

La geografía económica y la reestructuración territorial en el sector agrícola de México 1980-200?¹

Marco Antonio Merchand Rojas²

El objetivo será analizar desde la perspectiva de la geografía económica la importancia de las aglomeraciones (conjunto de empresas transnacionales agroexportadoras) y su proceso de acumulación de riqueza en los lugares favorecidos por un conjunto de actividades económicas que refuerzan la concentración espacial, este patrón territorial concentrador y excluyente es la práctica que ha operado en México.

Estas aglomeraciones pueden calificarse como escenarios inestables, este adjetivo de inestables, se debe a que la dinámica económica de estas aglomeraciones dependen en gran parte del monto de inversiones productivas que las empresas, sobre todo las multinacionales realicen en la economía local, lo que coloca a estas localidades en un posicionamiento muy vulnerable y dependiente de los flujos de inversiones que generen estas empresas en in situ.

La hipótesis consiste en que el territorio mexicano ha estado configurándose en el transcurso de los últimos veinticinco años a una reestructuración territorial sujeta a un patrón o estilo de desarrollo extrovertido que más ha beneficiado a ciertos espacios funcionales (aglomeraciones) que cumplen con las expectativas de las ventajas competitivas que exige el capital mundial.

De ahí la pregunta que guía este trabajo ¿Qué importancia tiene la variable localización en cuanto que sólo ciertas inversiones escogen un determinado lugar para invertir y no otro?

El trabajo se estructura en los siguientes apartados.

-La contribución de la geografía económica para explicar la lógica del capital de invertir sólo en ciertos espacios.

-Los efectos de la Política agrícola en la configuración territorial agrícola.

¹ Grupo temático 1. Abordaje de la geografía económica, política y social

² Universidad de Guadalajara, merchandrojas@yahoo.com.mx

1.- La contribución de la geografía económica para explicar la lógica del capital de invertir sólo en ciertos espacios.

La pregunta central que hay que hacerse es ¿Cuál sería la característica más prominente de la distribución geográfica de la actividad económica?

La Nueva Geografía Económica (NGE)³ representada por Paul Krugman (1997) se encargará de actualizar la importancia que tiene el territorio, pero con otros supuestos contrarios a los que consideran a la región como una planicie isotrópica.

La NGE, es una síntesis entre aproximaciones económico-espaciales que, aunque nacidas dentro la misma corriente de pensamiento, eran en buena medida, excluyentes; de ahí que la NGE introduzca una serie de fundamentos “microeconómicos” nuevos que se refieren:

-Ser parte de un enfoque de competencia imperfecta, lo que es fundamental, sobre todo en la conceptualización de las implicaciones localizadoras de la teoría de la producción.

-La competencia imperfecta se encuentra ligada a un esquema de rendimiento creciente. Esto también es importante, por qué son estos rendimientos crecientes, los que favorecen la concentración de las actividades económicas en *unos pocos espacios*. Los rendimientos crecientes, son la principal fuerza centrípeta existente en el sistema.

-Se otorga una importancia central al proceso de externalidades como aquellos efectos positivos o negativos generados por una actividad o empresa sobre otras de su entorno, que provoca un aumento o disminución en su nivel de beneficio y/o utilidad, por lo que están relacionados de forma directa con la proximidad. La noción de externalidad, pese a tener un origen bastante lejano, recupera actualmente un notable protagonismo como principal factor explicativo de las tendencias favorables a la concentración espacial de actividades innovadoras, aspecto al que los geógrafos también han contribuido con la noción de campo de externalidad (Méndez, R 1997).

³ Como el mismo Krugman, P (1997) reconoce, los elementos postulados por la NGE no son completamente nuevos. En efecto, el concepto de las ventajas de aglomeración vinculadas a los rendimientos crecientes de escala, se remonta a las contribuciones de Marshall, a los modelos del geógrafo alemán de principios del siglo XIX Von Thünen y a los continuadores de la escuela de Jena, hasta llegar a la primera mitad del siglo XX con los influyentes geógrafos (Lösch y Christaller, W)

-Se vincula la problemática localizatoria con otras áreas de trabajo y tradiciones de pensamiento económico. Es el caso de las teorías de comercio internacional y de las propias teorías del crecimiento. Los rendimientos crecientes explicarían, de esta forma, tanto el crecimiento económico de los distintos territorios (y su tendencia general a la no-convergencia), el concepto de proceso acumulativo aludido más arriba, ilustra por ejemplo; los procesos de aglomeración industrial.

-Incluso Krugman, P (1995), sostiene que puede incrementarse nuestro conocimiento de la economía internacional estudiando economía regional. Krugman afirma que la economía internacional viene a ser en gran medida un caso espacial de la geografía económica y, por tanto, una de las mejores formas de comprender cómo funciona la economía internacional; reside en empezar observando qué sucede al interior de las naciones. Las regiones en el seno de un país tienden a estar más especializadas y comerciar más que los países, incluso cuando las regiones tienen un tamaño tan grande como los países.

