mundiales de materias primas agrícolas como caucho, café, tabaco y maderas preciosas, por lo que los estados de Chiapas, Oaxaca, Tabasco y Campeche presentaron muchas de estas unidades de producción, pero en su mayor parte estaban en manos de extranjeros. (Fujigaki: 2004; 36)

La actividad agrícola pasó por un proceso de transición que a grandes rasgos transita desde un periodo en que está básicamente orientada al mercado interno y a satisfacer el consumo local, hasta un crecimiento sensible de los cultivos de exportación, acompañada de la especialización de varios cultivos como el algodón y la caña de azúcar. Esto contribuyó al crecimiento de las agroindustrias y de la industria de procesamiento de productos agrícolas (como los ingenios y la industria textil).

Las regiones de agroexportación se definieron en su mayoría en el área del Golfo de México y Chiapas (henequén, cacao, algodón, vainilla, café cacho, plátano y tabaco). Otra característica fue que los cultivos alimenticios perdieron su dinamismo o crecieron en menor proporción que los cultivos de exportación. (Semo, 1988: 80).

A pesar del auge exportador y del interés de los hacendados por aumentar las tierras dedicadas al cultivo de gran demanda internacional, la mayor parte de las propiedades

rurales siguieron dedicadas a la producción de maíz, frijol, trigo, arroz, garbanzos, hortalizas, magueyes, etc. Los hacendados prefirieron enriquecerse especulando con los precios de los granos de consumo popular, escondiéndolos en los años buenos y encareciéndolos, antes que incrementar la producción con mejoras tecnológicas (Carbó, 1998: 26)

En 1877, había en México 5 869 haciendas que explotaban la tierra en forma extensiva o intensiva según la región, pero sólo una parte se dedicó al procesamiento de productos, entre los que se encontraban fincas cañeras, henequeneras y las haciendas pulqueras (Carbó, 1998: 22). El sector industrial era incipiente y se basaba principalmente en la agroindustria.

De 1881 a 1906 operaron las compañías deslindadoras, las cuales fueron las encargadas de señalar la existencia de tierras baldías en el país con el fin de informar al gobierno los datos acerca de su extensión y localización, con ello se fomentó la colonización, esencialmente, de familias europeas. Sin embargo lo que imperó fue una gran concentración de la tierra y la falta de colonización. Con datos de Carbó (1998: 21), las compañías deslindadoras compraron y tomaron para sí como pago 30 millones de hectáreas de los 55 millones de hectáreas deslindadas, las cuales correspondían al 14% y 25%, respectivamente, de la superficie total del país. Además varias de estas tierras fueron deslindadas a base del despojo. Si se desglosa por propietario de tierras, la concentración es mucho mayor. Sólo ocho personas aglutinaban en su poder alrededor de 22 millones de hectáreas, cabe destacar que estas personas fueron integrantes de alguna de las compañías deslindadoras. Con respecto al tamaño por propiedad, las grandes haciendas, que en esa época se caracterizaban por tener más de 50,000 hectáreas, se agrupaban en sólo 7 haciendas alrededor de 990 mil hectáreas. Las empresas extranjeras también aparecían como dueñas de tierras: con alrededor de 1.6 millones de hectáreas. Por tanto las compañías deslindadoras acentuaron la concentración latifundista en las familias integrantes de dichas compañías (familias de la clase dominante: comerciantes, políticos y terratenientes) y a las empresas extranjeras.

En contraste, para 1910, el 82% de las comunidades estaban incorporados a las haciendas y aproximadamente el 40% conservaba algunas tierras que representaban el 2% de la

superficie cultivada de la república, mientras el número de comuneros, con tierra y sin ella era aproximadamente una mitad de la población rural. (Carbó, 1998: 36)

Entre 1907 y 1910 se presentó la primera crisis dentro de los inicios del capitalismo en México (Semo: 1988). Debido a la sequía, los precios de los alimentos subieron en esos tres años, lo que indica un descenso de la producción per cápita.

De esta forma, en el sector agropecuario “se configuró un sistema “dual” un sector moderno integrado por el sector exportador desarticulado del resto de la economía; y un sector atrasado o de subsistencia orientado a abastecer los mercados locales y sus necesidades de autoconsumo” (Guillén, 2008: 19). Se evidencia un sector de enclave o primario exportador, que se caracterizaba por la existencia de un sector líder, el primario exportador, bajo el control de grupos extranjeros y en el que la industria se orienta hacia el mercado interno, pero con producción en bienes e insumos de tipo tradicional.

El conflicto por la tierra, hizo que en la lucha armada de la Revolución se proclamara una reforma agraria ante el devenir del poder de las haciendas. Se reclamaba la obtención de mejores tierras, fin al cacicazgo y latifundistas, la oposición a la desintegración de formas comunales y la lucha por la ejidilización de predios privados. Sin embargo sobrevino una contrarreforma agraria en la época posrevolucionaria. Las tierras distribuidas desde 1915 a 1934 fueron alrededor de 10 millones de hectáreas, en contra posición, para la época Cardenista se aceleró el reparto agrario al distribuir en 6 años, aproximadamente 18 millones de hectáreas.

La recesión económica internacional y la crisis de 1929 en Estados Unidos, tuvieron repercusiones en el comercio exterior y en México afectó al sector clave de la economía, al bloquearse las oportunidades de colocar los productos de exportación ya que se limitó la capacidad de compra al exterior. De 1929 a 1930 se produjo una considerable baja en las cosechas y con ello el aumento de peones expulsados de las plantaciones de propiedad extranjera.

## **1.2.2 El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (1930-1980)**

Los efectos de la crisis mundial sobre la economía mexicana, marcaron la pauta para el inicio de una nueva fase de acumulación, basada en la industria como motor del desarrollo capitalista.

En este periodo se aprecian dos fases: a partir de mediados de la década de los treinta bajo el influjo de la agricultura como exportadora de productos primarios que impulsó la “fase simple” de la industrialización; y la segunda fase, a partir del término de la Segunda Guerra Mundial, conocida como “fase compleja” de la industrialización, que se caracterizó por sustituir bienes intermedios y de capital.

En la primera fase el sector primario fue fundamental para la transformación de la economía. El Estado alentó al sector agropecuario mediante una serie de políticas dirigidas a incrementar la producción y productividad del sector, con la finalidad de proveer alimentos a una población creciente y aportar insumos al sector industrial, así como la generación divisas para que con el excedente de exportación se adquirieran los bienes de capital que requerían tanto la industria como la propia mecanización del campo. Por tanto, estas cuatro circunstancias permitieron que este sector impulsara la primera etapa de industrialización.

El reparto agrario, hecho por Cárdenas, se convirtió en parte de la base del crecimiento económico<sup>9</sup>. Se reforzaron los ejidos y se crearon las comunidades como sistema de terreno comunal. Hubo creciente participación del Estado en la creación de infraestructura con avances significativos en obras de irrigación y comunicación y en el aumento del crédito dirigido al sector agrícola. Los productos agrícolas favorecidos fueron el maíz, el ajonjolí, el algodón, el tabaco, la cebada y la papa.

Los gobiernos sucesores de Cárdenas, lejos de seguir con el reparto agrario, se dio paso al proceso de concentración de la tierra al privilegiar a los capitalistas agrícolas. Dicho capital encontró ventajas en el mercado interno para la producción de trigo, el cual empezaba a

---

<sup>9</sup> Ya que el crecimiento también fue debido a las expropiaciones ferrocarrileras y petrolera, los créditos otorgados para la producción manufacturera (Nacional Financiera) y para la exportación (Banco Nacional de Comercio Exterior), la creación del Instituto Politécnico Nacional para la formación de técnicos y profesionales para la producción, el establecimiento de bodegas para pignorar productos en general (Almacenes Nacionales de Depósito), la instauración del CEIMSA para el abasto de alimentos baratos para la población urbana y demás instituciones. (Comentarios provenientes del Dr. Julio Goicoechea)

demandarse por la rápida urbanización; para el mercado externo se favorecía la producción de algodón, por ser un insumo para la industria textil. Por tanto era necesaria una fuerte inversión en infraestructura de riego y en la producción interna de insumos básicos para aumentar la productividad de estos dos cultivos. La producción agrícola creció de 1945 a 1960 a tasas superiores al incremento de la población: 3.1%, lo que permitió la autosuficiencia alimentaria. El crecimiento del sector agrícola representó 9.5% promedio anual de 1945 a 1950, para el siguiente quinquenio fue de 7%. (Fujigaki, 2004: 120)

A pesar de que se presentó una modernización de la agricultura, lo cierto es que no significó un desarrollo agrícola, pues como lo indica Hewitt (1999:11)

*La modernización rural no necesariamente es sinónimo de desarrollo o progreso rural. La modernización indica simplemente un proceso de reorganización dentro de sociedades dedicadas al esfuerzo de incrementar el dominio sobre el medio ambiente físico recurriendo a nuevos instrumentos y métodos...El incremento dado a la productividad agrícola o el aumento de la producción industrial no beneficia automáticamente a todos, si no que puede ser inclusive a expensas de otros”.*

Otro factor importante fue la investigación tecnológica, pero estuvo basada en intereses externos, en vez de enfocarse en estudios de las necesidades locales.<sup>10</sup> Asimismo la tecnificación del campo estuvo dotada tanto de bienes de capital como insumos importados, por tanto estuvo presente la dependencia tecnológica y con ello se mostró que la industrialización fue incapaz de mecanizar a la agricultura con bienes nacionales. Entonces tanto la dependencia tecnológica extranjera como los recursos distribuidos por el Estado en materia de inversión pública, subsidios y de la distribución de la tierra implicaron un arraigo de la heterogeneidad estructural.

Durante esta primera fase, en la ISI, la agricultura se encuentra formada básicamente por tres sectores: un sector capitalista de punta, ubicado en las regiones del norte y el Bajío, que producen básicamente bienes de exportación, como el algodón, y se beneficiaron del acceso al crédito de la banca privada, pero sólo para corto plazo, y la banca del gobierno realizaba

---

<sup>10</sup> Como las investigaciones auspiciadas por la fundación Rockefeller, en México, que priorizaron el estudio del mejoramiento del trigo sobre el maíz, máxime que este cultivo era el de mayor demanda de consumo interno, sobre todo de las áreas rurales. En particular la investigación se dirigió para el mejoramiento de semillas para su utilización en tierras irrigadas y en el paquete tecnológico, destinado a los grandes productores capitalistas. Dichas investigaciones se orientaban hacia la exportación de la nueva tecnología fuera de México (Hewitt, 1999:51) por tanto hubo una desarticulación entre la investigación científica y la masa de la población agrícola.

los préstamos para el largo plazo. Un sector capitalista intermedio ubicado en la región del centro-sur, que produce plantaciones para la exportación, frutales y maíz. Finalmente un sector atrasado de campesinos pobres que producen granos básicos como maíz y frijol para el mercado interno, diseminados en las regiones de tierras de cultivos temporales del país. Además tienen desventajas para el crédito privado agrícola y cuentan con menores préstamos del banco gubernamental.

Con respecto a la relación de la agricultura con la agroindustria, también se identifican dos etapas principales: el periodo de 1940-1960 en el que prevaleció la agroindustria tradicional procesadora de materias primas de exportación y la etapa de 1961-1980 en la que predominó la agroindustria transnacional. La producción de la agroindustria tradicional se orientaba a la transformación y predominaron los ingenios azucareros, las torrefactoras, las despepitadoras, cordeleras y agroindustrias de tabaco. Con ello se impulsaron los cultivos de café, caña de azúcar, tabaco, algodón, henequén, cacao, yute, copra, etc. (Rubio, 2003:48) El vínculo se convertía en una inversión nacional entre los agricultores y los industriales.

Durante la segunda fase del modelo de sustitución de importaciones no fue recíproco el apoyo de la industria hacia la agricultura. Mientras el sector industrial se orientó hacia la producción de bienes duraderos (automóviles, televisores), las importaciones se centraban en bienes de capital y productos intermedios, en tanto el sector agropecuario entraba en una etapa de declive, ya que su ritmo de crecimiento representó 3%, superado por la tasa de crecimiento poblacional (3.6%). Sin embargo siguió siendo el mayor aportador de divisas al país.<sup>11</sup>

En la posguerra los precios de los artículos alimenticios aumentaron. Tal situación provocó en el país un aumento de las importaciones de maíz, trigo, azúcar, frijol y arroz. Por tanto la política agrícola se enfocó en abastecer alimentos a la población. Sin embargo, el impulso del desarrollo agrícola fue bajo los marcos estrictos de todo proceso de polarización capitalista lo que generó concentración de poder y riqueza por un lado y marginalidad y pobreza por el otro.

---

<sup>11</sup> Hasta mediados de la década de los setenta, las exportaciones agrícolas habían contribuido con más del 50% de los ingresos que generaban las exportaciones totales; para 1982 había caído a sólo el 8.6%, mientras que el petróleo representaba el 78% de los ingresos exportables. (Calleja, 2007: 63).

El impulso de las tierras de riego fue un factor importante para el crecimiento. En la administración de Cárdenas fueron entregadas a los ejidatarios más de 200,000 hectáreas irrigadas. Para 1963, fueron mayormente favorecidos los capitalistas agrícolas, ya que se vendieron 1.8 millones de hectáreas a la propiedad privada. Con ello la concentración de la tierra de riego estaba en manos principalmente de grandes terratenientes<sup>12</sup>. Sin embargo, la inversión en infraestructura estuvo erigida por el Estado, al construir diques y canales y así como al mantenimiento y reparación de los mismos.

Durante las décadas del cincuenta y sesenta, los productos agrícolas mayormente exportados fueron el algodón, caña de azúcar y el café.

Se pueden identificar tres regiones en las cuales se ubicaban las unidades agropecuarias con más de 5 hectáreas (Rubio, 1988:162): en la región norte (Baja California, Chihuahua, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas) era la de más alto desarrollo, se encontraban asentadas las grandes empresas cerealeras, algodonerías y ganaderas. Llegaron a concentrar el 40% del valor de la producción agrícola, el 29.6% del capital invertido, el 27% del valor del ganado; los principales cultivos eran el algodón, con el 46% de la superficie regada; el trigo, 30.3%, maíz, 5.4% y la caña de azúcar, con 3%.

La región del Bajío (Jalisco, Michoacán y Guanajuato) operaban tanto grandes como medianas empresas agrícolas, concentraban el 14.1% del valor de la producción agrícola, 9% de capital invertido, 13.5% del valor del ganado. Los cultivos más representativos eran: trigo, que representaba el 46.6% de la superficie irrigada; maíz, 26.6%, caña de azúcar, 7.2% y alfalfa con 6.9%.

Finalmente la región centro-sur (Estado de México, Puebla, Oaxaca, Chiapas y Veracruz) se encontraban pequeñas y medianas fincas cerealeras y de plantaciones, establecidas en excelentes tierras de temporal, cuya importancia representó el 56.1% de las tierras laborales en la región. Concentraban el 17.8% del valor de la producción agrícola, el 14.7% del capital invertido y el 9% del valor del ganado. Los cultivos principales eran: maíz, café, caña de azúcar, frijol, cebada y trigo.

En esta segunda fase de la industrialización, la heterogeneidad estructural del sector agrícola tuvo algunos cambios en los tres sectores en que se dividió:

---

<sup>12</sup> La concentración del 35.5% de las tierras de labor de riego estaba en manos del 4.5% de los usuarios, mientras el 24% de las tierras era manejada por el 69.2% de los usuarios (Citado por Hewitt, 1999: 27)

*Sector moderno:* constituido por un sector privado dominante, quienes contaban con grandes extensiones de tierra irrigada, trato preferencial para la obtención del agua, mejores condiciones de negociar precios competitivos a las empresas privadas de los bienes y servicios que usaban en el campo.<sup>13</sup> Los principales cultivos exportados fueron el algodón, café y la caña de azúcar. La investigación científica fue sobre la productividad agrícola como apoyo a las grandes empresas capitalistas con paquetes complejos de insumos aplicables a zonas de riego, como la mecanización, fertilizantes químicos, herbicidas, insecticidas y regulación del agua. Crédito de la banca oficial a grandes explotaciones por medio de los fondos federales a baja tasa de interés por los bancos privados, tanto a corto como largo plazo.<sup>14</sup>

*Sector intermedio:* estaba conformado por medianos y grandes agricultores, quienes controlaban tanto regiones de temporal como tierras de riego para los más prósperos cultivos comerciales como el trigo, maíz, frijol y arroz que aumentaban por el incremento de la población urbana. Contaban con mayor acceso a seguros agrícolas, así como un trato preferencial en la distribución del agua por ser un insumo subsidiado. Mayor otorgamiento de subsidios para la rápida autosuficiencia alimentaria nacional, en cultivos de trigo y maíz principalmente, que estuvo ligado a la adaptación de la tecnología provista para ello. Mejor capacidad para comercializar su producción y contaban con mayores beneficios en los precios de garantía.

Finalmente el *sector atrasado:* compuesto por ejidatarios, pequeños agricultores privados y comunidades indígenas. Estos agricultores se caracterizan por ser productores de subsistencia y con una gran ausencia de la ayuda federal. El principal cultivo era el maíz. Contaban con mayoría de tierra de temporal y pocas tierras irrigadas, por lo que la tecnología era de utilidad limitada. Por tanto las desventajas para el aprovisionamiento del

---

<sup>13</sup>Los grandes terratenientes entraban en la competencia no sólo como agricultores, sino también como negociantes, y se unían para formar cooperativas o compañías privadas especializadas en la obtención de insumos químicos de calidad adecuada y a precios de mayoreo. (Hewitt, 1999: 86)

<sup>14</sup> Después de 1954, los bancos privados, por medio del Fondo de Garantía y Fomento de la Agricultura, podían ofrecer del portafolio de crédito agrícola a un interés de 5%, con la estipulación de que el banco no cargue más del 11% de intereses en los préstamos de largo plazo y del 9% de corto plazo. Esta atractiva operación permitió a los bancos privados obtener altas utilidades con poco esfuerzo. (Hewitt, 1999: 65)

agua para el riego de las tierras eran evidentes. Los beneficios de los precios de garantía<sup>15</sup> eran reducidos.

Para mediados de la década de los sesenta el sector agrícola presenta un declive productivo. De 1965 a 1970 la tasa de crecimiento bajó a 1.19% promedio anual, tasa inferior al crecimiento poblacional. La producción cerealera y del algodón se estancó y ante la pérdida de la autosuficiencia alimentaria, fue necesario la importación de granos de los Estados Unidos. (Rubio, 1988:171)

La heterogeneidad estructural en la producción y regional que se presentó en este periodo se añade el hecho de la implicación de la agroindustria que tuvo en el fomento de la producción de cultivos.

En los años sesenta, a la par que declinaban los cultivos de exportación y con ellos la agroindustria tradicional, emergió en el continente una nueva agroindustria con fuerte inversión extranjera, principalmente de E.U.<sup>16</sup> La producción estuvo orientada a la producción de lácteos, cereales para el desayuno, carnes frías y embutidos, alimentos para animales, aceites y grasas, colorantes y saborizantes artificiales, café soluble, chocolates y conservas de frutas y hortalizas. (Rubio, 2004: 50). La agroindustria trasnacional impulsó los cultivos que también presentaban grandes extensiones (sorgo, soya, cártamo); además subordinó la cosecha por medio de “la agricultura de contrato”, al otorgar financiamiento para garantizar la calidad del producto y con ello los costos se reducían. Un hecho importante es que debido a la protección arancelaria que existía sobre los productos agrícolas e industriales, obligaba a las agroindustrias abastecerse de la producción nacional.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Sólo los grandes agricultores tenían la posibilidad de comercializar sus cosechas y aprovechaban el alto nivel de los precios de garantía. En cambio los campesinos pobres se veían obligados a vender su cosecha a los intermediarios o “coyotes” frente a la escasa capacidad de acopio de los almacenes del gobierno y por las trabas administrativas gubernamentales para el pago de su cosecha. (Rubio, 1988:173 ss.)

<sup>16</sup> Para Furtado (1971:58) la penetración de este fenómeno en América Latina fue posterior a la depresión de los años treinta, que tuvo como consecuencias una clara reducción o desaparición de los empresarios nacionales, cuya situación se volvió caótica por la falta de desarrollo industrial. De esta forma se está realizando “un doble proceso de integración: integración dentro de la región de las filiales de los conglomerados entre sí e integración del conjunto de la región con la economía norteamericana”.

<sup>17</sup> La producción agrícola con destino industrial, en 1940 representaba el 25% de la producción agrícola nacional, en 1960 se incrementó al 44%. (citado por Rubio, 2004:51) Este hecho impulsó a la industrialización de ciertos bienes agropecuarios.

Por tanto las ramas de punta producían bienes industriales de consumo popular, lo cual implica que se encontraran orientadas al mercado interno y en la producción de bienes salarios.

Los detonantes principales para el declive en la producción de granos (cerealera, algodónera y cañera) en el país fueron: con el agotamiento de las tierras irrigadas, era incosteable iniciar cultivos en nuevas tierras y la producción ya no podía ser incrementada por los rendimientos basados en el uso de agroquímicos. Entre los factores externos se encontraba la fluctuación de los precios agrícolas internacionales, debido a varias razones: la introducción de materias primas sintéticas, decreciente importancia relativa de la industria textil, los excedentes de los países productores agrícolas mundiales, el aumento de la productividad agrícola en E.U. y la ley agrícola que aprobó E.U. en 1956 para vender el excedente a precios *dumping*. Este nuevo orden caracterizó la concentración de la producción alimentaria en los países desarrollados y el déficit estructural en los países dependientes.

Ante esta crisis, en el país se evidenció la participación del Estado en algunos procesos agroindustriales para hacerse responsable de empresas decadentes que tenían un papel económico importante o para sustituir fracciones de capital (comercial o productivo).<sup>18</sup>

Con la disminución de las exportaciones de los granos y el algodón, los empresarios agrícolas, ante la dificultad de la obtención de ganancia, fueron cambiando de estrategia productiva y se enfocaron hacia los cultivos que suministraban mejor rendimiento como los forrajes, hortalizas, frutas, productos forestales y ganadería, que coincidió con los requerimientos de materia prima que necesitaba la agroindustria. Estos cultivos empezaban una expansión productiva, sin embargo, sólo los capitalistas agrícolas comerciales tenían la inversión necesaria para dedicarse a la exportación de dichos cultivos, cuya obtención de divisas vía los impuestos impidió los efectos del declive del algodón y los granos.

---

<sup>18</sup> En 1955 el Gobierno se hace cargo de la actividad henequenera a través del Banco Nacional de Crédito Ejidal, que responde a la crisis que enfrentó por la caída de los precios, ante el aumento de la producción en otros países y la sustitución por fibras sintéticas. En 1972 se crea la empresa estatal TABAMEX, S.A de C.V., para sustituir a las empresas subsidiarias que controlaban la producción de ejidatarios y minifundistas, convirtiéndose en el único distribuidor de tabacos para el capital cigarrero y el mercado internacional. A inicios de los setenta se estatizan los ingenios azucareros a consecuencia de la crisis que se presentaba en la agroindustria y al desvió de los subsidios otorgados por el Estado a inversiones más rentables, con la consecuente caída de la inversión y la descapitalización. Lo mismo sucedió en el caso de la oca, al sustituir a las empresas comerciales por plantas estatales (Rubio 1987:99).

Desde la década de los sesenta la producción de hortalizas y frutas tuvo un cambio de requerimiento de grandes extensiones de tierras por pequeñas tierras irrigadas, implantó sistemas de invernadero, requirió altas inversiones de capital, utilizó mano de obra barata e introdujo capital extranjero en la agricultura. El dinamismo se debió a la demanda por hortalizas y frutas frescas en épocas de baja producción en E.U.

Bajo la ISI el sector agrícola logró su época dorada pero también la generación de su crisis, la que se vino a articular con la crisis del modelo sustitutivo en la década de los setenta.

### **1.2.3 El modelo Neoliberal (1981- ? )**

A partir de la crisis de la deuda externa en 1982, el gobierno mexicano comenzó a aplicar las políticas de ajuste estructural. Se renegoció la deuda con los bancos comerciales internacionales por intermedio de las instituciones financieras internacionales (FMI) en condiciones favorables a los acreedores. Para ello se hizo necesario que existiera equilibrio tanto en las finanzas públicas como en el sector externo. El equilibrio en la balanza comercial implicaba la liberación de las importaciones y el estímulo a las exportaciones. El impulso de estas últimas, se hizo necesario con el fin de adquirir divisas y con ello cubrir los compromisos de la deuda externa y el servicio de la deuda.<sup>19</sup>

Entonces se tuvo que aumentar el número de productos exportados. Entre las exportaciones promovidas por el Estado fueron los productos manufacturados, principalmente de la industria maquiladora, por ello se nombró a esta fase de acumulación como *secundario exportador*. Pero también se impulsaron las exportaciones agrícolas no tradicionales<sup>20</sup>, como las hortalizas, frutas y flores.

Ante la creciente competencia agrícola, principalmente de granos, de los países industriales, los productores agrícolas nacionales enfrentan una fuerte competencia internacional que se presenta en disminuciones de los precios agrícolas y el deterioro de sus términos de intercambio. Por ello se vuelve necesario aumentar el volumen y diversificación de la

---

<sup>19</sup> Como plantea De Bernis (2007: 532) “Un préstamo en moneda extranjera debe ser reembolsado en moneda extranjera... con una diferencia importante: debe hacerse en divisas convertibles. Por ello, es preciso con anterioridad vender los productos en divisas convertible, vale decir, venderlos a los propios países centrales, para poder así ganar una cantidad suficiente de estas, y luego transferir la suma obtenida a los acreedores para el servicio de la deuda.”

<sup>20</sup> Se refiere a una cuestión específica de cada gobierno, de tal manera que puede contemplar productos frescos y procesados que ya se producían tradicionalmente en el país, pero que en el contexto actual siguen los criterios de calidad en la selección, empaque, marca, etcétera, que demanda el mercado internacional (citado por De Grammont, 1999 b:39).

producción. Sin embargo, el comercio internacional agrícola no deriva de la competencia internacional de libre comercio si no de la competencia desleal de los países industrializados, ya que por un lado mantiene un conjunto de barreras arancelarias y por el otro otorgan altos subsidios a sus productores agrícolas. Estas prácticas, como menciona De Bernis (2007), manipulan los precios internacionales agrícolas que compiten con la producción agrícola de los países pobres, que afectan a sus exportaciones y, como consecuencia, a la obtención de divisas, con lo cual afecta el pago de la deuda externa, por tanto se confabula un círculo vicioso que empeora las condiciones de desarrollo de los países periféricos endeudados.