Como lo explica Lira, L (2003) el desarrollo de cada región o localidad depende fundamentalmente de las tendencias de crecimiento y desarrollo que se dan en las otras regiones o localidades ya que, como subsistemas abiertos, deben analizarse teniendo en cuenta tanto el sistema en su totalidad, como las partes que las componen en sus distintos aspectos multiescalares. Así, las regiones y localidades se pueden caracterizar con referencia a sí mismas, con referencia a otras unidades del mismo conjunto, con referencia a la estructura del conjunto, con referencia a las subunidades y con referencia a las súper unidades.

Respecto al mismo concepto de regiones y localidades multiescalares, otro estudioso del tema, Jessop, B (2004), señala que ha habido un creciente énfasis sobre cómo organizar mejor la escala global alineada con un amplio rango de criterios a menudo conflictivos. Las pequeñas escalas (notablemente lo urbano, regional y nacional) aún son significativas (aunque a menudo bajo nuevas formas) como sitios sustantivos de actividades económicas reales. Muchas estrategias, también están siendo desarrolladas para vincular estas y otras escalas desde lo global, incluyendo la triadización, formación de bloques regionales, construcción de redes de ciudades globales, formación de regiones transfronterizas y transnacionalización de regiones.

Para Krugman, P (1997), han sido cinco tradiciones en geografía económica las más importantes en economía espacial antes de 1980. Las cinco tradiciones; son: la geometría germánica (especialmente, la teoría del emplazamiento central); la física social (concretamente, el enfoque del potencial de mercado); la causalidad acumulativa; externalidades locales y el análisis de la renta a través del suelo y su uso. Estas primeras cuatro tradiciones son aspectos diferentes de la misma historia, formas diferentes de mirar lo mismo, aunque sus defensores no lo interpretan así y, de hecho, se vieran como alternativas rivales. La quinta tradición del análisis del uso/renta de la tierra que llega hasta el mismo Von Thünen, es huérfana, conceptualmente muy divorciada de los restantes enfoques y que, no por casualidad, también es la tradición que ha sido la mejor aceptada por la mayoría de los economistas.

La contribución de Krugman, respecto de las teorías de Von Thünen, Weber, Christaller y Lösch, es que el análisis económico de la localización planteado por éstos es simplemente incorrecto, pues para que los diferentes análisis de la localización planteados tuvieran sentido, había que tener en cuenta los rendimientos crecientes (economía de escala) y con ello, la competencia imperfecta explicada por Fujita, M; Krugman, P y Venables, A (2000).

Como bien lo explica, Moncayo, E (2001), sin desconocer las importantes contribuciones que hicieron los geógrafos alemanes y estadounidenses, el hecho es que ellos no lograron llegar al meollo de la cuestión espacial: ¿qué determina la aglomeración urbana y la jerarquía interurbana? En cierto modo, el argumento de tales enfoques teóricos era un tanto tautológico: la aglomeración de productores en una localización proporciona ventajas que, precisamente, explican la aglomeración. Estas teorías suponen lo que están tratando de entender: la existencia de un mercado central urbano.

Esta insuficiencia explicativa se ha atribuido al presupuesto de un espacio homogéneo y a la no captación apropiada del concepto de "externalidades" –asociado con los rendimientos crecientes de escala y la competencia imperfecta – que si bien ya estaba presente en la obra de Alfred Marshall (1890), no podía ser incorporada en los modelos espaciales por limitaciones en el estado del arte. Por lo demás, su sesgo hacia el modelaje económico, le hace decir a Krugman que ésta fue una de las razones principales para que

los aportes de la geografía económica, no entraran a formar parte del núcleo central del pensamiento económico.

Lo que es un hecho y como lo explica Knox, P y Agnew, J 1999 que la tendencia global en la geografía económica ha sido lejos de la modelización transversal o cortes en el tiempo de escenarios económicos sectoriales (agrícola, industrial, etcétera) y regionales hacia una geografía del desarrollo económico basada en las fases históricas de la economía mundial y las actividades macroeconómicas de los Estados. Esto no significa el “eclipse” de los enfoques sectoriales o regionales convencionales tanto como indica una elaboración progresiva en la comprensión de cómo la geografía económica ha evolucionado de perspectivas estáticas, parciales a una perspectiva más dinámica, que incluye la perspectiva histórica.

Pero independiente de adoptar una postura transversal o no, existen siete principios geográficos que han dirigido la localización de las actividades productivas de la economía global y que son: -distancia, accesibilidad, interacción, difusión, transporte, ventaja comparativa y aglomeración-. Sin embargo, sin el supuesto limitante de un plano isotrópico, el inicio de la ventaja de accesibilidad y aglomeración puede ser visto como histórico en su origen y acumulativo por naturaleza (Krugman, P 2000).