Aún cuando recientemente se presentó la crisis alimentaria, el aumento de los precios agrícolas de granos y oleaginosas sólo benefició a los grandes productores y agroempresas transnacionales. A principios de 2008, el precio del maíz blanco importado fue de 3 mil 253 pesos la tonelada en puertos de destino, mientras que el precio interno no alcanzó más que 2,300 pesos en la zona de producción de Chiapas y Campeche. Como apunta Rubio (2008: 49), el actual gobierno ha sostenido la orientación neoliberal, ya que en vez de promover una política pública para fortalecer la producción agropecuaria nacional, se ha enfocado en fortalecer a las empresas comercializadoras de granos como Cargill, que constituye el proveedor más grande de la industria nacional, así como las compradoras harineras como Maseca, Minsa, etc, permitiendo la existencia de oligopolios que controlan los precios internos en función de sus intereses. Por tanto los elevados precios internacionales no han beneficiados a los productores nacionales, si no que ha excluido una vez más a los medianos y pequeños productores.

Por tanto, el gobierno mexicano ha sido un abierto defensor de las políticas neoliberales. Con su aplicación, el sector agrícola se ha rezagado por falta de una política agrícola integral y de recursos materiales, ya que la falta de inversión impide que se estimule la producción en invernaderos, los cuales presentan mayores rendimientos en pequeñas extensiones de tierra, tal como lo muestran ciertos cultivos que se destinan a la exportación como las hortalizas y frutas. También es necesaria una estrategia de seguridad alimentaria<sup>21</sup> nacional.

---

<sup>21</sup> De acuerdo a la definición aprobada por la Cumbre Mundial sobre la Alimentación, realizada en 1996, existe **seguridad alimentaria** “cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades y preferencias alimenticias, a fin

En materia de política agraria en 1983, con el primer gobierno neoliberal, se modificó la Ley de la Reforma Agraria<sup>22</sup> que contribuyó a la ampliación de la brecha de desigualdad de la tenencia de la tierra, por un lado la concentración fue a favor de los empresarios agropecuarios y de turismo en detrimento de las comunidades y ejidos. Por el otro lado, se favoreció la práctica del arrendamiento fundamentalmente en las zonas de concentración del capital agrícola, con el fin de despojar de su tierra a los campesinos pobres que se veían obligados a arrendarla en condiciones desfavorables de los contratos. (Rubio, 1987: 88) Para 1992, la contrarreforma agraria se hizo evidente con la modificación del artículo 27 constitucional, al establecer el fin del reparto agrario, la posibilidad de vender y rentar las tierras ejidales, la legalización de las sociedades mercantiles en terrenos rústicos y la transformación de tierras ganaderas en agrícolas o en bosques.

Con respecto a la liberalización comercial, México entró al GATT en 1986, con ello inició el cambio de una política proteccionista por otra de libre comercio. Más tarde, con la entrada en vigor del TLCAN, en 1994, se buscaba un acceso más seguro al mercado estadounidense y al canadiense. Para ello se aceptó eliminar gradualmente los aranceles. Sin embargo lo que ha imperado en materia de comercio exterior es un constante déficit agropecuario y en mayor medida en el sector agroalimentario con Estados Unidos. Con respecto a los granos básicos, se está presentando una dependencia alimentaria, al importarse mayores montos, en contra parte se muestra participación de las exportaciones agrícolas de las hortalizas y frutas.

También se cancelaron o redujeron las intervenciones públicas sobre los precios y la comercialización de los alimentos básicos (Conasupo), lo mismo que las subvenciones a insumos, créditos y seguros, es decir, se desbarató el aparato público con el que había impulsado al sector agrícola en el modelo ISI. Se sustituyeron por programas para los agricultores (ASERCA, Procampo y Alianza para el campo). Los Apoyos y Servicios a la

---

de llevar una vida activa y sana. La seguridad alimentaria se consigue cuando se garantiza la disponibilidad de alimentos, el suministro es estable y todas las personas los tienen a su alcance”. Sin embargo, se debe basar la seguridad alimentaria en la autosuficiencia nacional, es decir, como se expresó en el *Tratado sobre seguridad alimentaria*, en el Foro global de organizaciones no gubernamentales que “se puede alcanzar una mayor seguridad alimentaria cuando la producción, el transporte y el consumo de los alimentos locales (nacionales) son una prioridad y cuando se reduce en la medida de lo posible la dependencia con respecto a la importación de alimentos”, Foro Global (1992).

<sup>22</sup> Se modifican 77 artículos “con el fin de promover cambios en tres aspectos principales: el uso de las tierras ociosas, la transformación de las tierras de agostadero en tierras de cultivo y la asociación entre empresarios y ejidatarios con el propósito de disponer de capital privado.” (Rubio, 1987: 86)

Comercialización Agropecuaria (ASERCA) creado a principios de 1991, apoya la comercialización de la producción agropecuaria de los productores del campo. De este órgano administrativo se desprende el Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo), que se instrumenta a finales de 1993, el cual transfiere recursos<sup>23</sup> a los productores rurales por hectárea o fracción de ésta que esté cultivada, en sustitución del esquema de precios de garantía. El programa *Alianza para el campo*, establecido a fines de 1995, otorga recursos públicos, funciones y programas a los gobiernos estatales. Para el 2008, de los 9 mil millones de pesos asignados a ASERCA se concentran en 50 mil grandes productores y unas 25 empresas (Rubio, 2008:49), por lo que los recursos se concentran en pocos productores. En cambio en Procampo se tiene un padrón de alrededor de 2.1 millones de productores con un monto distribuido de 12, 907 millones de pesos en 11.7 millones de hectáreas.

Al deprimirse el mercado de alimentos básicos, las empresas agrícolas orientaron su producción hacia nuevos cultivos de exportación como las frutas, hortalizas y flores de exportación, cuya demanda de los países ricos se acrecienta a partir de la década de los ochenta. Por tanto este patrón ha significado la globalización de cadenas agroalimentarias que proporcionan hortalizas y frutas frescas. Con ello también mayor demanda de variedad de productos, sabores y alimentos más saludables (Maya, 2004; Calleja, 2007).

Con respecto a las industrias manufactureras de alimentos, tanto nacionales como extranjeras, la apertura comercial ha sido benéfica para su acumulación de capital, ya que les permiten la importación de granos a bajo costo y con ello elevar la rentabilidad de sus capitales. Por tanto, como lo mencionan Ornelas (2003) y Rubio (2004), la importación de alimentos e insumos para las grandes empresas agroindustriales sentaron las bases para una nueva etapa productiva. Los ejemplo más claros son las empresas productoras de harina de trigo y maíz, alimentos balanceados para animales, lácteos, aceites, vegetales comestibles, frituras, etc., las cuales utilizan bienes agrícolas como insumos y producen alimentos elaborados esencialmente para el mercado interno. Sin embargo, estas agroindustrias

---

<sup>23</sup> Según el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 2005, Artículo 3o. Las cuotas de apoyo vigentes, por hectárea son:

- Para los estratos I y II de temporal de \$1,160.00 (ciclos agrícolas primavera-verano 2005 y primavera-verano 2006).
- Para el resto de los predios registrados en el ciclo agrícola primavera-verano de \$963.00 por hectárea (ciclos agrícolas primavera-verano 2005 y primavera-verano 2006) Fuente: Procampo, en: [http://www.aserca.gob.mx/artman/publish/article\\_183.asp](http://www.aserca.gob.mx/artman/publish/article_183.asp)

impactan en la importación de granos, que son suministrados esencialmente por Estados Unidos. De esta forma se tienen casos particulares de cultivos como el maíz amarillo y el trigo que han aumentado sus importaciones. En el caso del trigo para el 2009 se importó 2,789,181 toneladas que representan el 43.2% del consumo aparente. Con respecto al maíz amarillo, la importación fue de 8,612 miles de toneladas para el 2008 (Sagarpa, 2009; 11)

Rubio (2004: 132) identifica 5 estrategias que han adoptado las agroindustrias para elevar sus ganancias: 1) presionar a la baja el precio interno de los productores nacionales mediante la importación de insumos extranjeros, es decir, sustituir la producción interna por la producción importada cuando los precios y la calidad les resulta beneficiosa, 3) utilizar los créditos externos para la compra de alimentos como un negocio de tipo financiero, 4) beneficiarse de subsidios a la comercialización y 5) elevar los precios de los bienes finales. Efectivamente, las políticas neoliberales, y en específico la liberalización comercial, han afectado enormemente al sector agrícola ya que obliga a los productores nacionales a producir en condiciones no rentables y reducir los costos de las agroindustrias al parejo del precio mundial que no deriva de la competencia internacional si no de la competencia desleal de los países industrializados.

Ante este panorama, existe una desvinculación del sector agrícola exportador con la economía nacional y por el contrario se presenta una mayor dependencia de productos básicos para la alimentación, los cuales se están produciendo masivamente en los países industrializados.

En el sector capitalista agrícola se ha concentrado y centralizado el capital comercial en la producción de hortalizas, frutas y flores, ya que tienen mayores rendimientos en la producción y mayor demanda externa. En tanto las agroindustrias nacionales y transnacionales se han enfocado a los productos alimenticios para el mercado interno por lo que han desplazado a los campesinos y productores de alimentos.

Rubio (2003) hace hincapié en que el dominio del capital agroindustrial multinacional impone precios bajos en un ambiente de restructuración financiera con la absorción de empresas nacionales, fusiones, la transformación de empresas productivas a financieras, la asociación de empresas agrícolas con bancos, con lo cual las empresas grandes salen de las crisis para iniciar una nueva etapa productiva (Rubio, 2003: 162). Con los precios bajos

estas empresas transnacionales se apoderan del mercado interno y de los recursos naturales nacionales para su explotación.

El sector agrícola ahora sirve a los intereses de las empresas multinacionales que poco contribuyen a la industrialización del país, que sin duda están desligadas al no generar encadenamientos con los sectores campesinos y productores nacionales, acentuándose la heterogeneidad estructural de la estructura productiva, ya que las grandes empresas agrícolas y agroindustrias tienen su propia tecnología, procesos productivos y regeneración ante las crisis del sector que funcionan al amparo de las políticas nacionales.

Con respecto a los países industrializados la dependencia se acrecienta por el hecho de que estos países fijan los precios por medio de una práctica ilegal como es el *dumping*, ya que los subsidios otorgados por los países industrializados a sus productores agropecuarios permiten bajar los precios lo que influye en los precios internacionales. Con este mecanismo se impide el desarrollo del sector agropecuario nacional, aunado a la presencia de las políticas neoliberales junto con la falta de un proyecto de desarrollo agrícola de largo plazo.

Entonces, en México se está presentando un sistema productivo más heterogéneo. El sector exportador moderno se encuentran ubicadas las empresas dedicadas a la producción de hortalizas y frutas, que favorece tan sólo a unos 200 mil productores hortícolas, que junto con las agroindustrias cuentan con aplicaciones tecnológicas, avances científicos y patentes. Por el otro lado, en los sectores intermedios y atrasados se afectó a más de 3.5 millones de productores agropecuarios, entre productores medios, pequeños comuneros y ejidatarios. Por tanto, se ha ampliado la polarización al presentarse un sector rural de subsistencia, con problemas de recursos monetarios y físicos, con un Estado que no provee un proyecto de desarrollo rural. Además se presentan altos niveles de pobreza y exceso de mano de obra que se encuentra en una situación difícil y urgente de atender, ya que el éxodo rural hacia los Estados Unidos es imparable. El sector intermedio cuenta con productores que tienen pocas posibilidades de exportar y se dedican a la producción para el mercado interno. Las fincas medianas y grandes comerciales, principalmente las localizadas en tierras de regadío, se han beneficiado de los programas gubernamentales<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Como Procampo, que en un inicio fue dirigido a los agricultores campesinos para estimular la reconversión productiva de los ejidos. Sin embargo no se ha cumplido dicho objetivo por la reducida dimensión de sus ayudas, aunado a los costos de transacción de las nuevas actividades siguen siendo demasiado altos.

Lo que está ocurriendo en la agricultura campesina familiar es su desaparición y pauperización dada la fuerte presión que las políticas macroeconómicas están ejerciendo sobre el sector campesino así como el doble discurso de los países ricos con la aplicación de la ideología del libre mercado en los países subdesarrollados y protegiendo sus mercados. En esta situación lo que está en juego es la propia sobrevivencia de los campesinos y la soberanía alimentaria del país, a costa de unas cuantas empresas agrícolas y agroindustriales.

En resumen, en la primera etapa algunos cultivos agrícolas fueron exportados, los cuales implicaban fuerte inversión extranjera, en cambio la agroindustria era incipiente y sobretodo en ciertos cultivos que llevaban a cabo algún tipo de procesamiento: henequén y caña de azúcar. En el modelo ISI la agricultura fue el motor para impulsar la incipiente industrialización, sin embargo su abandono gubernamental y los acontecimientos mundiales afectaron al sector hasta sumergirse en una crisis. Por otro lado la agroindustria tuvo su despegue, en la primera fase de industrialización la característica de la inversión era netamente nacional. Para la segunda fase, intervino la inversión extranjera, pero con la restricción de importaciones, los insumos fueron nacionales, por lo que hubo una interacción con los productores nacionales. En el caso del periodo neoliberal, la conversión de productos exportables principalmente a hortalizas y frutas, reduce la participación de los productores, además de que para ser competitivos se deben adecuar a las exigencias que marca E.U. En el caso de las grandes agroindustrias se benefician de la apertura comercial, ya que las importaciones se vuelven parte importante de los insumos, por lo que la producción nacional no encuentra mercado con precios justos, sino se imponen los precios internacionales distorsionados por los subsidios imperantes en los países desarrollados. En este periodo la globalización ha acentuado la heterogeneidad estructural, al favorecer a un cierto grupo de productores. Además ante la presencia de la crisis de acceso a los alimentos, en el que el detonante principal fue la inversión financiera especulativa, se constata la característica principal de la Globalización neoliberal imperante en la actualidad. Tema que se estudiará en el siguiente capítulo.

## Capítulo 2

### LA POLÍTICA NEOLIBERAL Y SU REPERCUSIÓN EN EL CAMPO MEXICANO

La política agropecuaria que precedió al modelo neoliberal, se basaba en el reparto agrario; en subsidios; en créditos al campo, en su mayoría a través de la banca de desarrollo más que de la banca privada; en apoyo técnico para incrementar la productividad; modernización de la comercialización de los productos del campo; así como la introducción de precios de garantía, que estimularon la producción.

Con el propósito de contar con un panorama más completo de la evolución del sector agrícola en el periodo neoliberal, a continuación se realizará una revisión de las principales variables macroeconómicas.

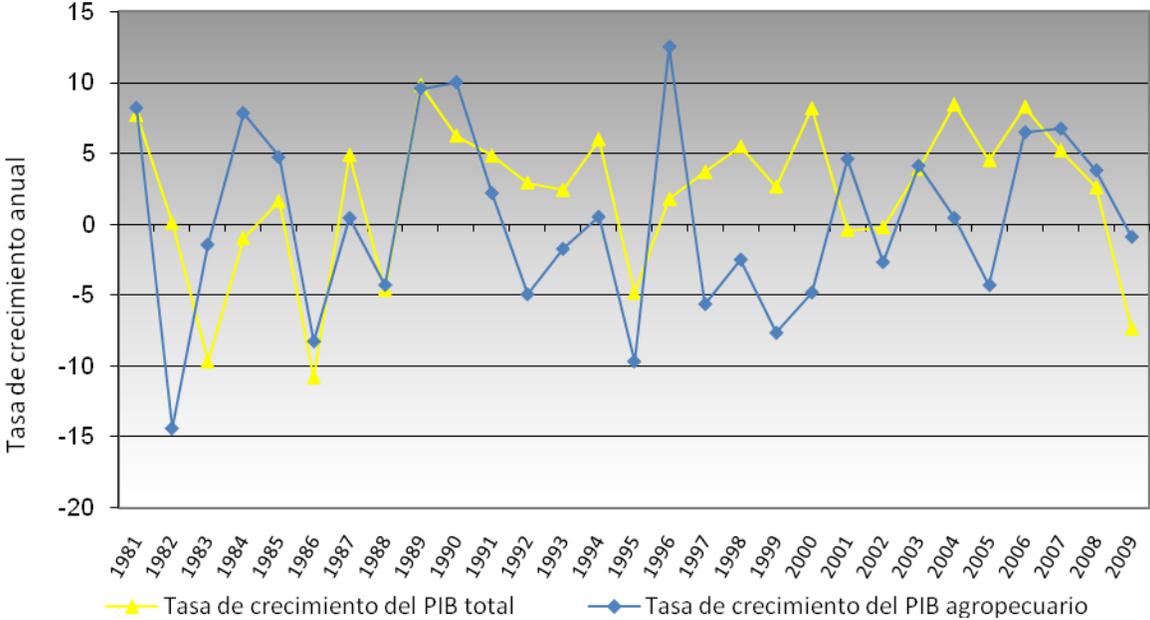
#### 2.1 Crecimiento del PIB agropecuario

En el periodo llamado “milagro agrícola” (1946-1965) el PIB agropecuario y forestal creció a una tasa anual de 6.1%, sin embargo, se estancó de 1966 a 1976 cuando la tasa media anual de crecimiento fue de 0.8%. En el periodo de 1977 a 1981 el sector se recuperó registrando un crecimiento anual del 5.9% (Calva, 2000:176) a causa del incremento en el gasto público, el cual se canalizó en obras de irrigación y drenaje, investigación y extensionismo, crédito agrícola, insumos baratos y precios de garantía. En la década de los ochenta el PIB sufrió un fuerte descenso ya que creció a una tasa promedio del 0.3%, situación que se vio afectada por la crisis de la deuda externa. Con la aplicación de las políticas neoliberales, el PIB agropecuario ha descendido en este periodo. De 1993 al 2009 el crecimiento promedio fue del 1.3% anual, situación que no se compara a la época dorada agrícola.

Particularmente en la década de los noventa el Estado giró hacia una orientación diferente al sector, como: la caída de otorgamiento de créditos, el que se analizará más adelante; la reforma al régimen de tenencia de la tierra en 1992, mediante la modificación del Artículo 27 constitucional que dio fin a la repartición de tierras y permitió la privatización del ejido, así como la hipoteca o arrendamiento de la tierra, todo con el fin de elevar la productividad

del sector; la firma del TLCAN y finalmente la creación de nuevos programas e instituciones para el agro.

**Gráfica 2.1**  
**Crecimiento promedio anual del PIB total y PIB agropecuario, 1981-2009**  
**(Precios constantes 1994)<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> Para deflactar se utilizó el deflactor implícito del PIB.  
 Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar#>  
 Consultado en diciembre de 2010.

En cuanto al peso del PIB agrícola en relación al PIB total, se ha reflejado su constante reducción en la participación económica del país, pues en 1980 aportaba el 8.4% al PIB nacional, para 1991 bajó su participación al 6.6% y en el 2009 se redujo al 3.9%, gran diferencia al representar en 1970 el 12%. Dicha tendencia obedece a la reconversión económica que ha experimentado el país, en que sectores como la industria y los servicios han aumentado su participación dentro del PIB total. Este descenso en la aportación de la agricultura al producto total se debió, entre otros factores, a la misma reestructuración del sector y a las reformas económicas iniciadas en la década de los ochenta. Sin embargo cabe destacar que los patrones de comportamiento de la producción agropecuaria no son homogéneos en el país, sino heterogéneos según los distintos subsectores y regiones de producción.

El lento crecimiento del sector agropecuario en el PIB se explica a que el TLCAN no ha cambiado esta tendencia ya que no ha hecho que los productores nacionales de granos sean más competitivos y aumenten sus exportaciones, sino todo lo contrario; también debido a que las políticas neoliberales han provocado que se disminuya el gasto público y el crédito al agro. Tema que se analiza a continuación.

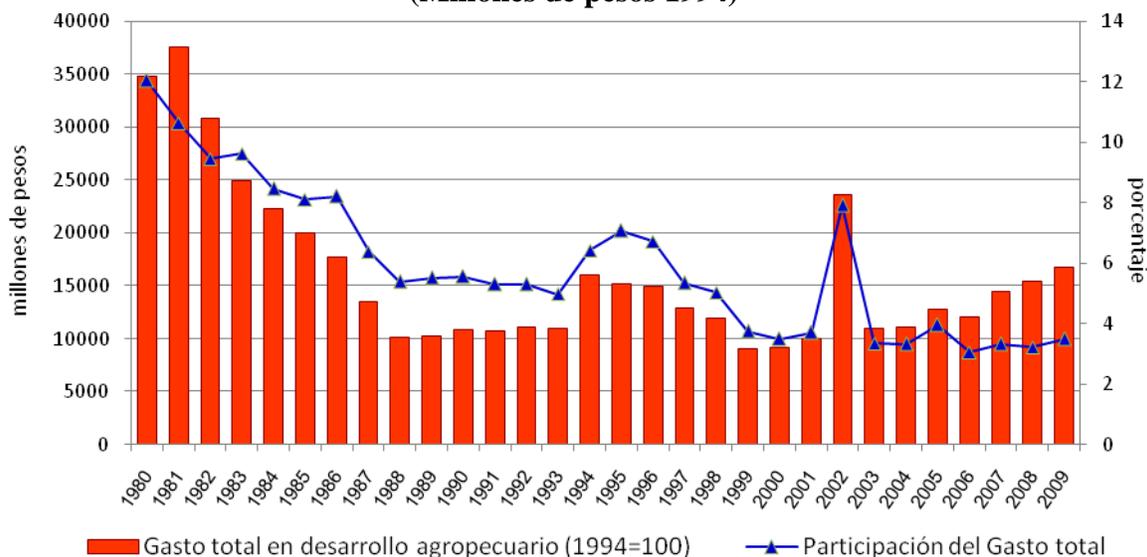
## **2.2 Gasto e inversión en la agricultura.**

El gasto público enfocado al desarrollo rural presenta un decremento paulatino en precios constantes. El año de mayor gasto público fue en 1981 con cerca de 38,000 millones de pesos (1994=100); para el 2009 fue de alrededor de 17,000 millones de pesos. Con el objetivo de reducir el déficit público, el gobierno disminuyó su gasto público, afectando de forma importante al sector agropecuario. En 1980 el gasto al desarrollo rural representaba el 12% del gasto público total; para 1990 esta participación se redujo a 5.6% y en 2009 fue de 3.5 por ciento (Gráfica 2.2).

En 2002 el gobierno destinó 48,878 millones de pesos para la liquidación de Banrural así como para la creación de Financiera Rural, por tal motivo las participaciones en el gasto total y en el PIB aumentaron considerablemente. Sin embargo, omitiendo dicha liquidación, la participación con respecto al gasto total disminuyó a 3.4%.

La gravedad de la situación que presenta el sector agropecuario se manifiesta en una baja tasa de crecimiento. Esta situación refleja una crisis en el campo al revelar que el gobierno no ha considerado las medidas necesarias para garantizar su desarrollo e incorporarlo a la dinámica económica. Además, con la apertura comercial, la entrada en vigencia del TLCAN en 1994 implicó que la desgravación agropecuaria avanzara rápidamente, según Ornelas (2003) y Rubio (2004), por la necesidad de importar alimentos e insumos para las grandes empresas agroindustriales. No obstante, el gobierno mexicano ha sido incapaz de contribuir al mejoramiento de las condiciones de producción en el campo.

**Gráfica 2.2**  
**Gasto público en el desarrollo agropecuario, 1980-2009**  
**(Millones de pesos 1994)<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> Para deflactar se utilizó el INPC.

Fuente: Elaboración propia con datos de CSG, *Tercer Informe de Gobierno. Anexo Estadístico*. 1993, México, 1993, p. 135 y 157; EZPL, *Cuarto Informe de Gobierno. Anexo Estadístico*. 1998, México, 1998, p. 26, 73 y 74 y FCH, *Tercer Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*. 2009, México, 2008, p. 101.

Las etapas de desgravación agropecuaria contempladas en el TLCAN fueron las siguientes (Ornelas, 2003:34):

- i. En 1994 quedaron libres de arancel el sorgo, los cítricos, las hortalizas, las flores y la miel, entre otros productos.
- ii. A partir de 1998 no pagan impuesto de importación el algodón, la pera, la ciruela, el chabacano y las conservas.
- iii. En 2003 se liberaron los productos porcícolas, avícolas, bovinos, trigo, arroz, cebada, malta, papas frescas y refrigeradas, café (tostado y procesado), lácteos (excepto en polvo), caña de azúcar, lactosa, fructosa, glucosa, melaza de caña y artículos de confitería, vinos de uva, tabaco, copra, grasas, aceites y ceras vegetales, fresas sin procesar y en conserva, duraznos, peras, manzanas y jugo de naranja. Entre los vegetales se encuentra el jitomate fresco, zanahorias a granel y empacquetadas, hortalizas frescas y en conserva, cebollas, pepinos y pepinillos.
- iv. En 2008 quedaron libres de arancel el maíz, frijol y la leche en polvo.

En tanto México respeta los plazos de desgravación del sector agropecuario, a costa del bienestar de la población, los países industrializados gastan miles de millones de dólares en subsidios agrícolas. Los países ricos como Estados Unidos y la Unión Europea han aumentado sus subsidios al sector agropecuario y mantienen sus barreras arancelarias, pero al mismo tiempo imponen la liberalización comercial a los países subdesarrollados.

La OCDE calculó, en 2004, el costo total de las políticas y transferencias para subsidiar al sector agropecuario en 279,000 millones de dólares, los cuales fueron destinados esencialmente a la investigación, infraestructura, inspección, mercadotecnia y promoción. En el cuadro 2.1 se muestra los subsidios que otorgan los países miembros de la OCDE a sus productores agrícolas.

En México los subsidios se han reducido de 8, 000 millones de dólares promedio anual que se destinó al sector agrícola de 1991 a 1993, a 7,000 millones de dólares para 2002 a 2004, situación que no se compara con las subvenciones otorgadas por EU., la Unión Europea o el propio Japón.

**Cuadro 2.1**  
**Promedio anual de subsidios al sector agropecuario otorgados**  
**por los países miembros de la OCDE, 1986-2004**  
**(Miles de millones de dólares)**

País	1986-1988	2002-2004
Japón	48	46
E. U.	36	40
Unión Europea	101	114
México <sup>1/</sup>	8	7
Otros	50	47
Total	243	254

<sup>1/</sup> 1986-1988 se reemplaza por 1991-1993.

Fuente: OCDE (2005), *Agriculture Policies in Ocde Countries: Monitoring and Evaluation*, cuadro 1.3.

A partir de 2002 Estados Unidos aumentó los apoyos en subsidios al sector agropecuario dentro de una política de seguridad alimentaria, con una ley controversial conocida como “Farm Bill”, para subsidiar a sus productores. El monto aproximado fue de 188 mil millones de dólares (Ornelas, 2003: 36).

La competencia desleal que enfrenta México por los bajos precios que ofrecen los productos subsidiados de los Estados Unidos ha provocado que millones de familias rurales no puedan competir, tanto en el mercado nacional y ya ni se piense en el mercado internacional, con sus productos, pues los productos agropecuarios subsidiados son en su mayoría los principales cultivos de los pequeños productores.<sup>25</sup>

De esta forma la competencia agrícola no se lleva a cabo por medio de la ventaja comparativa sino por el acceso a los subsidios, lo que se traduce en que la ideología del libre mercado no es aplicable a los países industrializados pero sí a los productores agrícolas de los países pobres. Además la disminución de la inversión pública y privada, en México, ha rezagado a la gran mayoría de los productores agrícolas en tecnología e infraestructura física para desarrollar al sector agropecuario, por tanto la base productiva se ha visto deteriorada y se cuenta cada vez con menos recursos.

Por otro lado, observando el monto de crédito que la banca comercial y de desarrollo que otorgan al sector agropecuario, es palpable el escaseamiento de dicho crédito. La banca de desarrollo disminuyó aceleradamente sus créditos agropecuarios (a precios constantes de 1994): de 23,597.1 millones de pesos (MDP) en 1980 a 30.6 MDP en 2009 (Cuadro 2.2). Todo ello debido a una política monetaria restrictiva basada en la estabilidad cambiaria, en la contención de las presiones inflacionarias y en una política de achicamiento y desmantelamiento de la banca de desarrollo. Se observa que, a grandes rasgos, a partir de 1986 la banca de desarrollo ha registrado una capacidad de préstamo menor que la banca comercial, cuya participación en el crédito agropecuario representó alrededor de 92% mientras que la banca de desarrollo sólo fue del 8%. En tanto que para el 2009 la participación de la banca comercial y de desarrollo fue de 99.5% y 0.5% respectivamente. Actualmente, los bancos de desarrollo que otorgan crédito al sector son FIRA, BANCOMEXT y NAFIN, ya que Banrural salió del mercado de operación en 2003 y fue sustituido por Financiera Rural.

En relación a los créditos otorgados por la banca comercial su comportamiento ha sido oscilatorio con periodos de crecimiento y descenso. Después de haber caído de 19,140.4 MDP en 1981 a 9,486.3 MDP en 1988, se registró un significativo crecimiento entre 1989 y

---

<sup>25</sup> En relación a la producción del sector rural se destina una mayor proporción para el autoconsumo: 90%, el cual es dirigido ya sea al consumo humano y de animales o como semilla para el siguiente ciclo. Sagarpa (2006; 56).

1994, para posteriormente caer hasta 5,122.7 MDP en 2005, pero ha presentado un ligero incremento en 2009: 7,271.1 MDP. De hecho su fugaz crecimiento no reflejó una situación de bonanza rural, sino más bien una acumulación de carteras vencidas y de adeudos impagos de agricultores que refinanciaron repetidamente sus vencimientos sin caer técnicamente en cartera vencida (Calva, 2000:174). Pero después de la crisis financiera de 1994, los porcentajes de cartera vencida de la banca comercial, con respecto al crédito total, crecieron abruptamente al representar en 1995 un 31.6%, en comparación a 1999 que fue el año con mayor participación: 71.7%. (Cuadro 2.2).

En conjunto, el crédito canalizado al sector agropecuario por el sistema bancario (comercial y de desarrollo) cayó de 40,126.4 MDP en 1981 a 7,307.3 MDP en 2009.

**Cuadro 2.2**  
**Crédito otorgado al sector agropecuario por la banca comercial y de desarrollo: 1980-2009**  
**(Saldos al final del periodo en millones de pesos de 1994)<sup>1</sup>**

Año	Crédito total			Banca comercial			Banca de desarrollo		
	Cartera crediticia total	Cartera vencida total		Cartera crediticia total	Cartera vencida		Cartera crediticia total	Cartera vencida	
		Millones de pesos	% del total		millones de pesos	% del total		millones de pesos	% del total
1980	40,126.4	n.d.	n.d.	16,529.3	n.d.	n.d.	23,597.1	n.d.	n.d.
1981	38,333.3	n.d.	n.d.	19,140.4	n.d.	n.d.	19,193.0	n.d.	n.d.
1982	24,823.0	n.d.	n.d.	11,681.4	n.d.	n.d.	13,141.6	n.d.	n.d.
1983	20,829.3	n.d.	n.d.	9,600.0	n.d.	n.d.	11,229.3	n.d.	n.d.
1984	23,954.0	1,655.7	6.9	12,561.3	372.5	3.0	11,392.6	12,833.3	11.3
1985	23,726.6	1,748.7	7.4	11,601.1	647.7	5.6	12,125.5	1,101.0	9.1
1986	16,544.1	1,357.2	8.2	15,186.9	516.2	7.2	9,355.8	841.0	9.0
1987	12,967.0	799.0	6.2	6,647.0	260.5	3.9	6,320.0	538.5	8.5
1988	19,060.0	915.1	4.8	9,486.3	196.8	2.1	9,573.6	718.3	7.5
1989	26,182.4	2,705.7	10.3	15,242.8	391.3	2.6	10,939.6	2,314.4	21.2
1990	31,847.4	4,147.7	13.0	19,754.9	717.0	3.6	12,092.5	3,430.6	28.4
1991	31,147.8	2,960.9	9.5	23,054.3	1,269.3	5.5	8,093.2	1,691.6	20.9
1992	37,393.7	3,759.9	10.1	28,301.5	1,983.7	7.0	9,092.3	1,776.2	19.5
1993	41,313.9	5,482.7	13.3	30,485.5	3,240.3	10.6	10,828.5	2,242.4	20.7
1994	48,251.8	7,653.5	15.9	37,080.2	4,686.2	12.6	11,171.6	2,967.3	26.6
1995	41,117.1	12,609.6	30.7	29,755.6	9,403.7	31.6	11,361.5	3,205.9	28.2
1996	36,194.8	12,671.3	35.0	26,202.5	9,786.1	37.3	9,992.3	2,885.2	28.9
1997	32,217.0	14,911.7	46.3	23,093.4	10,937.3	47.4	9,123.6	3,974.3	43.6
1998	24,140.3	15,753.9	65.3	19,666.2	14,954.1	76.0	4,474.1	799.8	17.9
1999	18,751.0	11,490.4	61.3	14,320.1	10,270.1	71.7	4,431.0	1,220.3	27.5
2000	15,271.2	8,823.1	57.8	11,011.5	7,589.4	68.9	4,259.6	1,233.7	29.0
2001	12,847.5	7,321.7	57.0	8,747.6	5,561.0	63.6	4,099.8	1,760.8	42.9
2002	9,951.6	5,428.2	54.5	5,615.2	3,274.6	58.3	4,336.4	2,153.7	49.7
2003	8,789.2	5,544.4	63.1	5,510.7	3,077.8	55.9	3,278.5	2,466.6	75.2
2004	5,161.7	1,509.6	29.2	4,966.6	1,474.0	29.7	195.0	35.7	18.3
2005	5,304.4	526.0	9.9	5,122.7	436.9	8.5	181.6	89.1	49.1
2006	5,421.1	296.9	5.5	5,206.2	184.3	3.5	214.9	112.6	52.4
2007	6,831.5	188.8	2.8	6,734.7	172.4	2.6	96.8	16.4	16.9
2008	8,277.8	219.9	2.7	8,109.4	213.4	2.6	147.4	6.5	4.4
2009	7,307.3	357.6	4.9	7,271.1	351.6	4.8	30.6	6.0	19.6

<sup>1</sup> Para deflactar se utilizó el INPC

Fuente: De 1980 a 1997 tomado de Calva (2007: 32) y de 1998 a 2009 elaboración propia con datos del Banco de México <http://www.banxico.gob.mx/polmoneinflacion/estadisticas/financBalanInterFinan/financBalanInterFinan.html> Consultado en mayo de 2010.

Si se analiza el crédito de la banca comercial otorgado por entidad federativa, se observa una concentración del crédito: más del 76% se realiza sólo en 10 Estados (cuadro 2.3), la mayoría ubicados en el norte del país, debido a que en estos estados se concentra la producción de cereales y hortalizas, según datos del Censo Agropecuario 2007. En cuatro de ellos, Distrito Federal, Jalisco, Sinaloa y Sonora, concentran más del 50% de dichos créditos.<sup>26</sup> Ante este panorama se presenta la heterogeneidad estructural agrícola en relación al otorgamiento del crédito como en su distribución geográfica. En los estados del sur es difícil que accedan a los préstamos; en tanto los estados del norte, en donde se ubican las empresas agroexportadoras, cuentan con mayores posibilidades de obtener financiamiento de la banca comercial.

**Cuadro 2.3**  
**Distribución porcentual del crédito otorgado por la banca comercial,**  
**al sector agropecuario por entidad federativa.**

Estado	1993	1996	2000	2005	2008
Sinaloa	9.4	10.7	8.3	11.0	15.0
Sonora	17.0	15.9	13.0	12.0	11.4
Distrito Federal	4.5	13.5	27.0	17.7	10.2
Coahuila	3.7	2.7	3.4	6.0	9.0
Jalisco	9.1	6.2	9.8	6.2	6.7
Chihuahua	7.6	7.3	5.2	2.4	4.5
Baja California	2.1	2.5	1.9	2.7	4.5
Guanajuato	3.6	3.2	2.2	11.0	4.3
Veracruz	4.2	3.5	3.4	3.5	4.1
Tamaulipas	4.6	4.2	3.5	4.0	3.6
Puebla	3.6	3.2	3.2	2.3	2.6
Michoacán	5.6	3.7	2.1	2.0	0.1
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>76.6</b>	<b>83</b>	<b>80.8</b>	<b>76</b>
Otros estados	25	23.4	17	19.2	24
Total/miles de pesos	<b>18,392,725</b>	<b>47,534,729</b>	<b>37,355,308</b>	<b>19,929,742</b>	<b>33,189,321</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, *Serie el Sector Alimentario en México* (Edición 2004, 2007 y 2009), con base en la información del Banxico.

El comportamiento de la inversión extranjera directa en el sector agropecuario, y en especial en la agricultura, ha descendido de forma paulatina con respecto a los restantes sectores económicos (cuadro 2.4). Gran parte de los flujos de la IED que han ingresado al

<sup>26</sup> En el caso del Distrito Federal es prácticamente inexistente la actividad agropecuaria por tanto es sugerente que la inversión se canaliza a otros sectores u otras dinámicas relacionadas con la agroindustria.

país, desde la apertura comercial de los ochenta y a en especial partir de la firma del TLCAN, se han dirigido principalmente a la industria automotriz, de autopartes, así como a la producción maquiladora en electrónica, computación y confección y otras, que tienen una conexión muy escasa con el mercado interno.

**Cuadro 2.4**  
**Distribución porcentual de la inversión extranjera directa canalizada por sector económico (1983-2009)**

<b>Año</b>	<b>Industrial</b>	<b>Servicios</b>	<b>Comercio</b>	<b>Extractivo</b>	<b>Agropecuario</b>
1983	87.3	1.8	8.5	2.1	0.3
1984	88.6	8.1	2.3	0.4	0.6
1985	67.3	25.2	6.3	1.0	0.2
1986	79.1	13.3	6.2	1.3	0.1
1987	62.3	31.0	5.6	0.7	0.4
1988	32.3	59.5	7.0	0.8	0.4
1989	39.3	44.1	15.4	0.4	0.8
1990	32.0	59.3	4.6	2.5	1.6
1991	81.2	14.5	1.2	1.5	1.6
1992	30.6	47.2	20.9	0.2	1.1
1993	47.3	35.3	15.6	1.1	0.7
1994	60.8	26.4	11.7	0.9	0.1
1995	58.6	28.2	12.1	0.9	0.1
1996	61.8	27.2	9.6	1.1	0.4
1997	61.1	22.4	15.4	1.1	0.1
1998	61.8	24.8	12.4	0.6	0.3
1999	68.6	19.4	10.3	1.0	0.6
2000	57.3	27.5	13.6	1.1	0.5
2001	21.3	70.7	7.7	0.1	0.2
2002	41.1	49.7	7.7	1.1	0.4
2003	47.9	42.8	8.6	0.5	0.1
2004	59.6	34.1	5.4	0.8	0.1
2005	58.8	26.3	13.9	0.9	0.0
2006	55.4	39.8	2.3	1.6	0.1
2007	51.9	36.7	5.0	5.5	0.3
2008	35.7	37.6	7.2	19.4	0.1
2009	42.8	42.3	10.1	4.8	0.1

Fuente: De 1983 a 1998 tomado de Jaime Ornelas (2000: 129) y de 1999 a 2009 cálculos propios con datos del *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México, 2010*, Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía.

En el sector agropecuario la IED ha representado menos del uno por ciento del total y las inversiones de las empresas transnacionales se dirigen hacia las agroindustrias, las cuales

como menciona Rubio (2003: 123) han entrado a una nueva etapa productiva, a partir de 1990, generada por tres condiciones principales:

1. El retiro del Estado de la gestión productiva y la industrialización de los granos básicos.
2. La desregulación del mercado agroalimentario mundial y,
3. La posibilidad de producir alimentos a precios elevados sin impactar los salarios.

Estas agroindustrias han contribuido de manera frontal al encarecimiento de los alimentos finales y con ello a fortalecer la separación de los salarios del precio de los alimentos, minando con ello gravemente la capacidad de compra de la población.

Puede suceder que las inversiones al inicio de los procesos productivos en los cultivos sean muy grandes, pero al superar esta etapa, los dueños del capital están reorientando sus inversiones a la agroindustria (tema que se analizará en el siguiente capítulo), debido a que la industrialización genera un mayor valor agregado a los cultivos.

### **2.3 La Balanza comercial en la agricultura**

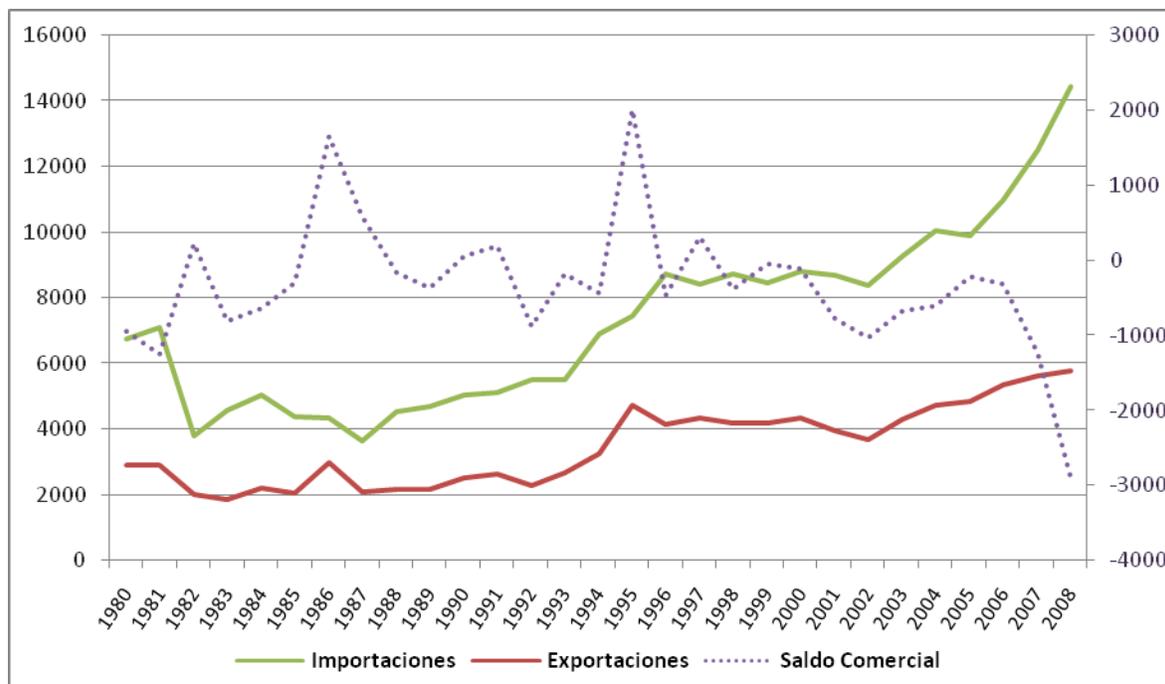
Con los subsidios otorgados por los países industrializados se genera una sobreproducción de productos agropecuarios, lo que se traduce en una caída de sus precios y en ventas a precios *dumping*,<sup>27</sup> lo que perjudica a México pues se está convirtiendo en importador de alimentos. La balanza comercial agropecuaria ha presentado un déficit constante de 1980 al 2009, con algunos años excepcionales (gráfico 2.3). Acentuándose en la última década un tradicional déficit comercial, como el de 2008 que ha sido el de mayor déficit, registrando 2,895 MDD.

Las importaciones de productos agropecuarios han aumentado de 4,166 millones de dólares (MDD) en 1981 a 4,602 MDD en 1996 y a 8,664 MDD en 2008. Es interesante observar que los saldos positivos en la balanza comercial agrícola están estrechamente ligados a las variaciones del tipo de cambio. La devaluación de 1994 permitió que en 1995 las importaciones disminuyeran y las exportaciones crecieran, registrando el mejor saldo positivo desde 1980. Así mismo la sobrevaluación de la moneda ha estimulado las importaciones, las cuales satisfacen al consumo aparente, en vez de aumentar la producción interna que satisfaga el incremento de la demanda.

---

<sup>27</sup> Al respecto, véase la situación de la producción de algodón en Estados Unidos en Stiglitz (2004:254).

**Gráfica 2.3**  
**Balanza comercial agropecuaria 1980-2008**  
**(Millones de dólares de 1996)<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> Se deflactó con el índice de precios de E.U.

Fuente: Elaboración propia con datos de: 1980 a 1993, CSG, *Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*. 1994, México, 1994, p. 163 y de 1994 a 2006, VFQ, *Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*. 2006, México, 2006, pp. 351-357.

Este déficit continuo expresa una evidente pérdida de soberanía alimentaria y una mayor dependencia hacia E. U., pues en el cuadro 2.5 se observa el saldo comercial agroalimentario negativo con Estados Unidos, en el que también se contabilizan los productos procesados, como hortalizas y frutas procesadas. En el periodo de 1994 a 2009 se registró un saldo promedio negativo de un millón 389 mil dólares.

Dentro de las importaciones de origen estadounidense en 2004, con un monto de 6 millones 030 mil dólares, se registran: el maíz que representó el 12.5%, las carnes rojas con el 12.6%, la semilla de soya con el 9.2%, el algodón con el 6%, el trigo representó el 5.4%, frutas y vegetales procesadas el 4.7%, entre los productos más significativos.

Con respecto a las exportaciones de la agricultura mexicana se ha orientado hacia los productos de hortalizas y frutas frescas. Tal contexto refleja una problemática de seguridad alimentaria, pues no se debe de depender de importaciones agropecuarias, con precios bajos

a causa de los precios *dumping*, para alimentar a la población, sino de la capacidad del gobierno para incentivar la producción, traslado y consumo de los productos agroalimentarios del país, es decir, de un desarrollo integral del sector agropecuario.

**Cuadro 2.5**  
**Balanza comercial agroalimentaria con Estados Unidos, 1994-2009**  
**(Miles de dólares, precios de 1996)<sup>1</sup>**

	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
1994	3,021,656	4,775,884	-1,754,228
1995	3,916,926	3,622,327	294,599
1996	3,734,508	5,429,526	-1,695,018
1997	3,984,617	5,060,282	-1,075,665
1998	4,477,243	5,920,091	-1,442,848
1999	4,564,431	5,294,019	-729,589
2000	4,624,903	5,839,202	-1,214,299
2001	4,664,639	6,560,099	-1,895,460
2002	4,812,207	6,301,640	-1,489,434
2003	5,371,336	6,726,618	-1,355,282
2004	6,030,244	7,065,817	-1,035,574
2005	6,692,077	7,574,670	-882,593
2006	7,308,432	8,468,200	-1,159,769
2007	7,692,961	9,794,366	-2,101,406
2008	7,948,363	11,678,136	-3,729,772
2009	8,320,301	9,279,336	-959,034

<sup>1</sup> Se deflactó con el índice de precios de E.U.

Fuente: De 1994 a 1999 tomado de Ornelas (2000:35) y de 2000 a 2009, en [http://www.fas.usda.gov/scripts/bico/bico\\_lout.asp](http://www.fas.usda.gov/scripts/bico/bico_lout.asp). Consultado en marzo de 2010

El enfoque que se le ha dado a la seguridad alimentaria por los organismos internacionales como la OCDE es que el acceso de los alimentos en las ciudades no depende de poder producirlos sino del precio de los mismos, es decir, del abaratamiento de los precios, por tal razón la defensa de un libre mercado internacional de alimentos, pero con subsidios a los productores agropecuarios de los países desarrollados, lo que refleja el doble discurso y la incertidumbre de países subdesarrollados importadores de alimentos.

Las políticas orientadas al comercio exterior promovidas por el BM y el FMI no solucionan el problema de la pobreza sino que la agravan, al perjudicar a los campesinos y sus familias, sumergiéndolos en la pobreza y en el éxodo rural, y alentando a los grandes

capitales internacionales para seguir acrecentando sus ganancias y concentrándose en ciertos sectores como la agroindustria<sup>28</sup>

Un cultivo característico de las economías campesinas, en México, es el maíz. A pesar de que la producción nacional de este cultivo ha crecido, también lo ha hecho la importación (cuadro 2.6). Para el periodo del 2000 al 2004 el 22.2% del consumo aparente se cubrió con la importación del maíz; del 2005 al 2009 ha sido del 33.4%. Así que la demanda de este grano ha crecido paulatinamente desde 1980.

**Cuadro 2.6**  
**Acumulado de la producción total, consumo aparente e importación de maíz,**  
**1980-2009, (miles de toneladas)**

<b>Maíz</b>	<b>1980-1984</b>	<b>1985-1989</b>	<b>1990-1994</b>	<b>1995-1999</b>	<b>2000-2004</b>	<b>2005-2009<sup>e</sup></b>
Producción total	63,642	58,983	82,177	90,196	99,376	115,080
Consumo aparente	78,131	73,440	91,300	111,376	127,433	152,956
Exportación	1	22	102	542	191	719
Importado	14,463	14,479	9,225	21,722	28,248	38,480
% Importado	18.5	19.7	10.1	19.5	22.2	33.4

<sup>e</sup> Para el 2009 son cifras estimadas.

Fuente: cálculos propios con datos: de 1980 a 1989, Rubio (2003:134). De 1990 a 2009: Informes de gobierno, *Anexo estadístico*.

Desde 1981 hasta 1993 la caída de los precios reales agropecuarios afectó particularmente a los productores de granos. Como menciona Calva “los términos de intercambio del maíz, respecto a los precios de las materias primas de la actividad agrícola, disminuyeron 49.1%; los del frijol, 41.7%; los del trigo, 38.2%, repercutieron en las condiciones de sobrevivencia de más de tres millones de familias campesinas que dependen del cultivo de los principales granos” (Calva, 1995: 67)

En 2005 el reporte del PNUD mencionó respecto al maíz que:

<sup>28</sup> Blanca Rubio (2003) enfatiza que en el periodo neoliberal los campesinos han sido explotados y excluidos del proceso de reproducción del capital, en cambio la agroindustria exportadora ha entrado al escenario con reglas del juego diferentes de las cuales se ha beneficiado. Además Chossudovsky (2002) plantea las prescripciones políticas del BM y del FMI, que en nombre del alivio de la pobreza, son más duras e inflexibles, lo que conducen a una “globalización de la pobreza”

*Las importaciones de maíz subsidiado proveniente de los Estados Unidos han aumentado seis veces desde que se iniciara el proceso de liberalización en 1994, con lo cual contribuyeron a una caída del 70 % en los precios reales de millones de productores mexicanos de maíz. El crecimiento de las exportaciones agrícolas de México se concentró en grandes fincas comerciales de riego, mientras que los pequeños campesinos han debido a ajustarse al aumento de la competencia de productos importados. (PNUD, 2005:138)*

Con el panorama general anterior, dentro del país se ha acentuado la heterogeneidad estructural del sistema productivo y de la estructura social. Con respecto al sector agropecuario, un estudio realizado por la Sagarpa en el 2006, en la región Noroeste la producción se destina mayormente a la venta y exportación, situación diferente sucede en las zonas Centro-Occidente y Sureste,<sup>29</sup> cuya producción se destina el 27.1% y 39.1% para el autoconsumo.

Cabe destacar, que aun cuando empezaron a aumentar los precios de los granos en el mercado internacional a finales del 2006 (Gráfica 2.4), sólo se beneficiaron los grandes productores y grandes transnacionales.

De hecho el detonante principal de la crisis de acceso a los alimentos en el 2008, fue a causa del sector financiero-especulativo. La crisis financiera inmobiliaria en E.U en 2007, provocó que se trasladaran millones de dólares como fondos de inversión especulativa a controlar los productos agrícolas en el mercado internacional: *commodities*. Estas inversiones especulativas apostaron a las variaciones de los precios agrícolas a través de los llamados precios a futuro, es decir, pronosticaron algunos cultivos como escasos en un futuro y susceptibles de especulación. Por tanto se llevó a cabo un proceso de financiarización de los mercados cerealeros.

Si bien ya existían factores estructurales como lo menciona Rubio (2008: 45): el aumento de los precios del petróleo que conllevó a la producción de cultivos para generar agrocombustibles y el aumento de la demanda de granos forrajeros debido al crecimiento de la población en países como China, India, Brasil, Vietnam y Turquía, cuya demanda de productos cárnicos es importante, lo cierto es que estos factores encarecieron los bienes agropecuarios y la disminución de existencias mundiales, lo que se traducía en aumentos

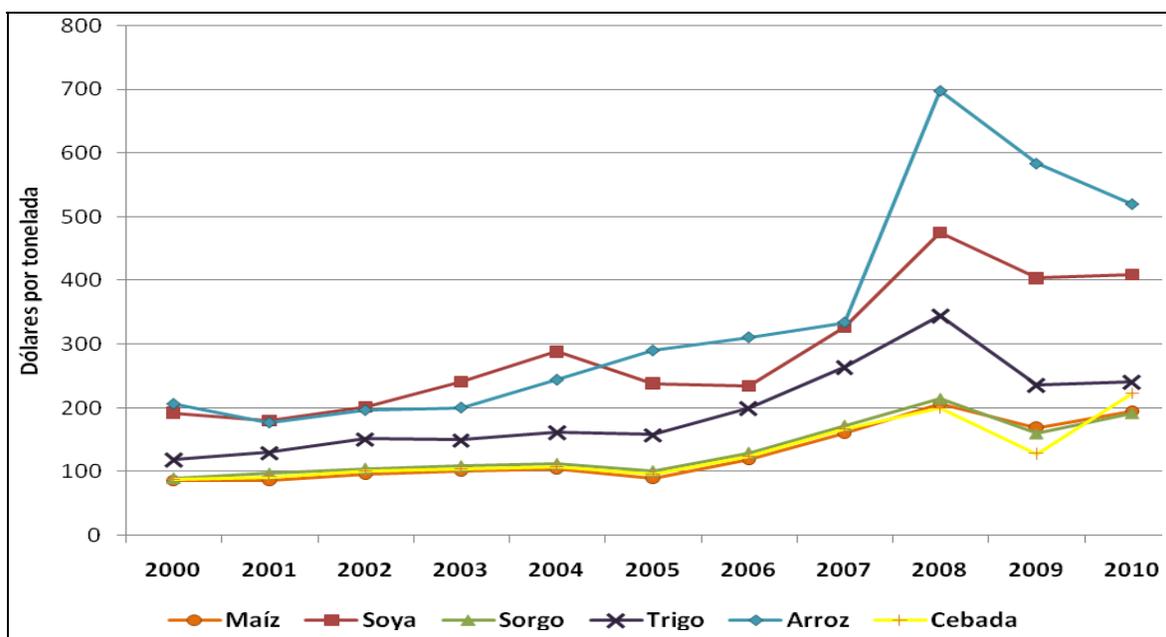
---

<sup>29</sup> La zona Centro-Occidente se integra por los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas. La zona Sureste se conforma por Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán.

constante de los precios. Sin embargo, el disparador de la crisis alimentaria fue una vez más el sector financiero-especulativo.