Es cierto, que la geografía económica llamada dinámica está mucho más orientada hacia la importancia creciente de la dimensión internacional de la división internacional de trabajo, donde la inversión y la producción no están más organizadas fundamentalmente alrededor de las economías nacionales y por lo tanto no es el único elemento constitutivo de la economía mundial. La producción y los mercados se han internacionalizado para una cantidad creciente de bienes agropecuarios y manufacturados y algunos servicios por lo que se han tenido consecuencias importantes en la distribución espacial de las actividades económicas tanto globales como dentro del país (Knox, P y Agnew, J 1999).

A la par de la dimensión internacional referida, las pautas recurrentes y dominantes en el escenario de la geografía económica, es sin lugar a dudas un tipo de modelo que pone énfasis en las estrategias competitivas de las corporaciones empresariales, con particular atención en las operaciones internacionales. Se formula una distinción básica entre las decisiones sobre inversión extranjera 1) orientadas al mercado y 2) orientadas al costo. Knox, P y Agnew, J postulan que las decisiones finales acerca de dónde localizar las

instalaciones en el exterior dependerán de la orientación particular; sin embargo la tendencia a realizar inversiones extranjera directas puede ser considerada como resultado de tres conjuntos de factores:

- “1.- Las ventajas que recibe una firma debido a su tecnologías y poder de mercado en relación con sus competidores (ventajas de propiedad
- 2.- La necesidad de asegurar retornos sobre investigación y desarrollo y otras inversiones previas, controlando la producción y el marketing en lugar de dar licencias a firmas extranjeras (internacionalización de mercados; y
- 3.- Condiciones favorables de localización extranjera que estimulan las operaciones extranjeras en lugar de exportar (dimensión del mercado y necesidades, costos de producción y barreras comerciales y ventajas de localización” (Knox, P y Agnew, J 1999/ 153).

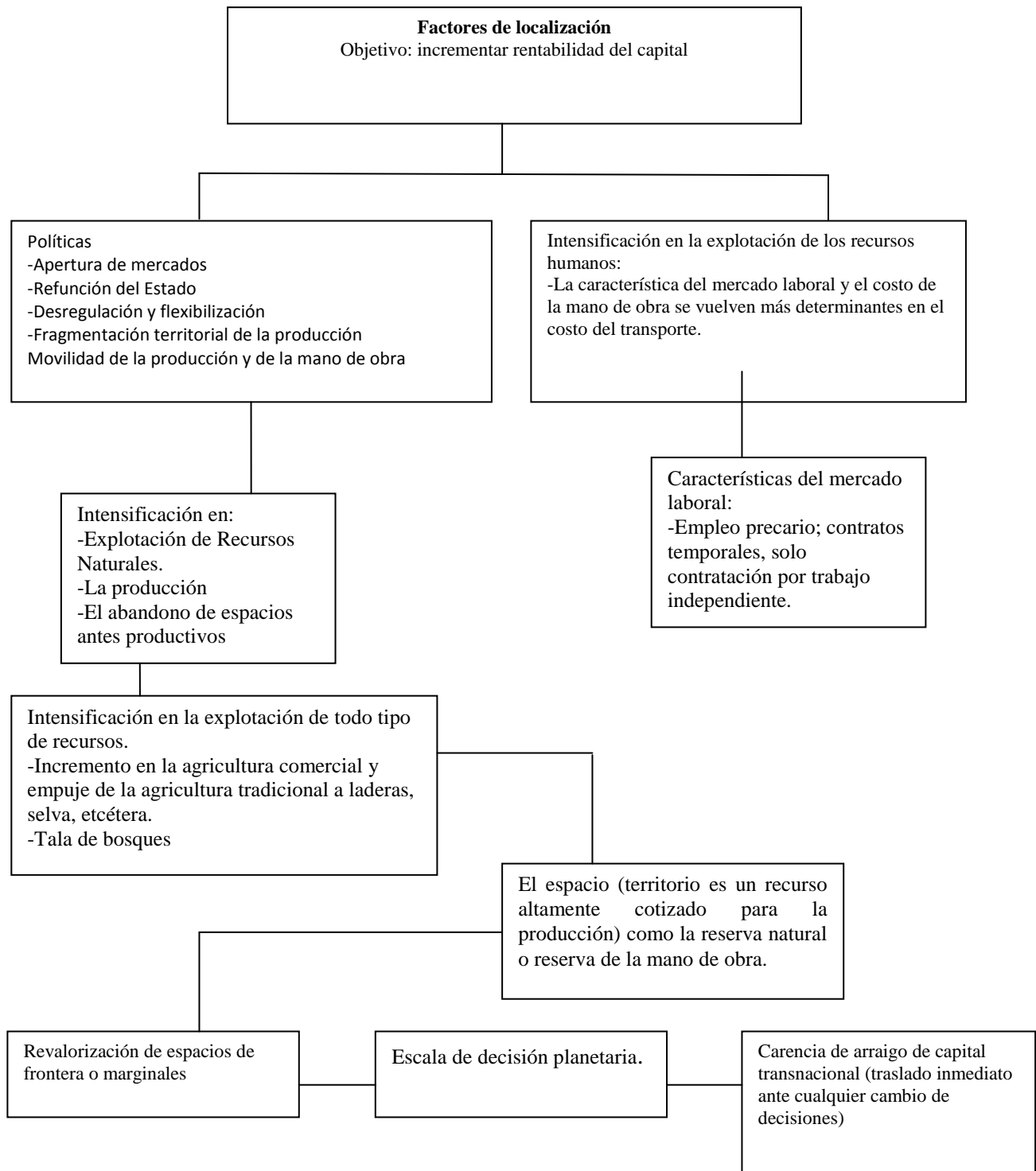
Los economistas de empresa frecuentemente resaltan los primeros, mientras que los geógrafos económicos tal vez exageran la importancia del tercero. Lo importante a destacar es que la geografía de la actividad económica no puede ser explicada para todos los tiempos por un conjunto de principios inmutables de localización. Antes bien, conceptos como distancia, accesibilidad, interacción, difusión, ventaja comparativa, y aglomeración adoptan un significado en la determinación de los contextos históricos. Su importancia relativa depende de coyunturas o intersecciones específicas de la organización, la tecnología, la cultura y la política de la empresa