**Gráfica 2.4**

**Precio promedio anual internacional de algunos cereales y oleaginosas**



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, en: <http://www.fao.org/es/esc/prices>. Consultado en enero de 2011.

De nuevo las características de la globalización neoliberal se hace presente al destacar el papel preponderante el régimen de acumulación del sector financiero-especulativo y el papel de las empresas transnacionales.

Ante este panorama, la mayoría de los productores presentan fuertes procesos de marginalidad, en tanto no exista la voluntad política de apoyar con recursos públicos la producción nacional y el desarrollo del sector agropecuario.

México que fue un país exportador neto de productos agrícolas, cuyas divisas se transferían para la industrialización del país, actualmente se ha convertido en un importador de alimentos y productos agropecuarios, principalmente de Estados Unidos. Las exportaciones agrícolas para este periodo han cambiado y se basan principalmente en hortalizas y frutas, tema del próximo capítulo.

## 2.4 Panorama de los cultivos en el país

La producción de granos básicos en el país presenta cambios importantes en su estructura. Por un lado el maíz, como se señaló, ha mostrado una producción creciente, mientras en 1990 se cosecharon 14,635 millones de toneladas, en 1995 se recolectaron 18,352.9 millones; en 2005 19,529.9 y en 2010 fueron 20 015 millones de toneladas. La producción de frijol se ha mantenido también en crecimiento, salvo en el 2000, que cayó la producción a 887,868 toneladas.

Sin embargo, la producción de arroz y de trigo han visto mermadas su producción y superficie sembrada y cosechada desde 1985 al 2005.

Habiendo analizado el caso del maíz en el apartado anterior se presenta también una tendencia en aumento de las importaciones mexicanas de otros granos básicos. En 2009 México importó 8 millones de toneladas de maíz, 745 mil toneladas de arroz, 118 mil toneladas de frijol y 2.7 millones de toneladas de trigo. En éste último cultivo para el 2995 se importaron más toneladas de las que se produjeron en el país (3 millones de toneladas), situación que se ha repetido desde el 2001. (Cuadro 2.7)

**Cuadro 2.7**  
**Producción, importaciones y consumo de granos básicos (1980-2009)**  
**(Toneladas)**

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
<b>Arroz</b>							
Producción total	445,364	807,529	394,399	367,030	351,447	291,149	321,920
Consumo aparente	589,305	1,109,849	622,818	743,316	1,002,607	1,035,694	1,052,293
Importado	143,941	302,320	228,430	377,242	651,561	749,361	745 590
% Importado	24.4	27.2	36.7	50.8	65.0	72.4	70.9
<b>Frijol</b>							
Producción total	935,174	911,908	1,287,364	1,270,915	887,868	826,892	1,238,470
Consumo aparente	1,651,085	1,090,687	1,617,497	1,255,062	944,212	882,501	1,338,982
Importado	718,048	178,898	330,213	25,684	61,869	78,281	118,772
% Importado	43.5	16.4	20.4	2.0	6.6	5.0	9.6
<b>Trigo</b>							
Producción total	2,784,914	5,214,315	3,930,934	3,468,217	3,493,210	3,010,858	4,100,388
Consumo aparente	4,372,660	5,774,820	4,267,296	4,236,975	5,729,346	6,333,904	6,455,790
Importado	1,610,864	560,505	338,663	1,200,457	2,784,211	3,717,624	2,789,181
% Importado	36.8	9.7	7.9	28.3	48.6	58.7	43.2

Fuente: VFQ, *Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*. 2006, México, 2006, p.405.

Es interesante analizar la estructura de producción en los cultivos agrícolas, ya que mientras en los granos básicos los productores no han tenido la capacidad de hacer frente a los precios *dumping*, toda vez que se enfrentan ahora la fuerte importación de granos, los productores de hortalizas y frutas han visto dinamizado el sector al aumentar la producción y exportaciones, situación que se detallará en el siguiente capítulo y que es objeto principal de estudio de esta investigación.

La producción de hortalizas y frutas han mostrado crecimiento superior del 100% en las últimas dos décadas y media, puesto que para 1980 la respuesta ante esta dinámica productiva se encuentra en que los productores han invertido en nuevas tecnologías de riego y fertilización, e incorporaron la utilización de plásticos y la investigación en biotecnología.

En cuanto a el área cultivada se observa que tanto la superficie de cultivos hortícolas y frutícolas han aumentado de 1980 al 2009 (cuadro 2.8), en el caso de los granos básicos la superficie es casi igual a la de 1980. Mientras que la superficie hortícola aumentó 70.2% y a frutícola 56.4% de 1980 a 2009, en los granos básicos sólo fue de 1.6%. El mayor crecimiento de los cultivos hortícolas y frutícolas tiene correspondencia con el crecimiento de las exportaciones de ambos grupos de productos. Aunque estos cultivos no ocupan grandes extensiones de tierra, sí representan una gran participación en el mercado externo, en la generación de valor y en la absorción de mano de obra barata.

**Cuadro 2.8**  
**Superficie dedicada a la producción de cultivos de hortalizas, frutas y granos básicos, 1980-2009 (miles de hectáreas)**

	Hortícolas	Frutícolas	Granos básicos	Participación de hortalizas y frutas
1980	310.9	902.8	8,596.6	6.7
1985	372.5	1,186.8	10,042.2	7.8
1990	441.4	1,025.2	9,080.0	7.5
1995	435.1	1,172.5	10,166.9	7.7
2000	432.7	1,260.9	9,344.3	7.8
2005	590.5	1,357.9	8,784.2	9.0
2009	529.2	1,412.1	8,733.5	8.9

Fuente: Elaboración con base en datos del Siacon 1980-2009, Sagarpa.

Dentro del valor agrícola nacional, la participación de las hortalizas y frutas han mostrado una importancia sustancial puesto que, a pesar de su reducida superficie en comparación con los granos básicos, representaron para 1980 23.7%, cifra que ha ido en aumento: 38.5% para el 2005 y 35.6% en 2009. La conversión de importancia entre los cultivos hortícolas y granos fue a partir de 1990.

**Cuadro 2.9**  
**Participación de la producción de los cultivos de**  
**hortalizas, frutas y granos básicos en el valor agrícola**  
**nacional (1980-2009)**

	Hortícolas	Frutícolas	Granos básicos	Total de hortalizas y frutas
1980	7.7	16.0	30.3	23.7
1985	8.4	15.4	34.0	23.8
1990	11.7	17.3	27.4	29.0
1995	11.0	16.6	28.5	27.5
2000	15.9	18.9	20.1	34.8
2005	17.5	20.9	18.1	38.4
2009	13.6	22.0	23.7	35.6

Fuente: Elaboración con base en datos del Siacon 1980-2009, Sagarpa.

El sector agropecuario ha acentuado su heterogeneidad estructural. Mientras por un lado, un pequeño sector productor de bienes agropecuarios se inserta en la dinámica comercial provocada por el TLCAN, pero primordialmente con E.U., que exporta las cosechas generadas en la fruticultura y horticultura, por el otro lado, los productores de granos básicos luchan por sobrevivir de la desleal competencia externa y del bajo otorgamiento de créditos y apoyos.

La heterogeneidad se completa al introducir al sector agroindustrial y su interrelación con el sector agrícola y sobre todo con el capital extranjero, llamando la atención en el papel de las empresas trasnacionales, comercializadoras e intermediarios como los *brokers*, quienes obtienen jugosas ganancias.

## Capítulo 3

### INTERRELACIÓN DE LAS EMPRESAS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIAS DE EXPORTACIÓN: FRUTAS Y HORTALIZAS

Centraré este capítulo en el estudio del polo moderno dentro de la heterogeneidad estructural para el caso de las empresas agrícolas de exportación de hortalizas y frutas y su interrelación con las agroindustrias. Analizaré en primer lugar la producción y la exportación de frutas y hortalizas frescas y procesadas, posteriormente explicaré el papel de las empresas, comercializadoras e intermediarios transnacionales para ubicar la cadena de valor que se genera desde la producción hasta la venta final a los consumidores.

#### 3.1 Producción y comercio exterior de hortalizas y frutas.

##### 3.1.1 Producción

La crisis agrícola a finales de los sesenta provocó cambios en la estructura productiva de los cultivos. Los granos sufrieron una baja en los precios internacionales, lo que aunado al bajo rendimiento de la producción<sup>30</sup>, los empresarios ubicados en tierras de menor calidad resultaron perjudicados, por lo que orientaron sus tierras a cultivar forrajes y para pastoreo. Las empresas con mejor ubicación y fertilidad más alta sortearon durante la década el deterioro de los precios (Rubio, 1988: 178). Ello se tradujo en una reorientación de la inversión hacia la producción de frutas, hortalizas, carne y productos forestales.

En la década de los sesenta las frutas y hortalizas conservaron un alto crecimiento: 6.8% anual. Es el inicio de una etapa de consolidación de su producción y crecimiento, más por el alza de los rendimientos que de la superficie sembrada. Debido a los altos montos de inversión que requiere, la producción de frutas y hortalizas es una tarea empresarial. Alrededor del 70% de la producción de fresa, jitomate y melón provenía en 1960 de predios privados mayores a 5 hs. (Rubio, 1988:232)

Por tanto, las empresas hortícolas no llegan a alcanzar las dimensiones de extensiones de tierra de las empresas cerealeras y de forrajes. En consecuencia aun cuando ocupan mucha fuerza de trabajo por hectárea, el número de empleados que llegan absorber es muy inferior

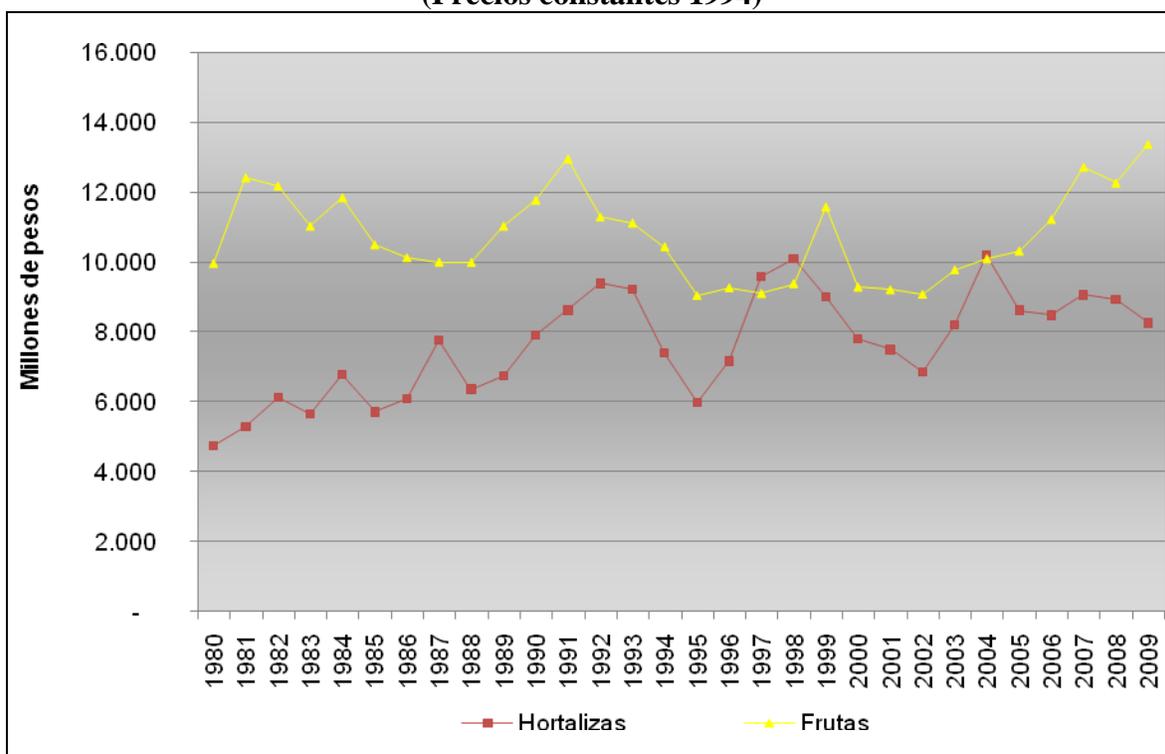
---

<sup>30</sup> Durante la década de los sesenta, los rendimientos en forrajes crecieron al 2.9% y en granos básicos 3.6%. (Rubio, 1988:234)

al de cultivos como algodón, caña de azúcar, maíz, que siembran en amplias superficies. (Rubio, 1988:234).

Desde 1980 los cultivos de hortalizas y frutas han aumentado su valor de la producción. En el caso de las hortalizas han presentado tres ascensos destacados: 1992 representando 9,389 millones de pesos (MDP), en 1998 con 10,090. En relación a los cultivos frutícolas los años más representativos son: 1991 con 12,960 MDP, en 2007 registrando 12,718 MDP y en 2009 contabilizando 13,378 MDP. El crecimiento de la producción de frutas y hortalizas se ha reflejado por la apertura comercial con el TLCAN, sobre todo de las últimas. (Gráfica 3.1)

**Gráfica 3.1**  
**Valor de la producción de los cultivos de hortalizas y frutas, 1981-2009**  
**(Precios constantes 1994)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Siacon 1980-2009, SIAP y Banxico <http://www.banxico.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/indicesPrecios/indicesPreciosConsumidor.html>, consultado en noviembre de 2010.

Durante los últimos treinta años, las hortalizas incrementan su superficie: en 1980 representaban 1.7% (310.9 mil ha.), para el 2000 fue de 2.0% (432.7 mil ha.) y para 2009 representaron 2.4% (529.2 miles ha.). De la gran variedad de hortalizas que se producen, en

2009 sólo 6 de ellas (de un total de 78) representan 71% de la superficie hortícola cosechada. Destacan: Chile verde (143,963 ha.), elote (61,721 ha), jitomate (53,734 ha.), Tomate verde (47,472 ha.), Cebolla (42,757 ha.) y Calabacita (26,285 ha.).

Para el caso de los cultivos frutícolas, la superficie sembrada también aumenta. En 1980 representaban 5.0% (902.8 ha) de la superficie total sembrada, en 2000 fue de 5.8% (1,260.9 ha.) y en 2009 se incrementó a 6.5% (1,412.1 ha.). Entre los frutales más representativos, para 2009, se encuentran: naranja (339,423 ha.), Mango (183,892 ha.), Limón (146,273 ha), Aguacate (129,354 ha.), Nuez (84,509 ha.) y Plátano (78,016 ha.). En conjunto estos cultivos representan el 68% de la superficie total de frutales. Aunque su crecimiento es notable, por el carácter perenne de sus plantas, es una producción difícil de modernizar y adaptarse a las demandas del mercado. También generan una importante demanda de mano de obra. (De Grammont y Lara, 2005: 20)

Un rasgo especial importante que presentan los cultivos de hortalizas ha sido que su producción se efectúa mayormente en zonas de riego. En 1980 la participación de las tierras de riego fue de 74.2% y las de temporal representaron 25.8%, para el 2009 la participación de las tierras irrigadas aumentó a 80.5%, con una superficie de 425,946 ha. (Cuadro 3.1)

**Cuadro 3.1**  
**Superficie sembrada de hortalizas**

	Temporal			Riego		
	Ha	Participación	TMC	Ha	Participación	TMC
1980	80,133	25.8	--	230,737	74.2	--
1985	90,295	24.2	2.0	282,212	75.8	3.4
1990	77,954	17.7	3.7	363,445	82.3	7.1
1995	81,155	18.7	3.8	353,896	81.3	-1.0
2000	99,092	18.2	3.9	444,876	81.8	4.0
2005	115,440	19.6	8	475,032	80.4	1.2
2009	103,193	19.5		425,956	80.5	

Fuente: Elaboración propia con datos del Siacon (1980 - 2009), Sagarpa.

Las tierras de riego se encuentra primordialmente en la región norte y noreste del país, en las cuales se siembra con alta tecnología, en invernaderos y con manejo sanitario integral. Datos del Censo Agropecuario 2007, refiere que a nivel nacional existían 30,221,246.15 ha. con superficie agrícola, de las cuales 18.4% contaban con un sistema de riego. Particularmente en tres estados se concentran el 38% de las tierras irrigadas: Sonora con

748.8 mil ha., que representan 13.5%; Sinaloa registra 11.1% con 618.8 mil ha. y Chihuahua 13.2% contabilizando 732.2 mil ha.

En relación a las Unidades de Producción, representaban 16.8% (630,312) de unidades que contaban con tierras irrigadas, las cuales pueden utilizar más de un sistema: Canales cubiertos 25.4%, canales de tierra 64.4%, aspersión 7.7%, microaspersión 1.3%, goteo 3.3% y otro sistema 10.2%.

Al identificar el sistema de riego utilizado en las entidades con mayor superficie irrigada se observa que en Sinaloa existían 31,869 U.P., de las cuales 86.2% utilizan canales de tierra, 10.6% canales recubiertos, 3.7% goteo y 2.1 aspersión y microaspersión. En el caso de Sonora, de las 15,120 U.P. 79% usan canales de tierra, 29% canales recubiertos, 3.3% goteo y 2.2% aspersión y microaspersión. Finalmente en Chihuahua, las 17,806 U.P. se dividen su participación en: 56.3%, 27.8%, 2.3% y 13.8% respectivamente.

En particular, el sistema de microaspersión se caracteriza por aplicar el agua en un punto específico en forma de lluvia fina o de niebla, que permite uniformidades de riego muy altas como árboles frutales, también es usado en sistemas de ferti-irrigación, para combatir heladas, por lo que se instalan principalmente en cultivos hortícolas y frutícolas.

Es importante destacar que la dinámica de la producción de hortalizas y frutas, que se concentra mayormente en las zonas de riego, presenta una problemática importante de abastecimiento del agua. Por ejemplo, en Sinaloa las empresas agrícolas de cultivos de exportación consumen más del 90% del agua acumulada en las 11 presas del estado, para abastecer alrededor de 600 mil hectáreas. Durante 50 años se ha extraído el recurso de las presas y cuencas naturales para la agricultura, pero no se revierten las ganancias en la conservación del medio ambiente ni en la regeneración de la vida vegetal y animal; en contraparte se presenta la escasez del recurso hídrico en las economías precarias que viven de la siembra del temporal. Así de esta forma, en Sinaloa mientras las exportaciones de hortalizas alcanzan 350 millones de dólares anuales y el agro representa cerca del 14% del PIB estatal, absorbe el 93% del agua almacenada. (La Jornada, 2005:98)

Otro ejemplo claro es en Baja California Sur, en donde la superficie sembrada es de alrededor de 3 mil hectáreas, que representa una superficie muy amplia para un lugar donde escasea el agua. Para sembrar este tipo de superficie se utilizan alrededor de 33 mil

millones de m<sup>3</sup> para los dos ciclos productivos. Sin embargo hay años que sólo se dispone de 23 mil millones. (La Jornada, 2005:122)

Para centrar el estudio sobre las empresas agrícolas las fuentes estadísticas se reducen al Censo agropecuario, el más reciente fue levantado en 2007, después de 16 años de vacío estadístico censal. En el subsector agrícola 2,764,533 unidades de producción (74.7%) reportaron producir para el consumo familiar, mientras que 2,181,578 (59.0%) vendieron su producción en el mercado local, regional o nacional (además de realizar autoconsumo) y sólo 3,312 (0.1%) empresas reportaron vender su producción en el mercado extranjero (Cuadro 3.1). Dichas empresas se dedican, principalmente, a la exportación de frutas y hortalizas.

**Cuadro 3.2**  
**Clasificación de las empresas según el destino de su producción, 2007**

Destino de la producción	Unidades de producción	
	Cantidad	%
Consumo familiar	2,764,533	74.7
Semilla para siembra	1,557,129	42.1
Consumo ganadero	1,430,422	38.7
Venta en el mercado local, regional o nacional	2,181,578	59.0
Venta al extranjero	3,312	0.1
<b>Total nacional <sup>1</sup></b>	<b>3,700,059</b>	

<sup>1</sup> Las U.P. respondieron a más de una opción.

Fuente: VIII Censo Agropecuario, INEGI, 2007.

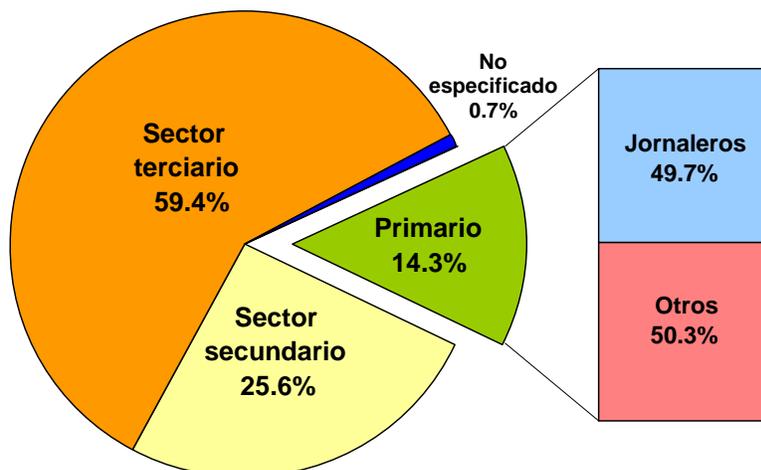
Las unidades de producción para la venta en el mercado local y nacional y de consumo familiar representan el 74.7% y el 59.0% respectivamente. Los primeros productores constituyen una parte fundamental para el abastecimiento del mercado interno y para proveer insumos para la agroindustria manufacturera de alimentos. Los segundos se suministran su consumo alimentario, primordialmente con producción de granos, legumbres y algunas hortalizas y frutas, que siembran en tierras de temporal, por lo que las condiciones climáticas (huracanes, lluvias intensas, sequía, heladas, etc.) son contraproducentes para su reproducción. Al mismo tiempo, contribuyen al suministro de la fuerza de trabajo en los campos agrícolas de las grandes y medianas empresas de exportación.

Por tanto, sólo algunos cientos de grandes empresas tienen las condiciones de competitividad suficientes para aprovechar la apertura comercial. En realidad, tal concentración de la producción para el mercado exterior refleja una característica importante de la heterogeneidad estructural dentro del sector agrícola.

Para el 2007, el Censo Agropecuario registró 12,526 Unidades de producción con instalación agrícola de empacadora de frutas o verduras, que representan 0.34% del total de U.P. con actividad agrícola (3,656,128). Las entidades más representativas se encuentran: Michoacán con 348 U.P.; Chihuahua, 295; Durango, 160, Sonora, 201 y Sinaloa, 167. La primera entidad se caracteriza por su cultivo de exportación: el aguacate; Sonora y Sinaloa especialmente por el Jitomate. Por tanto la empacadora se vuelve una instalación importante para las empresas agrícolas que exportan sus productos.

Dentro de la producción y exportación de cultivos no tradicionales y agroalimentaria, es necesario ubicar la fuerza de trabajo que contribuye a la productividad y a la organización del trabajo. Según estudios de principios de la década de los setenta el número de jornaleros agrícolas era de alrededor de 600,000; para 1999 ascendió a 2.5 millones de personas (De Grammont, 1999; Barrón, 2003); para el 2005, en la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación, se consideraron cerca de 3 millones de jornaleros, los cuales representaron 49.7% de la población total ocupada del sector primario (6,033,001 ocupados).

**Gráfica 3.2**  
**Desglose del personal ocupado por sector económico, 2005**



Fuente: Elaboración propia con datos del ENEO, INEGI, 2005, [http://www.inegi.gob.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/biblioteca/default.asp?accion=upc=702825000937&seccionB=bd](http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/biblioteca/default.asp?accion=upc=702825000937&seccionB=bd), consultado en noviembre de 2007.

Para el 2007, en el Censo Agropecuario se contabilizaron 8.7 millones de trabajadores en la actividad agropecuaria o forestal, entre familiares y mano de obra contratada, sin embargo no se distingue la cantidad de jornaleros ni mucho menos los jornaleros migrantes. Cabe destacar que, entre los jornaleros agrícolas se encuentran trabajadores indígenas, quienes se caracterizan por ser en su mayoría pequeños propietarios o ejidatarios, que destinan su producción al autoconsumo, con ello su trabajo como jornalero es para el complemento de su gasto familiar. Hay otros que ya no cuentan con tierras propias por tanto se ven obligados a rotar en los diferentes cultivos según la temporada para estar empleados la mayor parte del año. (Bartra, 2006; De Grammont y Lara, 2005)

Las empresas agroexportadoras, especializadas en la producción de frutas y hortalizas, absorben una gran cantidad de fuerza de trabajo simple en todo el proceso productivo: cosecha, selección y empacamiento. En la cosecha se demanda mayor trabajo masculino, femenino e infantil, para la selección y empacamiento, las mujeres son mayormente preferidas por sus aptitudes y habilidades (Hirata, 2001) para el manejo de frutas y hortalizas. Este empleo se caracteriza por ser en su mayoría trabajos a detalle, monótonos y en los que existe rotación de trabajadores, lo que se traduce en una precarización del trabajo, es decir, sin contratos laborales, seguridad social, bajos salarios, etc. Lo que conlleva a un deterioro generalizado de las condiciones del trabajo y de la vida de la fuerza de trabajo.