Retomando la hipótesis que más arriba se cita y que consiste en que el territorio mexicano ha estado configurándose en el transcurso de los últimos veinticinco años a una reestructuración territorial sujeta a un patrón o estilo de desarrollo extrovertido que más ha beneficiado a ciertos espacios funcionales (aglomeraciones) que cumplen con las expectativas de las ventajas competitivas que exige el capital mundial.

En el contexto de economías abiertas, los gobiernos de los países en desarrollo buscan impulsar estrategias para atraer capitales internacionales, que no necesariamente comparten un interés territorial subnacional, ya que su prioridad es obtener ventajas económicas en las nuevas dinámicas de inversión. . Este tipo de inversiones fluyen hacia nichos territoriales especializados donde pueden encontrar ventajas de localización y aproximación comercial, costos más bajos de fuerza de trabajo, experiencia y calificación laboral, disponibilidad de recursos naturales.

El enfoque territorial que ha predominado y sigue predominando es el economicista, centrado tradicionalmente en problemas económicos (producción, movilidad) y en el

potencial natural (aun sirviéndose de medios naturales que no están bien definidos), mientras que los problemas reales de la población (tales como la calidad de vida o el nivel de bienestar) quedan subordinados a principios de rentabilidad económica. Las políticas territoriales de enfoque neoliberal, han instrumentado una eliminación paulatina (desregulación) de trabas legales e institucionales que faciliten el libre movimiento de la producción, de las mercancías, el abaratamiento de la mano de obra, la obtención de recursos naturales, y la penetración en todo tipo de mercados, todo ello en un contexto altamente competitivo. La figura 1, denominada “los factores de localización en el neoliberalismo”, muestra las complejas relaciones entre estos elementos y sus efectos en la ubicación territorial de la producción.



Fuente: Elaborado a partir de Harvey, D (2003). Espacios de esperanza, Madrid AKAL.

2.-Los efectos de la Política agrícola en la configuración territorial agrícola.

El cuadro 1, analiza las estrategias que han definido la política agrícola en estos últimos años.

| |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cuadro 1 Estrategias que definen a la Política agrícola⁴ |
| <p>Las reformas de la política agrícola estuvieron sobre determinadas por factores de orden externo al sector (las reformas ocurrieron en un contexto de negociación multilateral, los rasgos de las políticas en los últimos 15 años han sido moldeados según la orientación de las grandes potencias (Estados Unidos y Europa). Había la presunción de que la liberalización comercial, la definición de derechos claros de propiedad y el retiro del Estado, dejando los particulares actuar, harían posible la recuperación del dinamismo de la agricultura. La eliminación de las trabas gubernamentales y el aumento de la competencia se esperaban, llevarían al sector a un mejor desempeño.</p> <p>Las reformas de la PA se caracterizaron por su fuerte sesgo contra los productores pequeños y contra las formas de producción social. Los diseñadores de políticas del gobierno mexicano se plantearon un modelo de desarrollo agrícola que se sostuviera sobre la integración eficiente de la agricultura internacional, ya no sobre el abasto interno. El sector agropecuario, como el conjunto de la economía, debía seguir una trayectoria que maximizara el valor de la producción y el ingreso rural a través de una especialización creciente en las ramas en las cuales se tuvieran ventajas comparativas.</p> <p>Para atraer la inversión privada se reformó la legislación agraria, la idea era disminuir las barreras de acceso a la propiedad del suelo y garantizar plenamente los derechos de propiedad, a fin de desarrollar los mercados de tierras en la agricultura. Ante la expectativa de integración económica con Estados Unidos, los diseñadores de política estaban más interesados en la conformación de grupos empresariales y compañías, con capacidad de atracción de capital, uso economías de escala que tuvieran competitividad en el mercado internacional.</p> |

A continuación se analizará los efectos de la política agrícola⁵ a partir de los cambios que empiezan a registrarse en la agricultura mexicana, éstos se presentan en 1982,

⁴ Las apreciaciones sobre la definición de la PA se basan en el análisis que realiza (Trujillo, J 2004).