En este contexto, en el subsector agrícola y en la agroindustria de exportación se combinan dos situaciones paradójicas: uso intensivo de técnicas en capital y mayor uso de mano de obra barata, lo que implica que la inserción en la globalización, en el subsector agrícola de exportación, no sólo involucra modernidad y la invención y la aplicación de nuevas tecnologías, sino también el uso de métodos de producción de plusvalía absoluta. (Guillén, 2007a)

### **3.1.2 Exportaciones**

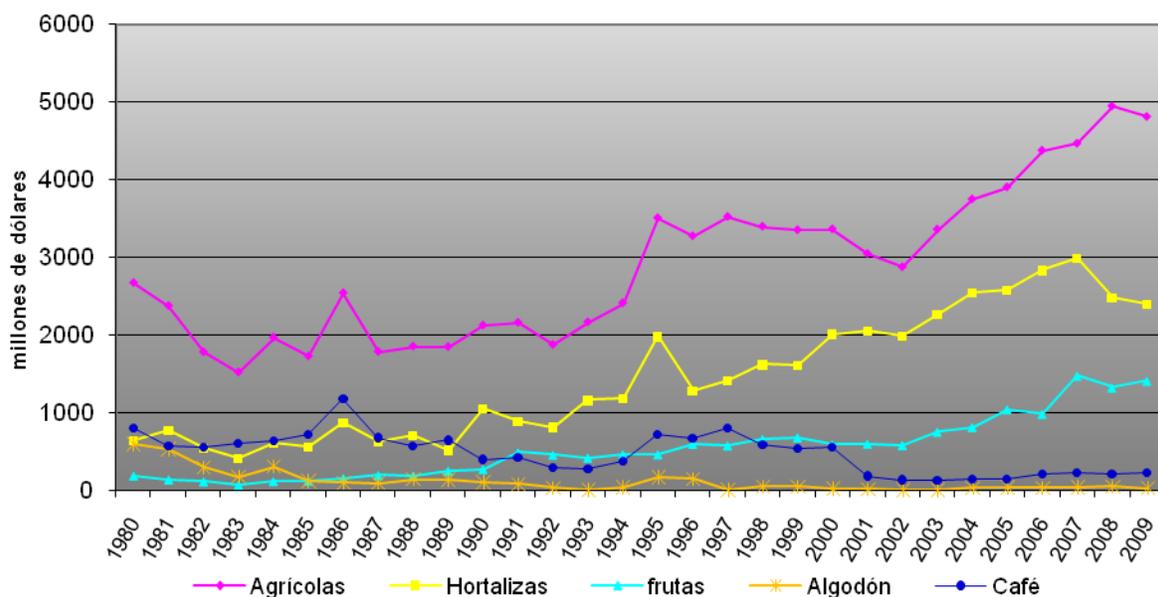
El volumen exportado de frutas y hortalizas creció 7.5% anual de 1956 a 1960; durante la década siguiente lo hizo en promedio 10.8% anual. (Rubio, 1988:231). De la producción exportada el melón representaba 56.6%, el 40% el jitomate, 13% el chile y 12.5% la cebolla. En las regiones del norte y el Bajío se ubicaba la producción de frutales y

hortalizas de exportación, que durante la década constituyeron los cultivos más rentables de la empresa capitalista. Con ello, se inicia el periodo de la exportación de los “cultivos no tradicionales”.

Conforme se hacían las reformas neoliberales, se diversificaban las estructuras de la producción agrícola de exportación y el comercio de los cultivos de México. Se favoreció a algunos nuevos cultivos con mayor valor agregado para su venta en el mercado internacional. En contraste, productos agrícolas tradicionales como el algodón y el café sufrieron caídas en su valor y participación en las exportaciones, al tiempo que las frutas y hortalizas frescas la aumentaban. (Gráfico 3.3)

De hecho hasta 1989, el café se exportaba más que de las hortalizas y frutas. A partir de la década de los noventa las hortalizas destacan mayormente en las exportaciones agrícolas y las frutas también aunque en menor medida.

**Gráfico 3.3**  
**Exportaciones agrícolas (1980-2009)**  
**Precios de 1996<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> Para los precios constantes 1996, se consideró el Índice de Precios de E.U.  
Fuente: Elaboración propia con datos de: 1980 a 1993, CSG, *Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*. 1994, México, 1994, p. 163; de 1994 a 2006, VFQ, *Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*. 2006, México, 2006, pp. 351-357 y de 2007 a 2009 SIAP, Sagarpa, “Balanza comercial agroalimentaria”, 2010.

La caída del valor del algodón exportado fue el más evidente, entre 1980 y 1985 pasó de 603 MDD a 131.2 MDD, para llegar a la mínima cantidad de 10.2 MDD en 1997 y una leve

recuperación con 34.4 MDD en 2009. Por tanto, la pérdida de dinamismo del algodón es drásticamente evidente durante el periodo del modelo neoliberal.<sup>31</sup>

En cambio, las exportaciones de frutas y hortalizas han sido las de mayor dinamismo desde que México entró al GATT. De 1980 a 1985 estos productos representaron en promedio el 35.8% de las exportaciones agrícolas de México, pero de 1986 a 1993 esta cifra aumentó hasta el 55.5%. De 1994 a 2006 el promedio fue de 77%. (Cuadro 3.3)

**Cuadro 3.3**  
**Promedio de participación de las exportaciones agrícolas,**  
**1980-2009**

	<b>1980-1988</b>	<b>1989-2000</b>	<b>2001-2009</b>
Hortalizas	31.5	46.2	62.3
Frutas	7.2	17.5	25.3
Algodón	13.3	2.5	0.9
Café	34.8	18.5	4.6
Otros	13.3	15.3	7.0

Fuente: Elaboración propia con datos de: 1980 a 1993, CSG, Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico. 1994, p. 163; de 1994 a 2006, VFQ, Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico. 2006, pp. 351-357 y de 2007 a 2009 SIAP, Sagarpa, “Balanza comercial agroalimentaria”, 2010.

Ante la caída de la producción y de generación de divisas de los cultivos tradicionales como los granos, las hortalizas y frutas han ganado terreno tanto en la producción como en el valor generado por la agricultura y al mismo tiempo en la participación dentro de las exportaciones agrícolas. Sin embargo, las empresas dedicadas a la exportación sólo han significado una mínima parte dentro del sector productivo del sector agrícola.

Con el fin de incentivar las exportaciones de hortalizas y frutas, dentro del TLCAN fueron los primeros productos agropecuarios que quedaron libres de arancel. El discurso se centró en el aprovechamiento de las ventajas comparativas que presentaba México en dichos cultivos, sobre todo climatológicas y mano de obra barata.

Dos factores contribuyeron a la expansión de estos productos: por un lado, la posibilidad de abastecer al mercado de los Estados Unidos, toda vez que nuestro país, por ejemplo en las costas de Sinaloa se pueden cosechar todo el año, por lo que se aprovecha la época de invierno cuando en florida y California bajan las temperaturas. El otro factor consiste en la

<sup>31</sup> En la época dorada de la agricultura, el algodón representaba en 1956 el 30% de las exportaciones totales y el 64.2% de las exportaciones agrícolas, por lo que era la mayor fuente de divisas. (Rubio, 1988: 87).

penetración de agroindustrias transnacionales fabricantes de conservas alimenticias pero también en la diversificación de productos de las agroindustrias nacionales.

Por estas razones se impulsó la producción de cebolla, chile verde, jitomate, melón y fresa, entre los más representativos, ya que son cultivos orientados tanto al mercado interior como a la exportación.

La producción de frutas y hortalizas permiten aprovechar el ciclo otoño-invierno y cosechar en un periodo en el cual Estados Unidos le es imposible. De esta manera, estos cultivos accedían al mercado con precios muy favorables toda vez que prácticamente no tenían competencia.

En relación a la producción nacional enviada al exterior de algunas frutas y hortalizas, en la mayoría de los cultivos se destina menos del 40% de su producción. Se exporta 37.59% de la producción nacional de jitomate; del melón y sandía el 31.03%, de la cebolla, 28.9%; de ajo, 27.68%; de uva y fresa, 24%; de pimiento morrón, 20.4%; de coliflor y brócoli, 17.8% y de zanahoria y nabo sólo el 12.93%. De la producción de naranja, manzana, papa y col, su participación es mínima para la exportación (Cuadro 3.4).

Por tanto, la dependencia comercial se hace evidente con el país vecino del norte, en donde se envía la mayor parte de las exportaciones de frutas y hortalizas.

Los casos más sobresalientes de productos exportados son la berenjena<sup>32</sup> y el pepino cuya producción, casi en su totalidad, se exporta a Estados Unidos, 93.12% y 91.25% respectivamente. De igual forma, más del 90% de las exportaciones de col, jitomate, espárrago, coliflor, brócoli, zanahoria, cebolla, pimiento, fresa, papaya, uva, melón y sandía tienen como destino principal el mercado estadounidense. (Cuadro 3.4 y Anexo)

Son pocos los productos, como la manzana (por la alta producción en E.U.), la papa y el aguacate<sup>33</sup>, que se dirigen hacia otros mercados diferentes al estadounidense. En el caso de la manzana, E.U. es el gran productor<sup>34</sup> y exportador<sup>35</sup> de dicho cultivo. Además de presentar el cultivo en orgánico, deshidratado y procesado, el estado de Washington ayuda

---

<sup>32</sup> Este cultivo tiene como característica el creciente uso de agua a medida que se desarrolla el cultivo. En la fase inicial son pocas las necesidades hídricas, pero en el proceso intermedio llega a requerir seis litros al día por metro cuadrado. Por tanto, su cultivo debe ser en zonas irrigadas. (Maya, 2004: 1269)

<sup>33</sup> Debido a una restricción no arancelaria, para proteger la producción de los productores estadounidenses.

<sup>34</sup> En el estado de Washington se producen varias variedades, la más famosa es *red delicious*, la cual es la predominante, acompañada de otras con gran demanda como *fujis*, *gala*, *golden delicious* y *granny smith*. (Bancomext, 2003)

<sup>35</sup> E.U. tiene una participación del 72% del mercado de exportación mundial. (*Ibid.*)

a sus agricultores invirtiendo en centros de investigación, con subsidios y de promoción internacional para ampliar su gama de productos y mercados (Bancomext: 2005). Por tanto la producción mexicana exportada se dirige hacia otros países como: Belice (52%) y República del Salvador (30.7%).

**Cuadro 3.4**  
**Exportaciones de productos seleccionados de frutas y hortalizas mexicanas, 1995-2004 (porcentajes)**

<b>Producto</b>	<b>Producción nacional que se exporta</b>	<b>Exportaciones mexicanas a E.U.</b>	<b>Exportaciones mexicanas a otros países</b>
<b>Frutas</b>			
Melón y sandía	31.03	99.72	0.28
Uva	24.03	98.32	1.68
Papaya	9.32	99.40	0.60
Limón	15.49	84.09	15.91
Fresa	24.54	98.61	1.39
Naranja	0.40	84.89	15.11
Aguacate	9.35	46.20	53.80
Manzana	0.05	4.16	95.84
<b>Hortalizas</b>			
Pimiento fresco	20.42	99.73	0.27
Pepino	91.25	99.81	0.19
Cebolla	28.90	91.48	8.52
Jitomate	37.59	99.59	0.41
Berenjena	93.12	99.80	0.20
Espárrago	76.66	99.61	0.39
Zanahoria y nabo	12.93	94.37	5.63
Coliflor y brócoli	17.83	95.45	4.55
Col	5.78	96.90	3.10
Papa	0.10	2.09	97.91
Ajo	27.68	86.85	13.15

Fuente: Calleja (2007: 73).

Con respecto al aguacate, para 2004, este fruto fue vendido en Canadá (11.9%), Francia (13.6%), Japón (19.7%) y República del Salvador (11.4%). Sin embargo, después de 2004 la situación cambió substancialmente, al enviarse la producción mayormente hacia E.U.: en 2005 fue del 57%, en 2006 del 52% y para 2007 la participación llegó hasta el 70%. Esta

tendencia se debió a que en febrero de 2007 se puso fin a un embargo de 93 años<sup>36</sup>. Cabe destacar que dicho embargo tuvo un pretexto no arancelario de medida sanitaria.

La exportación de papa se ubica esencialmente en el mercado de Belice con el 97.8% y en menor medida Guatemala (0.02%).

Cabe señalar que muchos cultivos son producidos expresamente para la exportación. Por ende las empresas agroexportadoras organizan su actividad en función de la necesidad del mercado estadounidense, y con ello se someten a las reglas de calidad y saneamiento que impone dicho mercado. La competitividad se establece en el uso de mano de obra barata y en la adopción de tecnología para competir con los productores estadounidenses.

La tecnología usada en la producción de frutas y hortalizas depende de la etapa de producción. La utilización de rayo láser para nivelar los terrenos, el sistema de plasticultura<sup>37</sup> y fertirrigación, la expansión de los invernaderos, el cultivo en hidroponía<sup>38</sup>, el método de riego por goteo, el uso de la ingeniería genética (cultivo de semillas transgénicas para dar larga vida de anaquel), el gaseado (para madurar el tomate), entre otros. En el manejo de poscosecha se utilizan los procesos de pre enfriado, ya sea utilizando aire forzado o empleando el mecanismo de hidro-enfriado, métodos para alargar la vida de anaquel, mediante la utilización de compuestos químicos o empleando películas comestibles (Maya, 2004: 127) y maquinaria para semi-mecanizar la cosecha, puesto que en la cosecha la mayor carga de trabajo es para los jornaleros, que incluye a mujeres, ancianos y niños, a quienes se les paga mucho menos que a la fuerza de trabajo masculina. (Barrón, 1997).

La implementación de esta tecnología conlleva una mayor inversión, la cual puede ser proporcionada por los contratistas estadounidenses, como pago por la producción futura, o los mismos productores asumen la inversión al comprarla en el exterior. Por lo que las empresas agrícolas de exportación tienen altos componentes de importaciones de materia auxiliar. Esta situación contribuye a que en este sector se realice la mayor acumulación de

---

<sup>36</sup> Situación que favoreció al estado de Michoacán, que es el mayor productor de aguacate, pues los 22 mil productores, dedicados a la producción de aguacate, sembraron 987,462.72 hectáreas con una producción de 1,006,059 toneladas, en dicho año (La jornada, 3 de febrero de 2007). Es necesario aclarar que la ciudad de San Diego produce el 90% del consumo total de E.U. en este fruto, por lo que sus productores están reacios ante tal decisión.

<sup>37</sup> Sistema de cultivo acolchado de plástico.

<sup>38</sup> Esta técnica se utiliza principalmente en la producción de jitomate dentro de invernadero. Se caracteriza por no requerir el suelo como sistema biótico y de sostén, además de que permite el uso del agua más eficientemente y elimina el uso de agroquímicos. (Maya, 2007)

capital y con mayores márgenes de ganancia del sector agrícola; en contraste, la peor parte se la han llevado los pequeños productores privados y ejidatarios ya que han dejado en muchas ocasiones de producir para el mercado y han tenido que alquilarse como jornaleros o migrar hacia los Estados Unidos.

En relación a la ubicación de las empresas hortofrutícolas de exportación, los estados de Sinaloa, Sonora, Jalisco, Michoacán, Tamaulipas, Baja California y Baja California Sur representaron más del 71% del total de empresas (4,509) a nivel nacional dedicadas a esta actividad. (Cuadro 3.5)

**Cuadro 3.5**  
**Unidades de producción dedicadas a la hortofruticultura de exportación por entidad federativa**

Entidad federativa	Empresas hortofrutícolas que producen para el mercado nacional y la exportación	Principales cultivos de exportación*	Porcentaje
Nacional	4509	F-H	100
Aguascalientes	80	F	1.7
Baja California	356	H	7.8
Baja California Sur	338	H	7.4
Campeche	36	F	0.7
Coahuila	144	F	3.2
Colima	114	F	2.5
Guanajuato	149	H	3.5
Jalisco	554	H	12.3
Michoacán	757	F-H	16.7
Morelos	67	F	1.5
Nuevo León	31	F	0.7
Querétaro	33	H	0.7
San Luís Potosí	129	H	2.8
Sinaloa	591	F-H	13.1
Sonora	660	F-H	14.6
Tabasco	83	F	2
Tamaulipas	387	F-H	8.5

\* F=frutas, H=hortalizas.

Fuente: De Grammont y Lara (2005:26) con datos del VII Censo Agropecuario, INEGI, 1991.

La gran mayoría de estas empresas agroexportadora se concentran principalmente en el norte y centro del país, debido a su conexión al mercado estadounidense. En Sinaloa, las principales regiones de exportación hortícola se ubican en el Valle de Culiacán, en Guasave y en los Mochis; en Baja California dichas regiones se localizan en el Valle de San Quintín

y el Valle de Mexicali; en Sonora se ubican en San Luis Río Colorado y el valle de los Ríos Yaqui y Mayo; en Guanajuato se concentran en la región del Bajío. Otras áreas relevantes se encuentran en Michoacán y Guerrero. Debido a la estacionalidad de la producción, Sinaloa compite con Florida; Baja California con California y Mexicali-San Luis con la región desértica de California y Arizona. El Bajío compite con el Valle de Salinas, California. (Citado por Maya, 2004: 96).

La conexión de carreteras hacia E.U. es un factor importante, ya que los tráileres son el transporte por excelencia para traslado de las hortalizas y frutas. Dicho transporte está equipado con cajas de refrigeración, los cuales son cargados en los almacenes de empaque, que como se analizó anteriormente se ubican principalmente en: Michoacán, Chihuahua, Durango, Sonora y Sinaloa.

Es necesario resaltar la superficie ocupada por estas empresas de agroexportación de hortalizas y frutas, para conocer su dimensión e importancia dentro del sector agrícola. Al comparar los datos censales de 1991 y 2007, se observa los cambios que ha sufrido el sector agrícola de exportación. Empezando con la superficie agrícola, ha disminuido de 30.5 a 20.9 millones de ha., con respecto a la superficie dedicada a la agricultura de exportación también presenta una reducción de 128.7 mil ha. ya que en 1991 existían 445.9 mil ha. y en 2007 son 317.2. Sin embargo, la reducción más evidente se encuentra en el número de empresas al pasar de 11,712 a 3,158 empresas agrícolas de exportación.

Al analizar por rangos de superficie, en 1991 se encuentra que el rango de entre más de 100 ha. hasta 2,500 ha. son explotadas por sólo 1,051 empresas, pero que en conjunto cuentan con 313,512 hectáreas, es decir concentran el 64.5% de la superficie agrícola de exportación (Cuadro 3.6). En cambio para el 2007, las empresas exportadoras disminuyeron a 713, pero concentran el 76.3% de la superficie, lo que evidencia que en menos empresas se distribuyen la superficie agrícola de exportación.

En relación a las restantes empresas agroexportadoras (9,938) de menos de 100 ha., para 1991, contaban con menos de 132,420 hectáreas de superficie para producir cultivos de exportación, dentro de las cuales destacan las empresas que se encuentran en el rango de más de 5 hasta 20 ha., que son 4,422 empresas. En el 2007 las empresas agroexportadoras registradas fueron 2,397 concentrando sólo 45,049 ha., es decir que las empresas con superficies de menos de 100 ha. son las que mayormente han disminuido.

En el extremo de estas empresas agrícolas que se dedican al mercado externo se encuentran los pequeños productores que se ubican en el rango de menos de dos hectáreas, que representan menos de 0.2% de la superficie total de exportación, perteneciente a 1,901 empresas. En el 2007 se redujeron a una quinta parte con respecto a 1991: 382 empresas. En el caso de las empresas con superficie agrícola dedicada a la exportación con más de 2,500 ha. la situación cambia: los grandes empresarios agrícolas disminuyen a 18 concentrando una mayor superficie de 30,230 ha., lo que representa una participación a nivel nacional de 1.8%, en manos del sector exportador.

**Cuadro 3.6**  
**Número de empresas agroexportadoras por rango de superficie, 1991 y 2007**

Rango de superficie Ha	1991				2007			
	Superficie agrícola total (1)	Superficie agrícola dedicada a la agricultura de exportación (2)	Número de empresas agrícolas exportadoras	Participación de la superficie agrícola de exportación (2/1)	Superficie agrícola total (1)	Superficie agrícola dedicada a la agricultura de exportación (2)	Número de empresas agrícolas exportadoras	Participación de la superficie agrícola de exportación (2/1)
	Ha	Ha	Núm.	%	Ha	Ha	Núm.	%
Nacional	30,537,702	445,942	11,712*	1.5	29,902,092	317,276	3,158	1.06
Hasta 2	1,461,394	2,688	1,901	0.2	1,823,743	482	382	0.03
Más de 2 hasta 5	367,558	8,612	2,390	0.3	3,144,169	1,667	478	0.05
Más de 5 hasta 20	10,306,701	43,743	4,422	0.4	8,025,498	8,984	844	0.11
Más de 20 hasta 50	4,012,821	31,528	1,225	0.8	4,832,989	11,856	391	0.25
Más de 50 hasta 100	2,817,081	45,85	695	1.6	3,383,862	22,060	332	0.65
Más de 100 hasta 1,000	6,441,001	217,185	983	3.4	6,116,393	171,976	643	2.81
Más de 1,000 hasta 2,500	1,103,624	70,506	68	6.4	914,469	70,021	70	7.66
Más de 2,500	1,127,522	25,831	28	2.3	1,660,968	30,230	18	1.82

\* El total no corresponde a 11,744 por algunos faltantes en ciertos estados federativos.

Fuente: De Grammont y Lara (2005:27) con datos del VII Censo Agropecuario, INEGI, 1991 y VIII Censo Agrícola, Ganadero y Forestal, 2007, INEGI, en consulta especial.

En resumen, las grandes empresas agrícolas concentran la mayor parte de la tierra cultivable para la producción de exportación, se ubican principalmente en el norte y centro del país, utilizan tecnología principalmente en los cultivos hortícolas, como el jitomate, producen mayormente en tierras de riego, siendo beneficiados del recurso hídrico y utilizan mano de obra barata.

Sin embargo, se enfrenta a la competencia de Canadá y China, las cuales están ganando participación en el mercado estadounidense. Por tanto, México debe hacer cambios, en la producción de hortalizas y frutas, si quiere seguir abarcando el mercado estadounidense o incrementar las exportaciones hacia otros países industrializados como los europeos o asiáticos (Cuadro 3.7).

Estados Unidos en materia agrícola, importa a México el 65.7% de hortalizas frescas, a Canadá 1.9% y Perú 0.5%. En hortalizas y frutas procesadas, Canadá exporta hacia E.U. 1,087,165 miles de dólares (MDD) convirtiéndose en el primer lugar; México se encuentra en el segundo con 810,748 (MDD) y el tercer lugar le pertenece a China con 745,167 MDD. En relación a la importación de frutas frescas, México se encuentra en el primer lugar, seguido por Chile con un valor de 1,251,467 MDD y Costa Rica en tercero con un valor de 430,724 MDD.

**Cuadro 3.7**  
**Importancia de las exportaciones de hortalizas y frutas Mexicanas en los Estados Unidos, 2009**

	Exportaciones de México hacia E.U., 2009 (miles de dólares)	Participación de las importaciones en E.U. (%)	Posición en las importaciones de E.U.
Hortalizas frescas	2,841,861	65.7	Primer lugar
Hortalizas y frutas procesadas	810,748	15.8	Segundo lugar Canadá en el primero
Jugos de frutas y vegetales	173,062	12.7	Tercer lugar China y Brasil en el primero y segundo, respectivamente
Otras frutas frescas	1,928,523	42.0	Primer lugar
Plátanos	50,481	3.2	Sexto lugar. Guatemala y Ecuador en el primero y segundo, respectivamente

Fuente: Elaboración propia con datos del USDA, en: <http://www.fas.usda.gov/gats/BICOREport.aspx>, consultado en diciembre de 2010.

Con respecto a información del Banco de Comercio Exterior (Bancomext), en 2008 registró 1,117 empresas o unidades de producción que exportaron alimentos frescos. Dichas empresas son las que han recibido algún crédito de Bancomext para su actividad exportadora, por tanto constituyen sólo una parte del total de estas empresas. Cabe aclarar que sólo es el número de empresas que este Banco les ha otorgado algún préstamo, pero no se incluye en la información el tamaño de las empresas, como la superficie de terrenos o el valor de la producción generada. Aunque los datos son interesantes, solo pueden ser indicativos.

Las agroexportadoras de frutas y hortalizas representan el 75.6% del total de empresas exportadoras de alimentos frescos. Los demás subrramas representan una menor importancia: productos marítimos 7.7% (camarón, calamar, pulpo, pescado, entre otros, ya sea fresco y congelado o seco como el camarón), Flores y plantas 3.8% (flores y plantas de ornato, flores secas, hierbas medicinales y de condimentos), carnes 4.9% (bovino, porcino y aves) y Otros 8% (granos, oleaginosas, semillas, nuez, huevo, etc.) (Cuadro 2.7).

En el caso de las empresas exportadoras de hortalizas frescas, los cultivos más representativos son: jitomate, brócoli, espárrago, pepino, pimiento morrón, cebolla, chile, berenjena, entre otros. En el caso del jitomate, el estado de Sinaloa produce más del 40% de de este cultivo a nivel nacional.

**Cuadro 3.8**  
**Agroexportadoras de alimentos frescos**

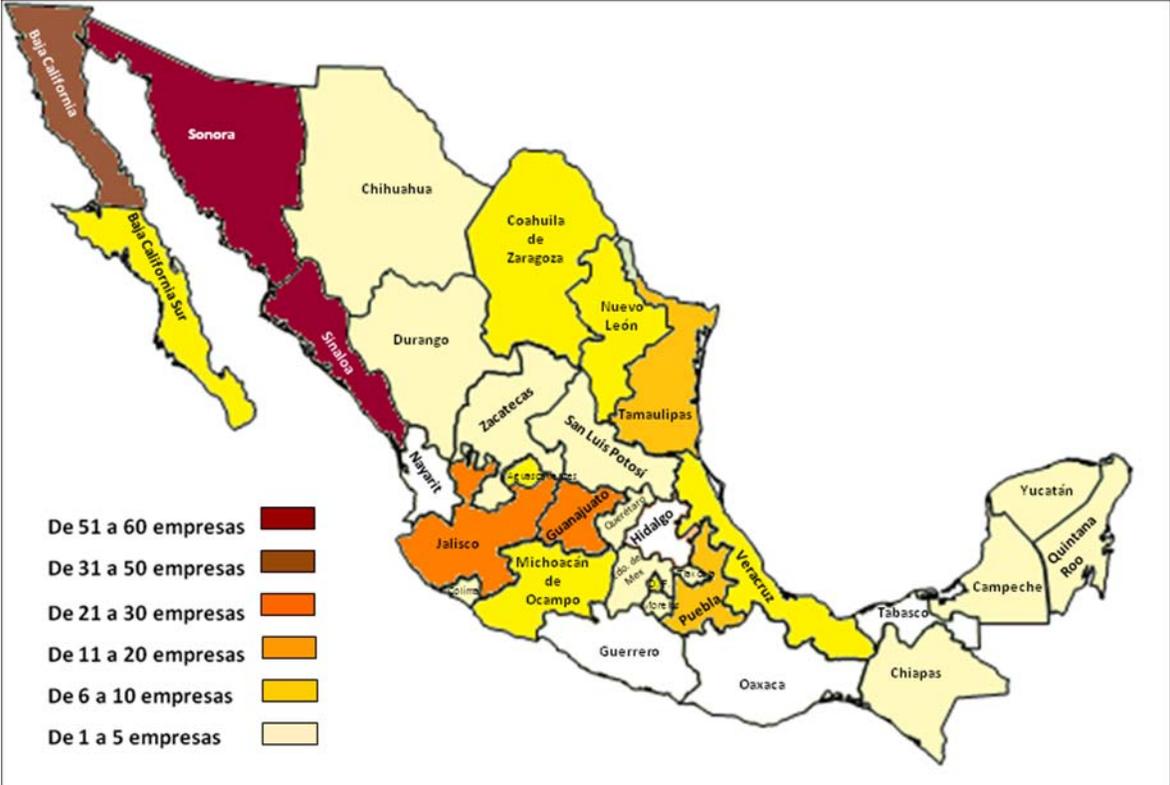
Subsector	Empresas	Participación
Total	1,117	100
Hortalizas	322	28.8
Frutas	523	46.8
Productos marítimos	86	7.7
Flores y plantas	43	3.8
Carne	55	4.9
Otros	89	8.0

Fuente: Elaboración propia con datos del Bancomext en: <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/businesscenter/mexicanExportersRes.jsp?idSector=1>, consultado en septiembre de 2008

Estas empresas se concentran mayormente en los estados de Sonora, Sinaloa y Baja California, con 51, 58 y 30 empresas respectivamente; Jalisco y Guanajuato cuentan con 20

y 21 empresas. Entre el rango de 6 y 10 empresas se encuentran los estados de Michoacán, Coahuila, Nuevo León y Veracruz.