⁵ Las reformas sectoriales en el sector agropecuario fueron: liberalizar los mercados, reemplazar los subsidios, reducir los subsidios, desmantelar instituciones y proceder a la reforma institucional (artículo 27).

cuando se impone a México, el primer paquete de medidas de ajuste estructural, la imposición corre a cargo del Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial.⁶

A partir de 1983, se impuso paulatinamente la fórmula, de que resultaba más barato importar alimentos que producirlos, y poco a poco fue desmantelado el aparato institucional de apoyo a los campesinos y agricultores mexicanos, como son los precios de garantía, los centros de acopio y comercialización (Conasupo), así como la diversidad de formas crediticias que prevalecieron en el medio rural hasta mediados de los años ochenta.

Así desde 1982, se liberan los precios de los insumos agrícolas (energéticos, fertilizantes, maquinaria), se empieza a reducir la inversión y el gasto gubernamental en apoyos de extensión e investigación agrícola y se abre la economía nacional a las importaciones agroalimentarias del extranjero con el ingreso de México al GATT en 1986, pero hay que reconocer que el cambio estructural en el sector con predominancia en el enfoque neoliberal, se inicia en México incluso antes de la entrada al GATT.

En 1988, se inicia la segunda generación de medidas del ajuste estructural de la economía, centradas en dos políticas: privatización de la propiedad agraria y negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos. A partir, de estos años el Gobierno Federal, prácticamente aplica una política de austeridad severa en el gasto público. Los siguientes cuadros 2 y 3, muestran fehacientemente, como decrece estrepitosamente la inversión, el crédito y gasto público para el fomento el sector

| Cuadro 2 | |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------|
| Inversión en fomento, gasto público y Crédito 1982-2001. | |
| Inversión en Fomento agropecuario | Se redujo 95.5% |
| Gasto público | Se redujo 73.3% |
| Volumen global de crédito agropecuario | Se redujo 64.4% |

⁶ Hay que destacar las exigencias del Banco Mundial que anteponía al gobierno mexicano en 1987 para facilitarle \$ 300 millones de dólares destinados a “modernizar el campo”, se exigía, entre otras cosas, el desmantelamiento del sistema de precios de garantía; que aumentasen los precios de los fertilizantes; que aumentará el precio del agua para riego de tierras agrícolas y de electricidad para bombas destinadas al riego (Arroyo, A Coordinador Et al 2001).

| Cuadro 3 | | |
|---------------------------|------|------|
| Presupuesto para el campo | | |
| | 1994 | 2002 |
| % del gasto programable | 8.6 | 3.5 |
| % del PIB | 1.5 | 0.6 |

Fuente: Elaboración a partir de Sagarpa (varios años)

Un reflejo, en el abatimiento del dinamismo del sector, se muestra en el declive que registra éste en su participación en el PIB, en 1970 representaba el 12% del PIB nacional, en 1981 el 8% y en el 2002 sólo aporta el 4% al PIB nacional (Cano 2001).⁷

De ese 4%, el 66% le pertenece a la agricultura, el 27% a la ganadería, el 5% a la silvicultura y el 2% a la pesca. Observando que la parte agrícola sigue teniendo un gran peso en este sector, y es precisamente ahí en donde se encuentra la producción insuficiente de granos básicos. Producción insuficiente que se abastece del mercado externo desde hace varias décadas, sustituyendo al concepto de la autosuficiencia alimentaria por el de la seguridad alimentaria.

Estos cambios desfavorables hacia el sector agropecuario, han afectado en general el crecimiento económico y los niveles de rentabilidad (particularmente, la de los productos tradicionales) y, se ha agravado la crisis del sector, pues durante la administración de Vicente Fox⁸, no sólo se dio continuidad a las políticas de estabilización y ajuste, sino que éstas se aplicaron con mayor rigor.

Si a estas políticas oficiales draconianas impuestas al campo mexicano; se les suma el de la política comercial indiscriminada aplicada por el gobierno mexicano de desprotección a través bajos aranceles y cuotas que el gobierno no cobró para importar maíz y frijol por encima de la cuota establecida y se le agrega el incremento de los

⁷ Este proceso también es común en los países desarrollados, “En los países de la OCDE la participación del sector agropecuario en el PIB nacional es de alrededor de 4 por ciento” (Merchand, M 2006).