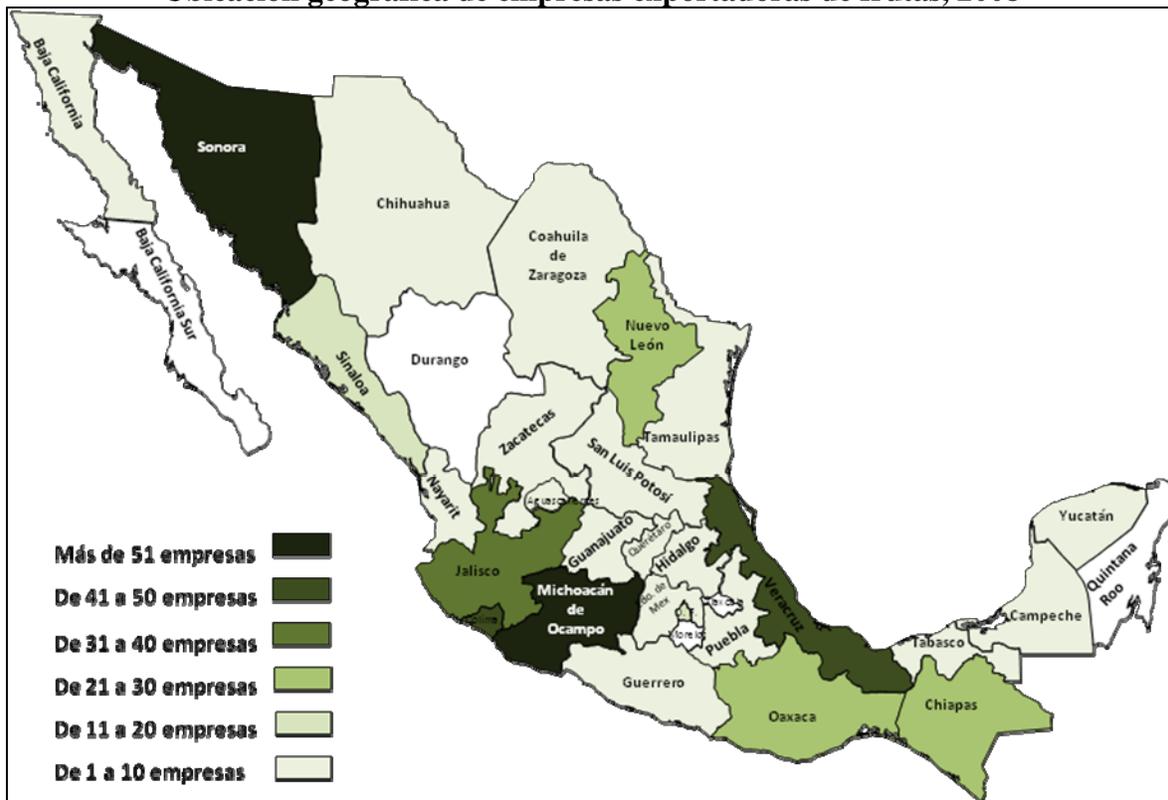
**Mapa 3.1**  
**Ubicación geográfica de empresas exportadoras de hortalizas, 2008**



Fuente: elaboración propia con datos del Bancomext, en: <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/businesscenter/mexicanExportersRes.jsp?idSector=1>, consultado en septiembre de 2008

De las empresas exportadoras de frutas frescas destaca el estado de Michoacán con 160 empresas. El fruto más importante en este estado es el aguacate, el cual, como ya se mencionó, se exporta actualmente hacia el mercado estadounidense, además de ser el mayor productor nacional de este cultivo. También es importante en el cultivo de fresa y frambuesa. Otro estado en el que se ubican agroexportadoras es Sonora con 51 empresas, las cuales cultivan y/o comercializan: melón, sandía, uva, naranja, mango, limón, entre otras.

**Mapa 3.2**  
**Ubicación geográfica de empresas exportadoras de frutas, 2008**



Fuente: elaboración propia con datos del Bancomext, en: <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/businesscenter/mexicanExportersRes.jsp?idSector=1>, consultado en septiembre de 2008

Sonora es el estado con mayor presencia de empresas exportadoras agrícolas tanto de frutas como de hortalizas. Su importancia también radica en su colindancia con el mercado de Estados Unidos.

Dentro de este sector agrícola de exportación las grandes empresas agrícolas concentran la mayor parte de la tierra cultivable de irrigación, se ubican principalmente en el norte y centro del país, utilizan mayor tecnología acorde a los cultivos, cuentan con créditos para la exportación y además del uso de mano de obra barata.

Cabe destacar que aunque la apertura comercial no ha golpeado a las hortalizas y frutas como a los granos, sin embargo no quiere decir que los productores no estén exentos de los efectos negativos de la política económica neoliberal. Con el retiro del Estado, se redujeron los subsidios a los insumos (fertilizantes, electricidad, diesel, etc.) lo que ha generado crecientes costos de producción y ganancias en declive. También el elevado costo de financiamiento interno ha incrementado la dependencia, sobre todo de los medianos y pequeños productores, de intermediarios, agroindustrias y otros agentes especuladores.

### **3.2 El papel del sector agroindustrial: hortalizas y frutas.**

Como continuación de la cadena de valor de la producción agrícola, la agroindustria<sup>39</sup> también se ha beneficiado de la orientación exportadora de las frutas y hortalizas. En este apartado se vinculará la agroindustria con el proceso productivo dentro de la industria manufacturera. También es importante estudiar la etapa de comercialización y los agentes intermediarios que intervienen entre la producción agrícola y los consumidores finales.

La agroindustria se benefició de la adquisición de productos agrícolas a menores precios, ya que como menciona Rubio (2002) las agroindustrias estaban en la libertad de imponer un precio, sin que el Estado interviniera. Sin embargo, en específico para la agroindustria de hortalizas y frutas no fue impedimento dicha restricción de precios ya que, en estos productos, no fue regulada por el Estado, sino hasta la entrada en vigor del TLCAN que los precios de los bienes agrícolas bajaron de precio y con ello se benefició la industria manufacturera de alimentos tanto de los precios internos como de la importación de frutas y hortalizas. Con la baja de los precios de la materia prima la agroindustria de hortalizas y frutas se benefició, aunque no enfocó su actividad hacia la exportación, si no hacia el mercado interno.

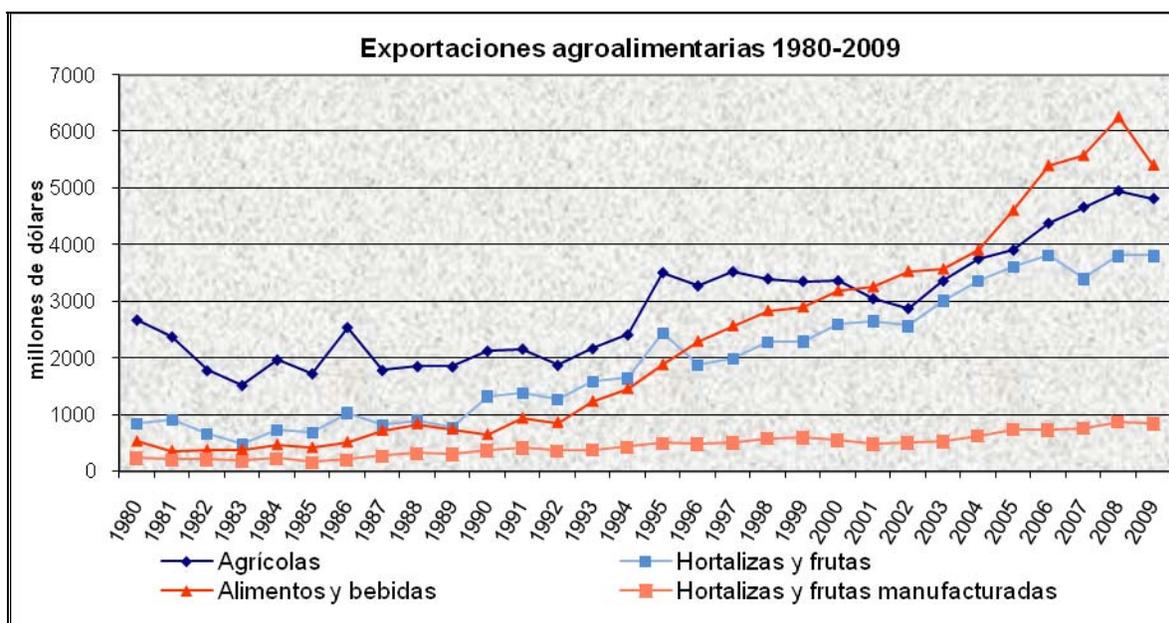
Como menciona Rama y Vigorito (1979) la agroindustria de frutas y hortalizas influyó en el cambio de hábito en el consumo de los alimentos frescos a procesados, a lo que también Rubio (2003) plantea la contribución de la agroindustria como proveedora de alimentos procesados de bajo precio que constituyeron parte de la canasta básica de alimentos y con ello representar un factor significativo para el mantenimiento de los bajos salarios. Aunque hay productos más caros que quedan fuera de dicha canasta, pero su consumo se concentran en los estratos de ingresos medios y altos, debido a la desigualdad distributiva en el país.

En comparación con la dinámica de las exportaciones hortofrutícolas frescas, las pertenecientes al sector manufacturero han presentado un bajo desempeño. De 1980 al 2007 han crecido 8.1% en promedio anual. Para 2009 las exportaciones fueron de 948 MDD en cambio las hortalizas y frutas fueron de 4,904 MDD.

---

<sup>39</sup> Para la FAO la *Agroindustria* es un concepto amplio que se refiere al establecimiento de empresas y cadenas de suministro para el desarrollo, transformación y distribución de productos e insumos específicos en el sector agrícola. A los efectos del examen a nivel del Comité de agricultura (COAG), se refiere a la comercialización y al valor añadido en el sector agrícola, con especial hincapié en las empresas de pre-producción y post-producción y en la creación de vínculos entre las empresas (FAO, 2007).

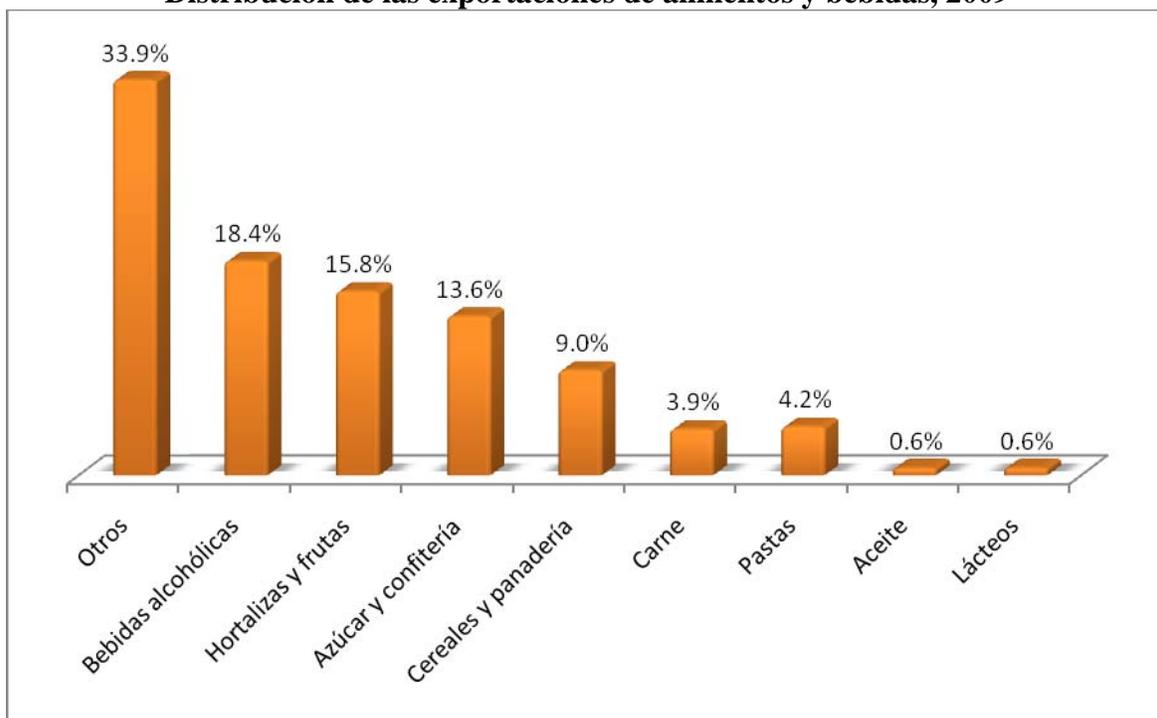
Gráfico 3.4



Fuente: Elaboración propia con datos de: 1980 a 1993, CSG, *Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*. 1994, México, 1994, p. 163; de 1994 a 2005, VFQ, *Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*. 2006, México, 2006, pp. 351-357 y de 2006 al 2009, SIAP, Balanza comercial agroalimentaria.

A partir de 2001 las exportaciones de alimentos y bebidas han sido mayores a las agrícolas, y su dinamismo se debe en gran medida a la exportación de bebidas alcohólicas como: tequila, mezcal y cerveza, las cuales representan alrededor del 18.4%, para el 2009, en cambio las manufacturas de hortalizas y frutas aportan el 15.8%, la confitería 13.6% y los cereales 9%. (Gráfica 3.5)

**Gráfica 3.5**  
**Distribución de las exportaciones de alimentos y bebidas, 2009**



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP, SAGARPA, “Balanza comercial 2008-2009” en: <http://www.siap.gob.mx>, consultado en octubre de 2009.

En relación a las agroexportadoras de alimentos manufacturados, Bancomext registra 843 empresas para 2008, de las cuales el 25.6% (216 empresas) se dedican a la manufactura de hortalizas y frutas; en bebidas 24.9% (210); en cultivos de café 21.9% (185), en tabaco 2.4% (20) y otras empresas 25.1% (212). Entre los productos más característicos de los alimentos de hortalizas y frutas se encuentran: las frutas y hortalizas empaquetadas y congeladas, así como deshidratadas; salsas picantes; puré de tomate; chiles secos y en conserva, verduras enlatadas; mole; jugo de fruta y verduras; fruta en dulce (ates) y en almíbar; mermeladas y néctares, concentrados y jarabes de frutas. (Cuadro 3.9)

Las empresas más importantes que se dedican a exportar hortalizas y frutas manufacturadas destacan: Nestlé, Jugos del Valle, La Moderna, Sociedad Cooperativa Trabajadores de Pascual, Sabritas y Herdez.

**Cuadro 3.9**  
**Agroexportadoras de alimentos, bebidas y tabaco**

<b>Subsector</b>	<b>Empresas</b>	<b>Participación</b>
Total	843	100
Hortalizas y frutas	216	25.6
Bebidas	210	24.9
Tabaco	20	2.4
Cafetaleros	185	21.9
Otros	212	25.1

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext en: <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/businesscenter/mexicanExportersRes.jsp?idSector=3>, consultado en septiembre de 2008

Cabe enfatizar que en diciembre de 2007 se asociaron dos de las más grandes empresas de procesamiento de alimentos de las hortalizas y las frutas en el país: Herdez y Del Fuerte. En conjunto se estiman ventas anuales de 500 millones de dólares. Para 2007, Herdez registraba ventas en el mercado interno de 4,298 millones de pesos y 320 millones de pesos en exportación. En el caso de Del Fuerte (Grupo Kuo) las ventas internas fueron de 3,217 millones de pesos y las externas fue de 1,127 millones de pesos<sup>40</sup> (Ascencio, 2008) por lo que la alianza refuerza las ventas en el mercado interno pero también las exportaciones.<sup>41</sup>

El mercado de mayor importancia para estas empresas es el nacional, ya que sus ventas en conjunto al exterior significan un 12.8% de su producción total, pero con la nueva inversión de 200 millones de pesos, estiman ventas externas del 25% de su producción total.

Esta fusión de dos grandes empresas influirá en una mejor posición en el mercado interno de compra de hortalizas y frutas frescas, con ello el margen de negociación de los agricultores se limita al existir menos competencia de las empresas manufactureras.

La compañía Del Fuerte se caracteriza por su masiva producción de puré de tomate y en particular la salsa catsup<sup>42</sup>. Su adquisición en 1963, por la empresa estadounidense Heinz Alimentos, fue particularmente estratégica al modernizar el equipo y técnicas de procesamiento. Además la ubicación de sus cuatro plantas procesadoras en Zacatecas (1), Tlaxcala (1) y Sinaloa (2), sobre todo en esta última, es de suma importancia para la

<sup>40</sup> Para 2007 Herdez tenía en nómina 5,293 empleados y Grupo Kuo 12,575.

<sup>41</sup> Entre los 100 empresarios más importantes en México, para 2007, el Grupo Kuo se encontraba en la posición 51. Después de la fusión con Herdez subió al lugar 31 en 2008. Para el caso de Herdez sólo cambio del 64 al 63. (Expansión, 2008: 74 y 76)

<sup>42</sup> En 1993 se asocia con una empresa comercializadora de productos alimenticios y conforman el Grupo Corfuerte, S.A. de C.V., con ello se convierte en el principal grupo procesador de tomate en América Latina, industrializando más de la tercera parte del tomate industrial que se produce en el país. (Página de Internet)

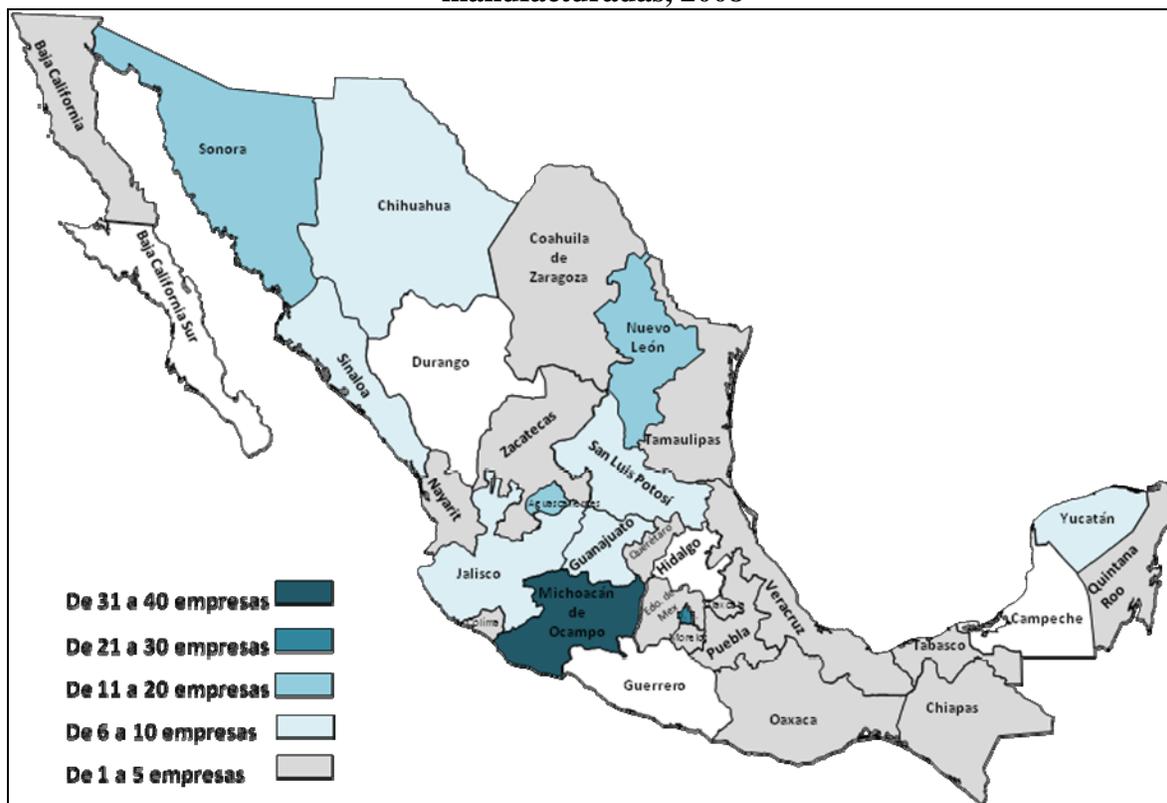
adquisición de la materia prima, como es el jitomate, y demás hortalizas y frutas que se cultivan en el Norte del país. La inversión extranjera en esta empresa solidificó en parte su tecnología y su posicionamiento dentro de la manufactura de alimentos, por tanto elevó su competitividad y su posicionamiento en el mercado interno.

El Grupo Herdez crea en 1960 una línea de productos enlatados tales como: legumbres y verduras, frutas, salsas y chiles, actualmente ofrece más de 500 productos alimenticios. Cuenta con 8 plantas de fabricación y centros de distribución ubicados en San Luis Potosí, Guanajuato, Estado de México y Baja California, en esta última se procesan y enlatan salsas y vegetales básicamente para la exportación. Ingresó a la bolsa mexicana de valores en 1991, llevó a cabo una alianza estratégica al 50% con Hormel Foods para crear Hormel Alimentos, S.A. de C.V., con ello permitió a Herdez distribuir sus productos en Estados Unidos. En el período que abarca de 1997 a 1999 invirtió en la industria marítima con la adquisición de la empresa sardinera Yavaros Industrial, con su flota pesquera en el estado de Sonora, así como los activos de Pescados de Chiapas, un complejo industrial ubicado en Puerto Madero.

En relación a las empresas registradas por Bancomext, las agroindustrias de hortalizas y frutas se ubican mayormente en Michoacán, las cuales son esencialmente empresas medianas y pequeñas que procesan aguacate, fresa y frambuesa congelada y para mermeladas.

En el Distrito Federal se registran 24 empresas como: Jugos de Valle, Herdez, Sabritas, Sociedad Cooperativa de trabajadores Pascual, Grupo internacional Lexus, Conservas La Torre, Summa company, entre otras. En este caso es factible que algunas de estas industrias se registren con su domicilio fiscal y sus plantas de procesamiento se encuentran en el interior de la República como en el caso de Herdez. Cada empresa exporta más de 20 millones de dólares.

**Mapa 3.3**  
**Ubicación geográfica de empresas exportadoras de hortalizas y frutas**  
**manufacturadas, 2008**



Fuente: Elaboración propia con datos del Bancomext, en: <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/businesscenter/mexicanExportersRes.jsp?idSector=3>, consultado en septiembre de 2008

En Sonora y en Nuevo León se encuentran 12 y 11 empresas, respectivamente. En Sonora se procesan sobre todo hortalizas y en Nuevo León jugos de frutas y salsas.

### **3.3 El papel de la inversión extranjera.**

En México las empresas transnacionales de la agroindustrias de hortalizas y frutas se han dirigido esencialmente al congelamiento, sobre todo de las hortalizas. Se han introducido como filiales de corporaciones estadounidenses o a través de asociaciones con capitales nacionales en la esfera de la producción, pero especialmente en la comercialización.

En la década de los sesenta se empezaron a instalar las primeras empresas transnacionales congeladoras de hortalizas y frutas. Una de las congeladoras de hortalizas que empezó a funcionar fue la transnacional estadounidense BidsEye, cuyo establecimiento fue en Guanajuato en 1967 (Echánove, 2004: 223). De esa fecha en adelante la inversión extranjera ha aumentado en el rubro de congelados, por ejemplo en la zona del Bajío, sobre

todo en el llamado “corredor industrial” (Celaya-León), cuya localización es estratégica para el acceso de la frontera norte y el abasto a entidades del Este de Estados Unidos.

La particularidad de estas empresas transnacionales es la iniciación de los productores bajo la modalidad del régimen de agricultura por contrato, que se refiere a acuerdos orales o escritos existentes entre productores y firmas (exportadores, procesadores, comerciantes detallistas, empaques, etc.) en los cuales se especifican una o más condiciones de la producción y /o comercialización de un producto agrícola (citado por Echánove: 2004: 228). Además aprovechan los menores costos de transporte entre el campo y la industria, la mano de obra barata y la ventaja que tienen para abastecerse de agua para las tierras irrigadas (Echánove, 2004: 224).

Por tanto, dichas empresas no se encuentran verticalmente integradas, es decir, que compren o renten tierras, dado que la integración de otras empresas, no han resultado benéficas y, además, la producción que no reúne la calidad requerida es mejor que sea absorbida por los productores contratados y no por las empresas transnacionales, con ello no merma en sus ganancias. Prefieren únicamente la transformación industrial, en cambio las grandes empresas nacionales si se integran verticalmente y también abastecen a las transnacionales. La integración se refiere desde la compra de semilla, la producción en el campo, el procesamiento industrial y, en algunas ocasiones, la comercialización de sus productos en el mercado estadounidense. (Echánove, 2004: 228). El destino principal de las hortalizas congeladas son los autoservicios y restaurantes estadounidenses. Por tanto las transnacionales también determinan los tiempos y características del proceso industrial.

De acuerdo con información de la Secretaría de Economía, en septiembre de 2006 había en México 335 empresas con inversión extranjera directa en las ramas de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, de las cuales, 225 tienen participación de capital estadounidense. De dichas 335 empresas, 134 se dedicaban al cultivo de hortalizas y 18 al cultivo de árboles frutales, con una inversión en conjunto de 904.8 MDD.

Al considerar la IED distribuida por entidad federativa, se observa una concentración en sólo 10 estados con el 75.5% de la inversión (cuadro 3.9), básicamente ubicados en la región norte y el bajío y solo cinco de ellos, Baja California y Baja California Sur, Distrito Federal, Sinaloa y Sonora, concentran el 48.4% de la IED.

Ante este panorama, la heterogeneidad estructural agrícola se acentúa en el modelo neoliberal debido a la presencia de la inversión extranjera y su distribución geográfica. Su concentración se explica por la mayor presencia de la agricultura comercial que se dedica básicamente a la exportación, por tanto los estados del norte y el bajío atraen mayor inversión extranjera principalmente estadounidense. En cambio, en los estados del sur los cultivos son en su mayoría para el autoabastecimiento, excluyendo la producción de café que se exporta por medio de intermediarios, pero que proviene esencialmente de comunidades indígenas y ejidatarios. Además sólo las grandes y medianas empresas nacionales son contratadas por las empresas transnacionales congeladoras, que deben contar con tractor, cierto equipo para fumigar, transporte para ir a recoger los fertilizantes a las industrias y entregar el producto cosechado y dinero disponible para cubrir los gastos que no son financiados por las empresas.

**Cuadro 3.10**  
**Localización geográfica de las empresas con inversión extranjera directa en el subsector agropecuario, 2006**

<b>Estados</b>	<b>Empresas</b>	<b>Part. %</b>
Baja California	53	15.8
Distrito Federal	40	11.9
Baja California Sur	39	11.6
Sonora	30	9.0
Sinaloa	21	6.3
Guanajuato	20	6.0
Jalisco	14	4.2
Querétaro	13	3.9
Nayarit	12	3.6
Chihuahua	11	3.3
<b>sub Total</b>	<b>253</b>	<b>75.5</b>
Otros estados	82	24.5
<b>Total</b>	<b>335</b>	<b>100</b>

Fuente: Cálculos propios con datos del *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México, 2006*, Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

La inversión extranjera corresponde principalmente para cultivos de contratos, asesorías técnicas, proporción de paquetes tecnológicos, compra de semillas mejoradas, adquisición

de congeladoras e incluso de transporte ya sea para el traslado interno o hacia los Estados Unidos.

Una modalidad de instrumento financiero utilizado en la agricultura de exportación son las alianzas estratégicas y las inversiones conjuntas (*joint ventures*) que permiten a empresas agrícolas pequeñas y medianas convertirse en globales y expandir sus mercados, sin convertirse necesariamente en empresas multinacionales (Maya, 2004:136).

### **3.4 El papel de las empresas comercializadoras e intermediarios transnacionales.**

La cadena de valor en el sector de frutas y hortalizas es la interconexión de empresas independientes pero encadenadas a través del intercambio de insumos y servicios que dan valor agregado al producto en su tránsito de los campos de cultivo al consumidor final. La cadena de valor es un proceso económico en el que están anidados la producción, la distribución y el consumo de perecederos. (Calleja, 2007: 175).

Lo central de la globalización económica no es solamente la expansión geográfica de la actividad industrial a lo largo de las fronteras nacionales, sino la fragmentación del proceso productivo y la manera en que las empresas líderes coordinan estas actividades dispersas en el mundo, es decir, para Guillén (2007: 96)

*la empresa transnacional (ETN) asume crecientemente la forma de empresa-red, la cual tiene una empresa matriz que establece relaciones de producción no sólo con sus filiales, sino cada vez más con una red de subcontratistas (por la vía de outsourcing y otras), así como de alianza estratégica con otras ETN. Dentro de las empresas –red, el “centro” deja de ser una instancia productiva, no produce bienes, sino que se concentra en las actividades de diseño de los productos, mercadotecnia, ingeniería financiera y dirección y organización de la red. La producción se descentraliza hacia los subcontratistas en el propio país de la sede o subcontratistas en el exterior donde existe mano de obra calificada y barata.*

La dinámica de la cadena global de valor ha implicado la desintegración productiva de las empresas transnacionales que han cedido la propiedad de aquellas funciones y servicios ordinarios o de producción masiva a proveedores independientes, mientras que han retenido la propiedad directa de las funciones de mayor valor agregado, que son la innovación de productos y su mercadeo, actividades que ellas mismas realizan. (Calleja, 2007:177)

En el caso de la comercialización de hortalizas y frutas, los intermediarios juegan un papel clave en la compra y venta de la producción de México hacia Estados Unidos. Dicho tema

se abordará más adelante, sin embargo es necesario analizar la cadena de valor de las hortalizas y frutas en el interior del país, ya que la mayor ganancia se la adjudican los intermediarios, de igual manera en la exportación pero con los llamados *brokers*.

La Central de Abastos del Distrito Federal (CEDA-DF) constituye el mercado hortofrutícola más grande del mundo, cubriendo cerca del 80% de la demanda de alimentos, perecederos y abarrotes del Valle de México. Es proveedor importante de frutas y hortalizas de doce estados de la República.

Los márgenes de comercialización, es decir, la diferencia entre los precios de compra y de venta de un producto, eran altísimos. Por ejemplo en 1975, el caso de la naranja era emblemático. Se compraba a \$0.80 el kilo en el lugar de producción y se vendía al consumidor final en más de \$8.00. Entre el precio pagado al agricultor y el que paga el consumidor, las estadísticas reflejan diferencias entre 500 y 900%. Así, las diferencias tan notables en esos precios quedan absorbidas por la cadena de intermediación, en perjuicio de los productores y consumidores<sup>43</sup>.

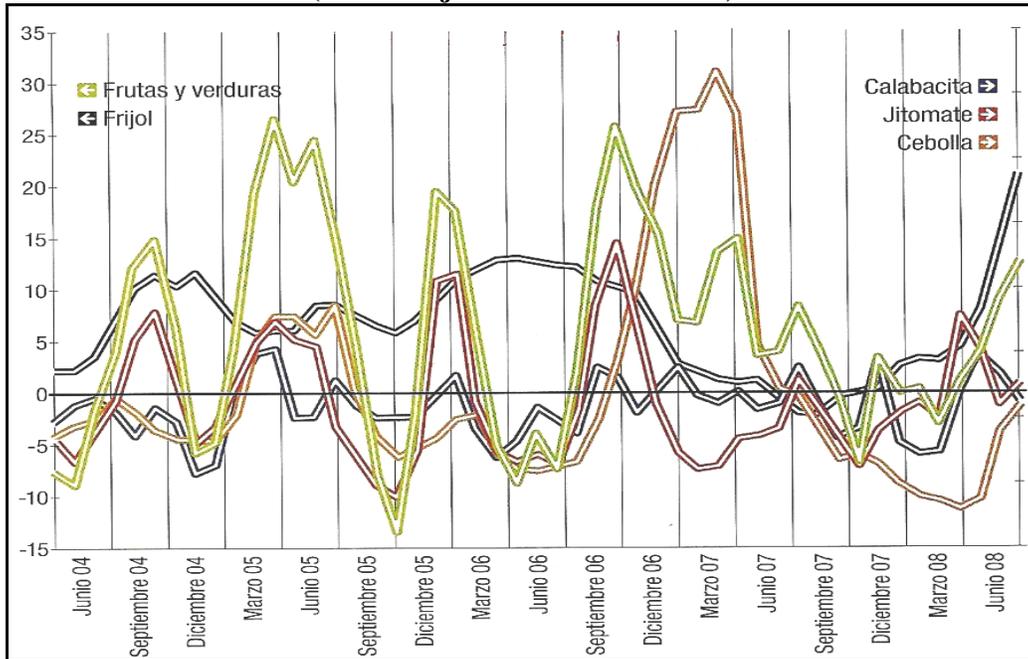
Los precios de los productos perecederos, como las hortalizas y frutas, no han sido regulados por el gobierno como en el caso de los granos básicos. Por tanto, los grandes mayoristas tienen la capacidad de establecer precios de referencia para el resto de los comerciantes, apoyados en el alto porcentaje de la oferta que concentran. (Echánove, 2002:167)

Además los precios de las hortalizas y frutas varían de temporada en temporada, tienen límites de oferta y demanda por ser productos perecederos, están sujetos a condiciones como el clima, pero sobre todo a la fijación de los precios en la Central de Abastos de la ciudad de México. Se observa que los precios hortofrutícolas son los más variables en comparación con el frijol. (Gráfica 3.7)

---

<sup>43</sup> Un dato interesante es que para el 2002 las familias mexicanas gastan en promedio 30% de su ingreso en alimentos y bebidas. De acuerdo con el INEGI, 13.8% de este total gastado corresponde a frutas (4.3%) y verduras (9.5%). (Schwentelius, Rita, 2002: 210)

**Gráfica 3.7**  
**Subíndice de precios de frutas y verduras**  
**(Porcentaje de variación anual)**



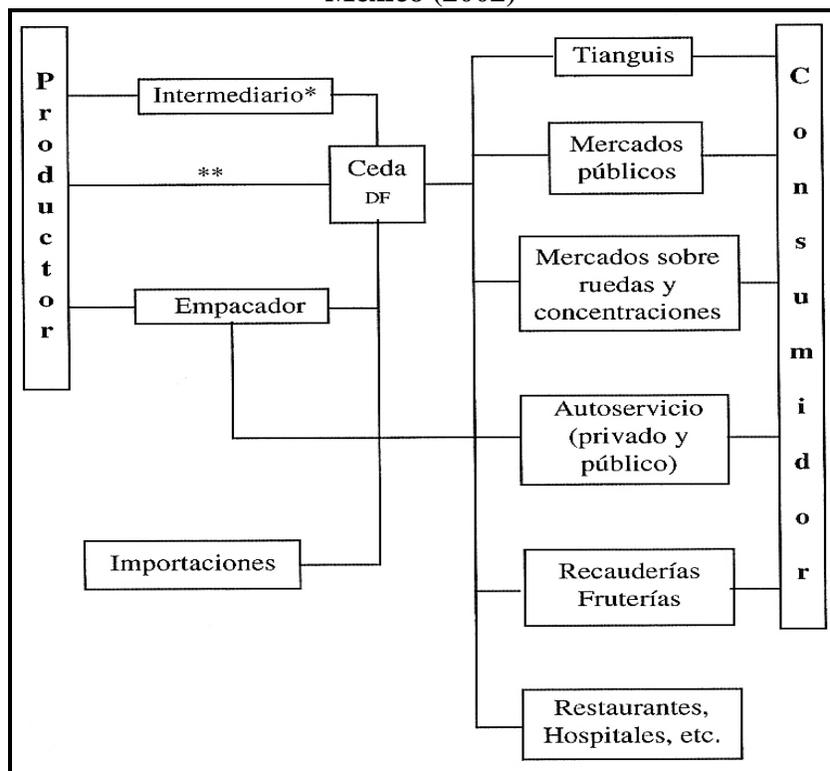
Fuente: González Dávila (2008)

La CEDA-DF concentra tanto a productores agrícolas como a intermediarios. Con respecto a las frutas y hortalizas, CEDA-DF distribuye a los tianguis, mercados sobre ruedas y mercados públicos (Diagrama 3.1). Las tiendas departamentales aunque también se abastecen en la central de abastos, tienen contacto directo con los productores para evitar el intermediarismo y con ello obtener mayores ganancias, esto no significa que el consumidor pague menos si no que incluso el precio sea mayor pero garantizando calidad y variedad de productos.

Los precios de las hortalizas y frutas no han sido controlados por el Estado, ni la oferta, ni ha establecido subsidios al consumo, como lo ha hecho en el caso de otros productos, como los granos. Para Echánove (2002:70):

*En la ausencia de control de la oferta ha incidido el carácter extremadamente perecedero de esos bienes, por lo que no se pueden almacenar, mientras que el control de precios tampoco podría funcionar por la gran estacionalidad de la producción de dichos bienes a lo largo del año (y, por tanto su gran variación de precios) y por su gran dependencia de factores impredecibles, como son los climáticos. Sin embargo el Estado tampoco estableció ningún tipo de regulación que propiciara una mayor competencia en el comercio, y que controlara los cuantiosos márgenes de comercialización obtenidos por los grandes mayoristas, quienes, gracias a esto y a la favorable política fiscal aplicada a ellos, pudieron amasar grandes fortunas.*

**Diagrama 3.1**  
**Principales mecanismos de abasto de hortofrutícolas en la ciudad de México (2002)**



\* Puede ser un remitente, comisionista, acopiador, etcétera.

\*\* Es el caso de los productores-mayoristas, así como de aquél en el que se da una relación directa entre estos agentes, vía compras directas, envíos a comisión, compra y renta de huertas, mediería, al tercio y otro tipo de asociaciones.

Fuente: Echánove (2002:15).

El Estado sólo se avocó a proteger el mercado por el cierre de fronteras a la importación de productos hortícolas, a construir y administrar infraestructura, a generar cierta información de mercado y a establecer algunas bodegas mayoristas manejadas por Conasupo, como ocurrió en 1982 en la nueva Central de Abastos del Distrito Federal, pero hoy en día se encuentran subarrendadas por los grandes mayoristas que se especializan por fruta u hortaliza, como el jitomate, naranja, plátano, mango, sandía, entre los más importantes.

Actualmente los productos van directamente de los empacadores, situados en la zona de producción, a los establecimientos detallistas, por ejemplo el centro de distribución de una cadena de supermercados. (Echánove, 2002: 95) El mejor ejemplo es la tienda comercial

Wal Mart,<sup>44</sup> cuyas ventas, en 2003, fueron por 201 975 millones de pesos, lo que la convierte en la empresa privada más grande de México, superada sólo por la paraestatal Petróleos Mexicanos. De dichas ventas, alrededor de 70 000 millones de pesos corresponden a alimentos. Las frutas y hortalizas representan alrededor de 24,230 millones de pesos y pueden aportar de 25 a 32 por ciento de las utilidades del supermercado. La gran parte de su abastecimiento es directo de las zonas de producción lo que le permite prescindir de algunos intermediarios y el ahorro en costos de 10 a 20 por ciento. (Schwentesi, 2002: 211)

La intermediación que existe en la venta de hortalizas y frutas en México genera jugosas ganancias, pero ¿Qué sucede con las exportaciones dirigidas a Estados Unidos? Los productores mexicanos en general no saben cómo se lleva a cabo la distribución de los productos por Estados Unidos, ya que son una serie requisitos y trabas administrativas para que un mismo productor sea el actor único en la distribución de los productos hortofrutícolas desde la cosecha en pie, pasando por la agricultura de contrato, hasta el consumo final en Estados Unidos. Los requisitos para la introducción de importaciones de alimentos en Estados Unidos son muy precisos y rigurosos. Para exportar a Estados Unidos cualquier tipo de alimento fresco, se deberá cumplir con las regulaciones no arancelarias que establece la Food and Drug Administration (FDA) y el Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), a la importación y comercialización de estos productos, en materia sanitaria, fitosanitaria, calidad y etiquetado.

La cadena de valor de las frutas y hortalizas frescas en Estados Unidos favorece a los compradores, ya que son los detallistas o cadenas de supermercados los que determinan y controlan cada vez más la dinámica comercial de esta rama de actividad.

Para Calleja (2007:183) la comercialización de los perecederos en Estados Unidos es un proceso complejo debido a:

1. Las frutas y hortalizas son productos que se deterioran desde el momento mismo de su cosecha.
2. Aunque los avances biológicos y tecnológicos en la agricultura, como las semillas genéticamente modificadas, el riego por goteo, los invernaderos, los túneles y

---

<sup>44</sup> En 2003 disponía de 633 establecimientos con presencia e todo el país, de los cuales 52 son Sam's Club, 137 Bodega Aurrerá, 81 Wal-Mart y 44 Superama.

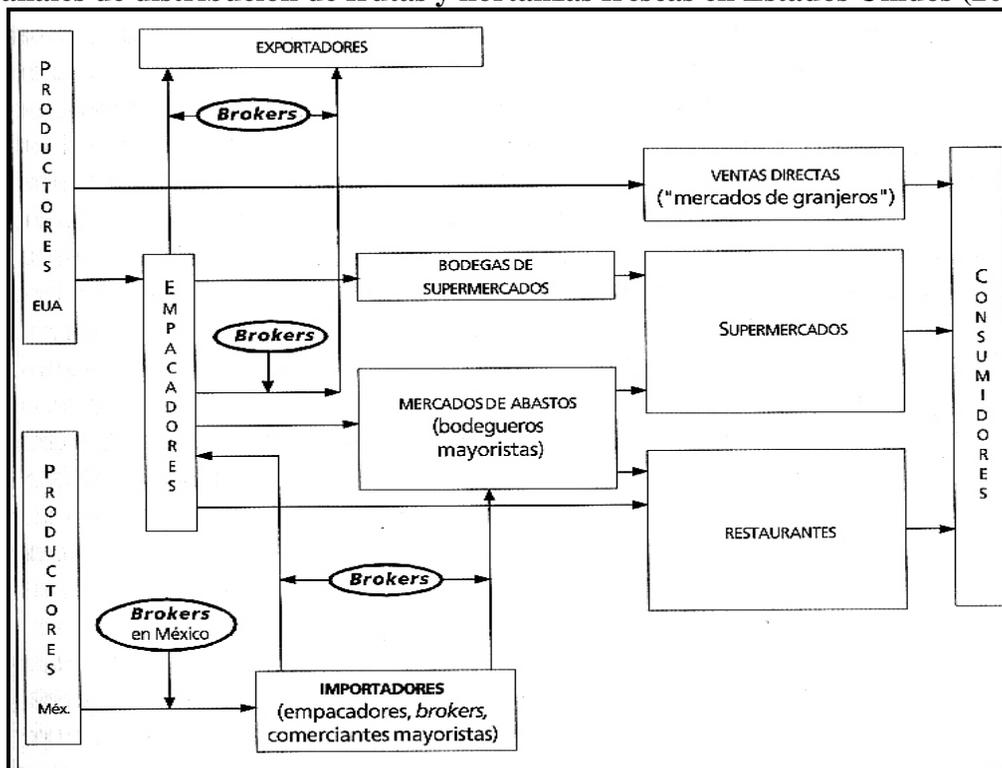
acolchados han permitido a los productores tener mayor control atmosférico, fitosanitario y productivo de los cultivo, sin embargo la calidad y el volumen de la cosecha están aún a merced de acontecimientos climáticos.

3. Aunque se ha mejorado la tecnología poscosecha (métodos de recolección, calidad, higiene, empaque, transporte y almacenamiento), que retarda la maduración del producto lo que amplía su vida en anaquel y mejora su calidad y presentación, lo cierto es que las condiciones de manejo y maniobras de acarreo, carga, descarga y trasbordo, e incluso la inspección sanitaria en los puntos de cruce fronterizo, pueden dañar y provocar el deterioro y la contaminación de los perecederos.
4. El camino que siguen los perecederos desde el cultivo hasta las tiendas de venta al menudeo, pasa por una serie de arreglos y cotizaciones que verbales que no termina hasta que se fija el precio de venta definitivo en el extremo superior de la cadena. Esto porque las cotizaciones varían continuamente en función de la oferta, la demanda, el día, la hora y la plaza para la que se negocia.

Entre los productores y los consumidores finales existen dentro de la etapa de la comercialización de perecederos, una serie de intermediarios, los más conocidos son los *brokers*, quienes pueden servir tanto a compradores como a vendedores en cualquier nivel de distribución, y su papel adquirió creciente importancia después de la Segunda Guerra Mundial. A medida que los compradores han diversificado su demanda de productos, tanto nacionales como importados, muchos *brokers* se han globalizado en cuanto a sus fuentes de abasto y los servicios que ofrecen a sus clientes (Echánove, 2002: 95). De hecho pueden realizar la transacción por teléfono sin inspeccionar los productos físicamente y sin estipular contratos entre compradores y vendedores, por lo que impera la confianza que hace posible las próximas transacciones. (Calleja, 2007:24).

Por tanto, los *brokers* son parte fundamental en las negociaciones tanto para compradores como vendedores de la producción de hortalizas y frutas. Ha dejado de ser relevante los mercados terminales, es decir las concentraciones como las Centrales de Abasto. (Diagrama 3.2)

**Diagrama 3.2**  
**Canales de distribución de frutas y hortalizas frescas en Estados Unidos (2006)**



Fuente: Calleja (2007:23).

Aparte de los *brokers*, existen otros intermediarios como los agentes y comisionistas que compran y venden, se hacen cargo del transporte, se aseguran de que compradores como vendedores cumplan los acuerdos negociados y a veces recogen pagos de sus clientes.

Como ya se mencionó anteriormente, los precios internos de hortalizas y frutas no son controlados por el Estado como medida para que los productores gocen de mejores ingresos, sino lo que ha imperado es el acaparamiento de la producción por parte de intermediarios o coyotes, quienes han establecido el precio sin verificación gubernamental alguna. En relación a los precios de exportación<sup>45</sup> en teoría deben ser más altos porque se suman los gastos que implican el manejo y traslado al país importador. Sin embargo, para la distribución en Estados Unidos, como ya se mencionó, intervienen otros agentes intermediarios. Esto conlleva a que el precio final se establezca en el último eslabón del

<sup>45</sup> Según, para determinar el precio se toma como base un precio “exw” (en fábrica), o un “precio de venta” al que se suman “todos” los gastos relacionados con el punto de entrega de la mercancía (estipulado contractualmente entre vendedor y comprador). Esto, tomando en cuenta que los costos y gastos que no se incluyan irán por cuenta del vendedor. Una herramienta aceptada internacionalmente en las operaciones de comercio son los *Incoterms*, que buscan determinar la cotización y establecer el límite de responsabilidad de comprador y vendedor con respecto a la entrega de la mercancía. (Bancomext, 2005a)

sistema, es decir, el producto fluye por la cadena mediante varias cotizaciones hasta que el comprador juzga el precio de acuerdo a la calidad y las fluctuaciones locales del mismo. Sin embargo, no se considera el deterioro que haya sufrido la mercancía durante el transporte y los daños ocasionados por el manejo en inspección en la frontera. Por tanto, se presenta una distorsión en los precios, ya que si el precio vigente en el mercado es más alto que la cotización no hay ajustes y el comprador y el comprador se embolsa la diferencia, pero cuando es más bajo, se hacen los ajustes necesarios a lo largo de la cadena que tiene como consecuencia un menor precio al productor, especialmente cuando los intermediarios trabajan a consignación. (Calleja, 2007:249)

Según un estudio realizado por Stern (1996, citado por Calleja, 2007: 193) con respecto al porcentaje de valor que se apropian los diferentes agentes a lo largo de la cadena de mercancías de frutas y hortalizas, se aprecia que a mediados de los noventas la participación era la siguiente: los agricultores aportaron el 22% del valor, los embarcadores se apropian del 20%, los mayoristas 13%, los *brokers* 12% y los detallistas 33%. Para el año 2000 el 81% del precio al consumidor fue para los diversos agentes involucrados en la cadena de comercialización, mientras que el valor apropiado por los productos agrícolas representaba sólo el 19%.

Una situación importante que enfrenta la producción agrícola de exportación al entrar al mercado estadounidense, dejando de lado la protección meramente comercial, es la imposición de normas de calidad, castigos y hasta cierre de frontera cuando E.U. presenta una producción excedentaria o por simplemente proteger a sus productores, como es el caso del jitomate<sup>46</sup>, el aguacate<sup>47</sup> y atún<sup>48</sup>, como ejemplos recientes.

Entonces, dentro de la cadena de valor que se genera en el ámbito nacional como en la exportación de frutas y hortalizas, la mayor parte del valor se apropian los intermediarios. En el caso de México son los llamados coyotes y los vendedores de la central de abastos del

---

<sup>46</sup> La más reciente traba no arancelaria se presentó a inicios del mes de junio, de este año, cuando el Departamento de Alimentos y Medicinas (FDA) de Estados Unidos levantó una alerta sanitaria contra la presencia de salmonelosis en el jitomate mexicano, por lo que 80 empresas que sembraron, alrededor de 15 mil 500 hectáreas en el ciclo pasado, y exportaron jitomate permanecieron en medio de la incertidumbre, hasta el 17 de julio que se levantó la restricción. (La Jornada, 19 de junio 2008)

<sup>47</sup> Como se mencionó anteriormente, en febrero de 2007 se puso fin a un embargo que duró alrededor de 93 años, por un pretexto sanitario.

<sup>48</sup> Aunque es un producto de la pesca también ha sufrido los efectos del embargo que inició en 1980. Después de 20 años se eliminó dicha barrera, sin embargo, en 2007 se vuelve a fallar en contra, por lo que las empresas mexicanas no pueden etiquetar con la leyenda *Dolphin safe*, con el cual están identificados los consumidores estadounidenses. (Expansión, 7 de julio de 2008: 994)

D. F., que tienen sus particularidades estudiados por Echánove (2002), quienes imponen el precio final. Para las exportaciones de dichos cultivos convergen diferentes intermediarios, los más destacados son los *brokers*, quienes son los que tienen jugosas ganancias.

## Conclusiones Generales

El papel de la agricultura fue fundamental en la industrialización de México bajo el modelo ISI ya que contribuyó mediante la aportación de mano de obra, el abaratamiento de las materias primas, la producción de alimentos baratos para los asalariados y la ampliación del mercado interno para el consumo de los bienes manufacturados. Así mismo en esa época se priorizó los cultivos para el consumo interno, como maíz y trigo, con lo que se aseguraba la oferta de granos para la población urbana en aumento; mientras la población rural estaba en condiciones de autoabastecerse.

El sector agrícola comercial tuvo grandes incentivos y apoyos gubernamentales para su expansión. Sin embargo, debido a los bajos rendimientos de la producción de granos y la competencia de los países desarrollados, las empresas agrícolas cambiaron hacia la producción de cultivos como las hortalizas y las frutas, siendo esta subrama la de mayor crecimiento dentro del subsector agrícola desde la década de los sesenta. En materia de exportación dichos cultivos se ubican como los de mayor aportación de divisas, desde la década de los ochenta. El TLCAN propicio apoyar la exportación de estos cultivos en detrimento de los granos básicos, cuyas importaciones aumentaron. Si antes la industria manufacturera de alimentos se abastecía de la producción nacional de granos, con la incorporación de las transnacionales y la expansión de las empresas nacionales se abastecen de materia prima importada.

De esta forma la estructura productiva del sector agrícola ha sufrido importantes cambios y en los tres modelos de desarrollo se distingue la presencia de heterogeneidad estructural en el subsector agrícola.