⁸ El presupuesto destinado por el gobierno de FOX a través de los recursos designados a SAGARPA en 2004 continuó inferior al de 1994, es decir, durante los diez años de entrada en operación al TLCAN, el sector tuvo recursos fiscales cada vez menores. También sucede lo mismo con los créditos bancarios al sector agropecuario, como proporción del total de crédito bancario desde 1997, se muestra una tendencia decreciente, pues se paso de un 5.7% en proporción del total de crédito bancario en 1997 a 2.8% en l 2003. Ver el tercer informe de gobierno de FOX, la Cuenta de Hacienda Pública Federal de 2002- 2004 y el presupuesto de Egresos de la Federación.

subsidios que aplicó el gobierno de Estados Unidos a los productos que exporta a precios Dumping, se tiene resultados ampliamente negativos para el campo mexicano.

En suma, la cadena de reformas macroeconómicas, provocó una retroalimentación negativa en el sector, pues basta mencionar brevemente algunas políticas que precipitaron la crisis del sector:

La Privatización de empresas paraestatales y bancos del gobierno, redujeron los subsidios vía precios de los insumos y tasas de interés.

La política fiscal restrictiva, también redujo el gasto federal asignado a la política agropecuaria.

La apertura comercial, combinada con la sobrevaluación del peso⁹, favoreció el aumento significativo de las importaciones agropecuarias. Estas importaciones, artificialmente baratas por el efecto de la sobrevaluación, contribuyeron al descenso real en los precios domésticos de los productos.

La reducción en los precios de los productos, aunado a las elevadas tasas de interés en los préstamos agropecuarios, generó una elevada cartera vencida.

Basta mencionar, los siguientes datos para mostrar la profunda crisis en la que se encuentra el sector, se registra una pérdida de autosuficiencia alimentaria (soberanía) y por consecuencia se registra aumento de la dependencia o seguridad alimentaria¹⁰, en el 2002, el 68.2% de los productos básicos proviene del exterior¹¹.

Según informes de Sagarpa (2004), el monto de los recursos destinados a la importación de alimentos durante la administración de Fox, equivale al 54% de las divisas obtenidas por la exportación de petróleo crudo en los últimos cinco años, de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, entre 1995 y 1999 ingresaron al país productos alimenticios por un valor de 29 mil 559 millones de dólares, lo grave es que entre 2001 y 2005, se destinó casi lo doble del presupuesto para comprar

⁹ La sobrevaluación del peso agudizó aún más el problema, pues abarató aún más las importaciones.

¹⁰ Si un país cuenta con mayor porcentaje de importación existe la probabilidad de ocurrencia de la inseguridad alimentaria. Ahora la seguridad alimentaria definida por Barkin (1991: 27) se refiere “a la capacidad de un país para suministrar comida para su población, sin importar el origen de tales alimentos”. La soberanía alimentaria se verá afectada cuando la autosuficiencia en un país disminuya o no existe, y por lo tanto el país alimenta a su población por medio de la obtención de la seguridad alimentaria, y ésta a la vez tenga un grado alto de importación de alimentos básicos.

¹¹ Informe presidencial 2002 de Vicente Fox: Crecimiento con Calidad http://nt.presidencia.gob.mx/Informes/2002Fox2/website/docs/pdfs/2info_anexo_303-309.pdf.

alimentos, disparándose el gasto en 49 mil 547 millones de dólares para importar productos básicos.

La clave del asunto, es que las importaciones de México son expresión de las grandes empresas transnacionales¹² que colocaron exitosamente sus granos en el país; entre 1994 y 2000, las importaciones de soya mostraron un aumento del 75%, al pasar de más de 2 millones de toneladas a 3.6 millones; las de sorgo 48%, al pasar de 3.3 millones de toneladas a 4.9 millones; las de trigo 88%, al pasar de 944 mil toneladas a 1.7 millones; las de arroz sin cáscara 243%, al pasar de 146 mil toneladas a 502 mil; y las de maíz 113%, al pasar de 2.3 millones de toneladas a 4.9. La desmedida importación de alimentos y el desmantelamiento de los apoyos al sector agropecuario comienzan a transformar la estructura productiva del sector¹³ (Juárez, L 2003).

Recapitulando, al inicio del 2000, las importaciones del grano básico ascendieron a 549 millones 831 mil dólares, pero en el 2010 se llegó a importar; mil 337 millones 541 mil dólares de acuerdo a datos de INEGI y del propio Banco de México. Un comportamiento similar a la alza han tenido las compras al extranjero de otros granos básicos como el trigo y la soya. Hace 10 años las importaciones del primero fueron por 333 millones 697 mil dólares, mientras que en el 2010 llegaron a 708 millones 211 mil dólares; es decir, un aumento de 112 por ciento.

¹² Las diez grandes empresas transnacionales productoras de semillas controlan el 40% del mercado mundial, equivalente a 24 mil millones de dólares y son: Dupont, Monsanto, Delta and Pine y Dow, de Estados Unidos; Syngenta, de Suiza; Gruope Limagrain, de Francia; Grupo Pulsar, de México; Advanta, e Reino Unido y Holanda; KWS AG de Alemania y Aventis, de Francia. DuPont y Monsanto juntos dominan el mercado mundial de semillas del maíz (65%), y de la soja -44%- (ETC-group. Globalización, S.A 2001).

¹³ Para otros estudiosos, los resultados desastrosos que ha tenido el “dumping” en México bajo el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN/NAFTA). Muestran que aunque las y exportaciones alimentarias y agrícolas han aumentado casi cada año desde que entró en vigencia el NAFTA en 1994, el desequilibrio comercial también ha anualmente. Cada año México se vuelve más dependiente de la importación, importando más alimentos de los que exporta. La mayor parte del comercio agrícola de México se establece con EE.UU. En 1993 México importó 50,000 toneladas de maíz. Este año (2009), siendo el tercer importador más grande de maíz en el mundo, comprará 7 millones de toneladas de maíz proveniente de EE.UU., el 40% del cual está genéticamente modificado. El destacado aumento de las importaciones, afirmó Flores, no es resultado de una incapacidad productiva, sino de cambios económicos estructurales producidos por el “dumping” de maíz de EE.UU (Gómez, A 2004).

Por lo que respecta a las compras foráneas de soya, éstas se elevaron 69 por ciento: hace 10 años ascendieron a 782 millones de dólares, y en 2010 superaron mil 325 millones de dólares, de acuerdo con las estadísticas que difunde el Inegi sobre el sector alimentario. Por supuesto, que también se ha registrado un descenso en las hectáreas cosechadas de maíz, pues estas cayeron de 8 millones de hectáreas en 1995 a 7.2 millones en 2000 y hasta 6.2 en 2009, último dato anual disponible del Inegi. Es decir, hubo una reducción de 13 por ciento en las hectáreas cosechadas de maíz durante la primera década del siglo y de más de 22 por ciento en los últimos 15 años.

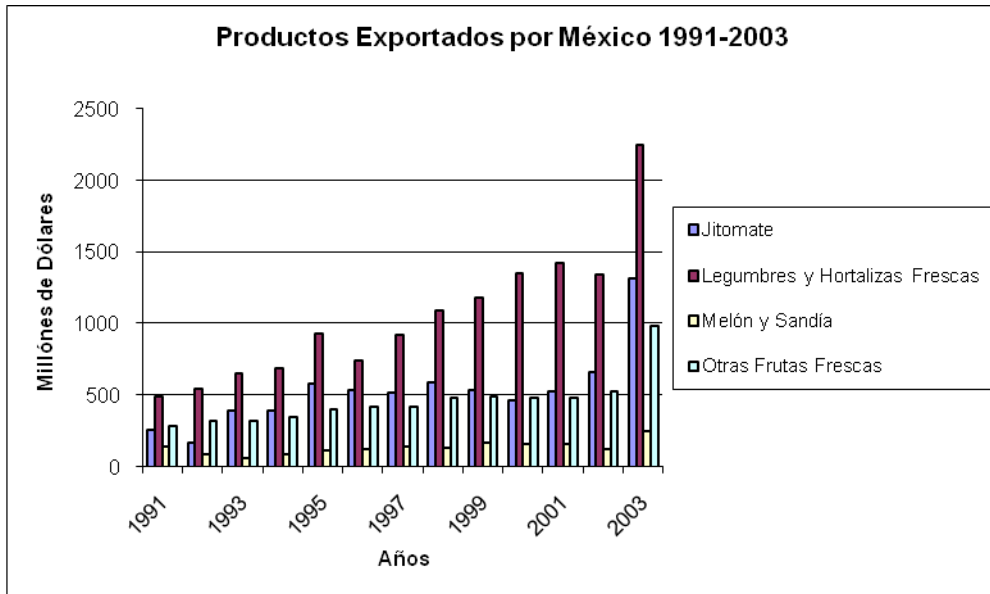
Por otra parte, las grandes empresas transnacionales estadounidenses logran colocar sus excedentes alimentarios en México: proveen casi 100% de las importaciones de sorgo, maíz y frijón; asimismo, suministran más el 90% de las compras externas de soya y harina de soya. Respecto a los productos cárnicos, carnes preparadas, arroz y endulcorantes, México le compra a EUA, el 90%, 95% y 99% y 95% respectivamente (La Jornada, 2001).