En el periodo neoliberal el sector agrícola se ha rezagado, al presentar tasas de crecimiento bajas, menor acceso al crédito y gasto público y una dependencia alimentaria, esencialmente con Estados Unidos. Sin embargo, se han favorecido empresas agrícolas y agroindustrias de exportación, las cuales contribuyen a la mayor producción de cultivos no tradicionales así como elevar el valor de la producción, ante las nuevas exigencias del comercio internacional. Por tanto, en este periodo se acentúa la heterogeneidad estructural en el subsector agrícola: por un lado los productores destinan su producción al mercado

interno, como los productores de granos básicos y, por otro, los productores que tienen ventas al mercado externo, como los productores de hortalizas y frutas.

Ante este panorama, existe una desvinculación del sector primario exportador con la economía nacional y una mayor dependencia de las importaciones de productos básicos para la alimentación, los cuales se producen masivamente en los países industrializados. Los pequeños, medianos productores nacionales y campesinos ejidatarios quedan excluidos como proveedores de la materia prima y del consumo de aquellos productos, pero llegan a convertirse en fuerza laboral para estas empresas de exportación. En el polo moderno del subsector agrícola se encuentran las grandes empresas agrícolas que se dedican a la exportación de frutas y hortalizas; concentran la mayor parte de la tierra cultivable de exportación; se ubican principalmente en el norte y centro del país; utilizan mayor tecnología acorde a los cultivos; producen mayormente en tierras irrigadas en la que confluye la inversión extranjera directa; cuentan con mayores préstamos de la banca comercial y de desarrollo; y utiliza la mano de obra barata del sector atrasado.

Por tanto ciertas funciones que tiene la agricultura para el desarrollo económico han dejado de estar presentes en la actualidad como: producir los alimentos demandados por la población; suministrar a la industria una provisión suficiente de materias primas agropecuarias; generar excedentes agrícolas exportables que contribuyan a aminorar el peso de las importaciones de bienes de capital e insumos de la propia agricultura y la industria; proporcionar un mercado interno para los productos de la industria, entre otros.

Las empresas agrícolas de exportación y las agroindustrias agroindustriales se han visto mayormente beneficiadas, en comparación a los productores menores como los ejidatarios y pequeños productores, lo que ha implicado un aumento de la pobreza en las zonas rurales. Por tanto, es urgente delinear políticas de desarrollo para la agricultura con el fin de alcanzar la soberanía alimentaria y aminorar los costos sociales que ha traído la globalización a la población rural.

Por tanto una alternativa de los productores medianos, pequeños y ejidatarios, quienes se encuentran en el estrato del sector primitivo dentro de la estructura productiva, ante la embestida de productos agrícolas como granos, hortalizas y frutas de los grandes capitalistas agrícolas, tanto nacionales como importados, el desamparo gubernamental y la detención de la emigración interna y hacia E.U., es orientar su producción a los cultivos

orgánicos, como una opción para diferenciar sus productos y con ello acceder a un mejor precio para sus productos.

Esta nueva reorientación en gran medida fue dada por el cambio de los hábitos alimenticios de la población en el mundo quienes buscan una variedad de productos saludables como los denominados “orgánicos”.<sup>49</sup> En pro de la preservación de la ecología y el cuidado de la salud, también se suma el pago al *precio justo* de la producción de comunidades y ejidos quienes han encontrado otra opción, hasta este momento, para vender sus productos en los tianguis orgánicos, sobre todo para el mercado interno.

La mayor parte de la exportación de frutas y hortalizas se orienta hacia el mercado de Estados Unidos. Su introducción en el mercado estadounidense se efectuó mediante agentes intermediarios para la comercialización de dichos cultivos, ya que los trámites aduanales y fitosanitarios que exige Estados Unidos imposibilitan a los productores nacionales su acceso a ese mercado. Los intermediarios se encargan de las negociaciones tanto para compradores como vendedores de la producción de hortalizas y frutas y, así mismo, para su distribución y comercialización dentro de los Estados Unidos. Los intermediarios son los agentes, comisionistas y los brokers, quienes son los más conocidos, pero también se encuentran los agentes que contratan los grandes supermercados, como Wal-Mart. Dichos intermediarios son los que obtienen las mayores ganancias dentro de la cadena de valor que se genera en el subsector agrícola de exportación. Además de que los precios de las hortalizas y frutas son fluctuantes, ya sea por la temporada, por lo perezoso de los cultivos, por los fenómenos climáticos, etc. Por lo que están sujetos los precios al mercado internacional, sobre todo de Estados Unidos.

Para el caso del mercado mexicano, los precios también presentan variaciones y, al igual que en Estados Unidos, la mayor parte del valor se lo apropian los intermediarios, los llamados coyotes y los vendedores de la central de abastos del D. F., quienes imponen el precio final.

---

<sup>49</sup> En la producción orgánica de alimentos frescos, el líder mundial es Australia, con más de 7.5 millones de hectáreas. En América Latina, Argentina encabeza la lista al reportar más de 2.5 millones de hectáreas, en tanto que en Europa, Italia es el país que tiene más superficie sembrada con métodos orgánicos, ya que cuenta con 1.2 millones de hectáreas, le sigue Alemania con 650 mil hectáreas. En México, la agricultura orgánica ha aumentando su superficie cultivada de 25 mil a más de 115 mil hectáreas en los últimos 7 años. En Norteamérica el gasto en este tipo de alimentos es de 13 mil millones de dólares, en Europa es de más de 12 mil millones y en Japón es de alrededor de 700 millones. (Bancomext, 2006)

Ante la presente crisis de acceso a los alimentos que se vive internacionalmente, los precios altos de los granos poco han favorecido a los agricultores mexicanos, por tanto se vuelve necesario seguir investigando las causas de dicha crisis y los efectos para los países subdesarrollados y en este caso para México, en su estructura productiva agrícola.

Otra línea de investigación a estudiar es el mercado del trabajo en el sector agrícola, ya que los cambios ocurridos en el subsector agrícola, tienen repercusiones en la forma de la organización del trabajo. Por tanto es necesario conocer los impactos que trae consigo la aplicación del modelo neoliberal, en la composición de la fuerza de trabajo de la agricultura de exportación.

## Bibliografía

- Ascencio, Alejandro (2008) “Firman asociación Herdez-Del Fuerte”, *Reforma*, 11 de diciembre, sección negocios, p. 1.
- Bancomext (2006) “Los alimentos orgánicos mexicanos directo al oeste de Canadá”, en: [http://www.bancomext.com/Bancomext/publicasecciones/secciones/5126/Vancouver\\_Canada\\_el\\_nicho\\_de\\_alimentos\\_procesados.pdf](http://www.bancomext.com/Bancomext/publicasecciones/secciones/5126/Vancouver_Canada_el_nicho_de_alimentos_procesados.pdf) , consultado en enero de 2007.
- \_\_\_\_\_ (2005a) “Formación del precio de exportación”, en: [http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/eboletin/documentos/Directorio\\_Institucional.pdf](http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/eboletin/documentos/Directorio_Institucional.pdf), consultado en enero de 2007
- \_\_\_\_\_ (2005b) “Orgánicos Mexicanos. Exportación por convicción”, en:
- \_\_\_\_\_ (2003) “Washington un nuevo socio para sus exportaciones”, en: <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=3324&document=5092>, consultado en enero de 2007.
- Barrón, Pérez Ma. Antonieta *et al.* (2003) “El programa nacional con jornaleros agrícolas: una evaluación”, en: *Comercio exterior*, vol. 53, núm. 2, Bancomext, pp. 150-158.
- \_\_\_\_\_ (1997) *Empleo en la agricultura de exportación en México*, Juan Pablos editor-UNAM, México.
- Bartra, Armando (2006) *El capital en su laberinto. De la renta de la tierra a la renta de la vida*. Itaca-UACM-CEDRSSA. México.
- Bielschowsky, Ricardo (1998) “Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña” en: CEPAL, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL*, Chile, pp. 9-48.
- Calleja Pinedo, Margarita (2007) *Intermediarios y comercializadores. Canales de distribución de frutas y hortaliza mexicanas en Estados Unidos*, Universidad de Guadalajara-Promex-Casa Juan Pablos, México.
- Calva, José Luis (2007) “Políticas de desarrollo agropecuario” en: *Desarrollo agropecuario, forestal y pesquero. Agenda para el desarrollo*, UNAM-Miguel Ángel Porrúa-Cámara de diputados, México.
- \_\_\_\_\_ (2000), *México más allá del neoliberalismo*, Plaza y Janes Editores, México, pp. 168-188.
- \_\_\_\_\_ (1995) *El modelo neoliberal mexicano. Costos, vulnerabilidad, alternativas*, Juan Pablos Editor, México.

- Carbó, Margarita (1998), "México rural" en: Semo, Enrique, *México un pueblo en la historia. Oligarquía y revolución 1876-1920*, Alianza Editorial, octava reimpresión, México, pp. 13-37.
- Chossudovsky, Michael (2002), *Globalización de la pobreza y nuevo orden mundial*, Siglo XXI, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, México.
- De Bernis, Gérard (2007), "De la urgencia de abandonar la deuda de las periferias", en: Vidal, G. y Guillén, A. (coord.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización*, CLACSO-UAM-Red Celso Furtado, Buenos Aires, Argentina, pp. 519-554.
- De Grammont, Hubert y Lara, Sara (2005) *Encuesta a hogares de jornaleros migrantes en regiones hortícolas de México: Sinaloa, Sonora, Baja California Sur y Jalisco*, IIS-UNAM, Cuadernos de Investigación, núm. 30, México.
- \_\_\_\_\_ et. al. (coord.) (1999) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, UACH-UNAM-CIESAS-Juan Pablos Editor, México.
- De Oliveira, Francisco (2003). *Crítica à razão dualista/O ornitorrinco*. Sao Paulo, Boitempo.
- \_\_\_\_\_ (1973) "La economía brasileña: crítica de la razón dualista". *Revista El Trimestre Económico. Vol. XL (2)*. México, F.C.E., pp.
- Del Fuerte <http://www.delfuerte.com.mx> Consultada en septiembre de 2008.
- Echánove, Flavia (2004) "La expansión de las hortalizas en los años noventa y su vínculo con la agroindustria hortícola", en: Blanca, Rubio *El sector agropecuario mexicano frente al nuevo milenio*, Plaza y Valdés-UNAM, México.
- \_\_\_\_\_ (2002), *Del campo a la ciudad de México: el sendero de las frutas y hortalizas*, Plaza y Valdés, México.
- Expansión*, "Los cien empresarios más importantes de México", 28 de abril de 2008, año XXXIX, núm. 989, México.
- \_\_\_\_\_, "La Guerra del atún", año XXXIX, núm. 994, 7 de julio de 2008, México. Pp. 32-33.
- \_\_\_\_\_, "Las 100 importadoras y exportadoras más importantes de México", año XXXVIII, núm. 971, 6 de agosto de 2007, pp. 92-98.
- FAO (2007), *Desafíos relativos al fomento de los agronegocios y la agroindustria*, comité de agricultura, ONU.

- \_\_\_\_\_ (1996), <http://www.fao.org/docrep/003/w3613s/w3613s00.htm>, consultado en diciembre de 2007.
- Foro Global (1992) <http://www.eurosur.org/NGONET/tr9243.htm>. Consultado en diciembre de 2007.
- Fujigaky, Esperanza (2004) “La agricultura, siglos XV al XX”, en Semo Enrique (coord.) *Historia económica de México*, Tomo 9, Océano-UNAM, México.
- Furtado, Celso (1964) *Desarrollo y Subdesarrollo*, EUDEBA, Buenos Aires.
- \_\_\_\_\_ (1971) *La hegemonía de los USA y América Latina*, EDICUSA, Madrid.
- García De León, Antonio (1988) “Las grandes tendencias de la producción agraria” en: Semo, Enrique (coord.) *Historia de la cuestión agraria mexicana. El siglo de la hacienda, 1800-1900*, Siglo XXI-CEHAM, México, pp. 13-85.
- González Casanova, Pablo (2006). “El colonialismo interno”. En: *Sociología de la explotación*. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Argentina, pp. 185-205.
- González Dávila, Eduardo (2008) “A futuro *commodities*, mercado de derivados” en: *Ejecutivos de finanzas*, año XXXVII, No. 69, septiembre, México, pp. 36-40.
- Grupo Herdez <http://www.herdez.com.mx> Consultada en septiembre de 2008.
- Guerrero, Francisco J. (1998) “La reforma agraria” en: Semo, Enrique *México un pueblo en la historia. Los frutos de la Revolución 1921-1938*, Alianza Editorial, sexta reimpresión, México, pp. 199-220.
- Guillén, Arturo (2008) “Modelos de desarrollo y estrategias alternativas en América Latina”, en: Correa, Eugenia, et. al. (coord.) *América Latina y desarrollo económico*, Editorial Akal, Madrid, pp. 15-42.
- \_\_\_\_\_ (2007a) *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, Miguel Angel Porrúa editores-UAMI, México.
- \_\_\_\_\_ (2007b) “Heterogeneidad estructural bajo la globalización neoliberal: los casos de México y Argentina.” En: Guillén, Arturo e Ivanova, Antonina (coord.) *Globalización y regionalismo: economía y sustentabilidad*, (en prensa), Miguel Angel Porrúa editores-UAMI-UABCS, México.
- Hewitt, Cynthia (1999) *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*, Siglo XXI, séptima edición, México.

- Hirschman (1980) "Auge y decadencia de la economía del desarrollo", en: *Ensayos sobre desarrollo y América Latina*, FCE, Trimestre Económico, Serie de lecturas, No. 5, pp. 448-469.
- INEGI (2007) *Serie el Sector Alimentario en México*, México.
- La Jornada (2005) *Agua*, edición especial, México.
- Lewis, Arthur (1954). *Economic development with unlimited supply of labour*. The Manchester School, mayo.
- Maya Ambía, Carlos (2004) *Horticultura de exportación y competencia global. El caso de la berenjena mexicana*. Plaza y Valdés-UAS-CECYT, México.
- \_\_\_\_\_ (2007) *Sinaloa en la globalización, costos ecológicos, sociales y económicos*. Plaza y Valdés-UAS, México.
- Myrdal, Gunnar (1974) "La tendencia hacia las desigualdades económicas regionales en un país" en: *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, FCE, Cuarta reimpresión, México, pp. 35-51.
- OCDE (2005) *Agriculture Policies in OCDE Countries: Monitoring and Evaluation*, cuadro 1.3.
- Ornelas, Delgado Jaime (2003), "El tratado de libre comercio del América del norte y la crisis del campo mexicano", en *Revista Aportes*, año VIII, núm. 23, mayo-agosto, Facultad de Economía-Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pp. 25-48.
- \_\_\_\_\_ (2000), "Balance preliminar de la economía mexicana en el gobierno de Ernesto Zedillo", en *Revista Aportes*, año V, núm. 15, septiembre-diciembre, Facultad de Economía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pp. 105-127.
- Perroux, François (1964) *La economía del Siglo XX*, Ediciones Ariel, Barcelona, España.
- Pinto Aníbal (1985) "Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente de la América Latina" en: *Inflación, raíces estructurales*, FCE, Segunda reimpresión, México, pp. 104-140.
- \_\_\_\_\_ (1996) "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", en: *Revista El Trimestre Económico*, vol. LXIII, núm. 249, pp. 371-443.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2005), *Informe anual sobre desarrollo humano*, ONU, pp. 127-169.

- Rama, Ruth y Vigorito, Raúl (1979) *Transnacionales en América Latina. El complejo de frutas y legumbres en México*. ILET-Editorial Nueva imagen, México.
- Rubio, Blanca (2008), “La crisis alimentaria y el nuevo orden agroalimentario financiero energético mundial” en: *Mundo Siglo XXI*, no. 13, verano 2008, CIECAS, IPN, pp. 43-51.
- \_\_\_\_\_ (2004), “La fase agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano”, en: *Comercio exterior*, vol. 54, núm. 11, noviembre de 2004, pp. 948-956.
- \_\_\_\_\_ (2003), *Explotados y excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*, Universidad Autónoma Chapingo-Plaza y Valdés, Segunda edición, México
- \_\_\_\_\_ (1995) “Agricultura mundial, estructura productiva y nueva vía de desarrollo en América Latina (1970-1992)” en: De Grammont, H. (coord.), *Globalización, deterioro ambiental y reorganización social del campo*, Juan Pablos Editor-UNAM, México.
- \_\_\_\_\_ (1988) “Estructura de la producción agropecuaria y cultivos básicos, 1960-1970”, en: Moguel, Julio (coord.) *Historia de la cuestión agraria mexicana. La época de oro y el principio de la crisis de la agricultura mexicana, 1950-1970*, Siglo XXI-CEHAM, México, pp. 146-283.
- \_\_\_\_\_ (1987), *Resistencia campesina y explotación rural en México*, Ediciones Era, México.
- Sagarpa (2009), *Producción de maíz en México, 2009*.
- \_\_\_\_\_ (2006), *Ingresos del hogar provenientes de negocios agrícolas, 1998-2004*.
- Schwentesius, Rita (2002), “Supermercados y pequeños productores hortícolas en México”, en: *Comercio exterior*, Vol. 56, núm. 3, marzo de 2006, pp. 205-218.
- Secretaría de Economía (2009). *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México, 2006*, Dirección General de Inversión Extranjera, México.
- Semo, Enrique (1988) “Hacendados, campesinos y rancheros” en: *Historia de la cuestión agraria mexicana. El siglo de la hacienda, 1800-1900*, Siglo XXI-CEHAM, México, pp. 86-130.
- Singer, Hans W. (1981) “Revisión del dualismo: un nuevo enfoque de los problemas de la sociedad dual del los países en desarrollo”, en: *La estrategia del desarrollo internacional: Ensayos sobre el atraso económico*. FCE, México, pp. 95-120.

Stavenhagen, Rodolfo (1981) “Siete tesis equivocadas sobre América Latina”, en: *Sociología y subdesarrollo*, Nuestro tiempo S.A., Sexta edición, México, pp. 15-38.

Stiglitz, Joseph (2004), *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, Taurus, México.

Valenzuela Feijoo, José (1990) *¿Qué es una patrón de acumulación?*, Facultad de Economía-UNAM, México.

## ANEXO

### Principales cultivos de exportación

Jitomate	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción 1/	Volumen	Valor de las exportaciones 2/
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de pesos)
1990	81,545.0	1,885,277.0	23.1	3,480,895.2	352,312.1	2,598,933.7
1995	75,739.0	1,941,231.0	25.6	2,232,841.8	593,063.2	2,269,784.2
2000	74,628.7	2,084,349.5	27.9	3,517,763.4	565,628.7	1,719,864.0
2005	71,085.7	2,246,246.3	31.6	3,052,002.3	801,362.5	2,620,681.5
2009	52,383.6	2,043,814.6	39.0	2,940,084.6	1,046,868.4	3,655,394.4

Berenjena	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción 1/	Volumen	Valor de las exportaciones 2/
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de pesos)
1990	666.0	15,810.0	23.7	32,191.3	15,247.5	112,227.7
1995	808.0	30,348.0	37.6	46,075.1	24,103.6	112,225.2
2000	1,881.5	60,424.6	32.1	177,071.8	36,018.3	92,815.1
2005	1,414.8	55,851.8	39.5	153,099.6	43,299.7	130,048.8
2009	1,165.0	45,660.3	39.2	234,042.7	42,683.5	138,291.5

Pepinos	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción 1/	Volumen	Valor de las exportaciones 2/
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de pesos)
1990	15,516.0	297,771.0	19.2	397,481,744.6	166,256.4	428,014.0
1995	14,111.0	310,975.0	22.0	241,900,039.6	238,987.8	602,526.9
2000	17,474.5	459,260.6	26.3	332,014,185.4	312,408.5	627,029.5
2005	17,995.3	1,068,006.6	59.3	382,614,370.6	342,513.1	826,887.4
2009	14,621.5	433,640.5	29.7	337,464,575.8	448,484.4	774,417.2

Espárragos	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción 1/	Volumen	Valor de las exportaciones 2/
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de pesos)
1990	9,980.0	43,219.0	4.3	519,998.7	14,765.5	140,575.7
1995	9,552.0	34,612.0	3.6	340,913.8	21,753.0	207,380.1
2000	13,408.0	50,440.7	3.8	413,851.5	38,133.6	283,457.7
2005	13,894.5	60,002.4	4.3	479,866.5	45,972.3	328,615.9
2009	12,602.0	63,950.2	5.1	544,598.9	67,322.9	476,665.6

Zanahoria	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción 1/	Volumen	Valor de las exportaciones 2/
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	(Toneladas)	(Miles de pesos)
1990	8,127.0	198,481.0	24.4	268,544.9	14,554.6	17,956.2
1995	8,465.0	199,588.0	23.6	146,053.4	30,508.8	26,449.3
2000	16,175.7	376,847.0	23.3	235,611.8	18,056.8	19,105.2
2005	14,051.6	370,768.5	26.4	185,541.9	25,563.4	21,963.9
2009	14,140.3	368,600.1	26.1	211,042.3	43,766.1	39,826.9

Cebolla	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción 1/	Volumen	Valor de las exportaciones 2/
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(miles de pesos)
1990	49,818.0	832,916.0	16.7	1,468,115.8	143,261.5	446,901.6
1995	39,758.0	734,092.0	18.5	747,350.6	182,212.8	650,758.3
2000	41,002.8	898,216.2	21.9	617,214.6	146,571.3	459,635.6
2005	39,737.4	1,144,699.9	28.8	966,742.8	165,068.9	593,054.6
2009	35,586.2	1,122,486.5	31.5	692,835.5	186,951.6	555,757.5

Ajo	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción 1/	Volumen	Valor de las exportaciones 2/
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de Pesos)
1990	5,511.0	41,236.0	7.5	280,498.1	7,694.6	36,311.5
1995	6,052.0	43,761.0	7.2	152,722.7	16,062.4	112,308.0
2000	7,468.9	55,431.7	7.4	139,592.5	5,471.0	64,854.9
2005	4,884.3	43,424.8	8.9	90,783.0	10,183.5	43,565.4
2009	5,673.6	56,088.2	9.9	99,706.4	5,182.2	14,926.6

Aguacate	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción 1/	Volumen	Valor de las exportaciones 2/
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de Pesos)
1990	77,365.0	686,301.0	8.9	2,420,107.5	21.4	305.9
1995	89,705.0	790,097.0	8.8	959,282.4	689.8	3,819.0
2000	94,104.3	907,438.5	9.6	1,862,095.1	13,084.5	9,116.4
2005	103,119.1	1,021,515.5	9.9	2,345,181.8	134,316.4	760,849.9
2009	121,490.9	1,230,972.6	10.1	3,622,522.6	300,607.2	1,865,674.9

Papaya	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción <sup>1/</sup>	Volumen	Valor de las exportaciones <sup>2/</sup>
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de Pesos)
1990	9,832.0	249,545.0	25.4	248,315.9	2,958.4	5,146.5
1995	13,987.0	482,968.0	34.5	494,960.4	30,461.4	83,598.0
2000	9,671.5	433,176.0	44.8	413,790.2	55,123.7	136,237.5
2005	18,931.5	709,477.0	37.5	664,262.9	80,182.3	204,583.9
2009	15,574.1	707,346.5	45.4	611,224.6	124,741.5	224,497.5

Naranja	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción <sup>1/</sup>	Volumen	Valor de las exportaciones <sup>2/</sup>
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de Pesos)
1990	176,003.0	2,220,338.0	12.6	2,228,784.4	3,426.0	6,037.4
1995	273,186.0	3,571,541.0	13.1	1,735,620.9	7,953.4	17,395.0
2000	323,618.0	3,812,683.0	11.8	1,337,644.7	7,792.7	12,884.5
2005	317,280.1	4,112,711.4	13.0	825,660.8	10,684.8	16,598.5
2009	333,554.6	4,193,484.4	12.6	1,019,135.1	19,279.2	29,021.1

Limón	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción <sup>1/</sup>	Volumen	Valor de las exportaciones <sup>2/</sup>
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de Pesos)
1990	72,216.0	685,350.0	9.5	804,454.9	12.9	66.5
1995	87,340.0	947,657.0	10.8	859,900.1	224.3	469.5
2000	121,139.5	1,639,595.1	13.5	1,458,601.1	528.5	455.3
2005	135,565.1	1,791,686.1	13.2	794,218.6	12,501.6	13,321.9
2009	62,504.7	908,479.9	14.5	452,385.0	24,269.5	49,459.6

Melón	Producción nacional				Exportaciones hacia E.U.	
	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	Valor de la Producción <sup>1/</sup>	Volumen	Valor de las exportaciones <sup>2/</sup>
	(Hectáreas)	(Toneladas)	(Ton/Ha)	(Miles de Pesos)	Toneladas	(Miles de Pesos)
1990	40,417.0	523,194.0	12.9	793,067.4	299,506.7	579,008.2
1995	28,960.0	423,972.0	14.6	440,181.8	286,251.9	484,600.5
2000	28,005.2	603,213.5	21.5	567,866.7	405,911.3	530,208.7
2005	22,085.8	579,974.4	26.3	531,355.5	347,906.3	486,999.4
2009	21,024.1	552,371.3	26.3	432,809.1	483,209.1	893,910.8

<sup>1/</sup> Deflactado con el IPP, año base 1994.

<sup>2/</sup> Para convertir a pesos el valor de las exportaciones, se utilizó el tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera, fecha de liquidación cotizaciones promedio.

Fuente: Elaboración con datos del SIAP, Sagarpa; FAS, USDA y Banxico.



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

# ACTA DE EXAMEN DE GRADO

No. 00101

Matrícula: 206381278

MEXICO, EFECTOS DE LA GLOBALIZACION EN LA AGRICULTURA Y AGROINDUSTRIA DE EXPORTACIONES EN HORTALIZAS Y FRUTAS, 1982-2009.

En México, D.F., se presentaron a las 18:00 horas del día 4 del mes de mayo del año 2011 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

- DR. EDMAR SALINAS CALLEJAS
- DR. ARTURO PROCORO HUERTA GONZALEZ
- DR. JUAN ARTURO GUILLEN ROMO

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretario el último, se reunieron para proceder al Examen de Grado cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

MAESTRA EN ESTUDIOS SOCIALES (ECONOMIA SOCIAL)

DE: ROCIO GARCIA HERNANDEZ

y de acuerdo con el artículo 78 fracción III del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

## APROBAR

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó a la interesada el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.



ROCIO GARCIA HERNANDEZ  
ALUMNA

REVISÓ

LIC. JULIO CESAR DE LANA ISASSI  
DIRECTOR DE SISTEMAS ESCOLARES

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CSH

DR. JOSE OCTAVIO NATERAS DOMINGUEZ

PRESIDENTE

DR. EDMAR SALINAS CALLEJAS

VOCAL

DR. ARTURO PROCORO HUERTA  
GONZALEZ

SECRETARIO

DR. JUAN ARTURO GUILLEN ROMO