En cambio, donde se observa un crecimiento espectacular, es en los productos de frutas y hortalizas, para 1980, el 34% de las exportaciones del sector agrícola pertenece a estos productos; diez y ocho años después, en 1998, es ya, el 58% de las exportaciones del sector (INEGI, varios años. Estadísticas del Comercio Exterior de México). Actualmente, Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones hortofrutícolas, el 98% de la producción, tuvo como destino los Estados Unidos de América (Bancomext, 1996)¹⁴.

El comercio internacional de México, además de dependiente del mercado estadounidense, está altamente concentrado en un rango máximo de siete productos (café, granos y semillas, frutas preparadas, jugos de frutas, vegetales, tomates y las bebidas), estos productos absorbieron el 88% de las exportaciones totales que México vendió en los Estados Unidos en el 2003 (Cámara de Diputados 2004).

El gráfico 1, muestra el crecimiento de las exportaciones de dichos productos y se puede apreciar que éstos comienzan a despegar a partir de 1996, una vez superada la crisis financiera que golpeó a México, entre 1994 y 1995.

¹⁴ Citado por González, H (2001).



Fuente: grupo de trabajo: Shcp, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI
<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe> 04/05/2004

Como lo sostiene Escalante, R (2008) las reformas estructurales aplicadas en los 80s modificarían los precios relativos de los productos agrícolas, generando una reasignación de los recursos. Pero los recursos se han concentrado en exceso en los productos que garantizan una mayor rentabilidad y responden en mayor medida a las condiciones del mercado internacional, en detrimento de la seguridad alimentaria nacional. De este modo, productos como las hortalizas y frutas han registrado una expansión, derivada de una mayor demanda internacional, en perjuicio de otros productos como los cereales, que comprenden la base de la alimentación.

En el siguiente, cuadro se observa claramente como las frutas y hortalizas contribuyen con cerca de la mitad del valor de la producción, siendo los productos que muestran el mayor dinamismo en el campo mexicano desde inicio de los noventa.

Estructura porcentual del valor de la producción agrícola (porcentaje)

| Categoría | 1990 | 1994 | 2000 | 2005 |
|----------------|------|------|------|------|
| Cereales | 15.0 | 11.9 | 12.3 | 11.1 |
| Oleaginosas | 2.9 | 2.0 | 2.4 | 2.1 |
| Frutas | 23.6 | 27.1 | 28.6 | 29.1 |
| Hortalizas | 15.7 | 14.5 | 20.0 | 19.6 |
| Leguminosas | 6.7 | 6.7 | 4.4 | 5.8 |
| Café | 5.5 | 4.4 | 4.3 | 3.9 |
| Caña de azúcar | 8.4 | 8.3 | 8.0 | 7.5 |
| Maíz | 17.2 | 20.9 | 17.9 | 19.0 |
| Otros | 5.0 | 4.1 | 2.0 | 1.9 |

Fuente: FAOSTAT, sitio de Internet <http://faostat.fao.org/default.aspx>

Para el caso de las frutas, en el 2005 llegaron a representar el 29.1 por ciento del valor de la producción, paso lo mismo con las hortalizas que reflejan un aumento en su contribución relativa al valor de la producción agrícola. A diferencia de cereales, leguminosas, caña de azúcar y café que han perdido peso en su contribución al valor de la producción agrícola. En cereales se aprecia una disminución en su contribución relativa, al pasar de 15 por ciento en 1990 a 11 por ciento en 2005. Por su parte, el menor peso relativo de las leguminosas se debe al pobre desempeño de la producción del frijol. Este cultivo representa 84 por ciento del valor de la producción de esta categoría, y entre 1998 y 2005 registró una caída de 2.2 por ciento anual, en términos reales. Asimismo, se puede señalar la evolución de otros productos relevantes, como la caña de azúcar, que en 1995-2005 sufrió una constante disminución en términos reales de 5.5 por ciento anual y no muestra signos de recuperación. En situación similar se encuentra el café, con una disminución del valor de su producción del 6 por ciento anual en el mismo periodo.

Recapitulando, la consolidación de estos productos agroexportables, se constituyen a través de grandes redes que sustentan actualmente el desarrollo de la hortofruticultura de exportación, estas redes vinculan a los productores mexicanos con las empresas (principalmente estadounidenses) que comercializan sus productos. Una de ellas; son las que desarrollaron los empresarios de Sinaloa y Sonora, en el noroeste de México, en

coordinación con los distribuidores de Nogales, Arizona (Mares 1987; y Carton 1990)¹⁵. Otra red, es la que iniciaron los empresarios del sur de Texas y quienes promovieron la siembra de hortalizas y frutas para los mercados estadounidense y canadiense en regiones agrícolas del occidente, centro, sur y este de México (González 2001). Finalmente, la tercera fue promovida, por una parte, por empresarios de San Diego, California, quienes ante la escasez y el encarecimiento del agua de riego cruzaron la frontera con México y formaron “sociedades” (*joint ventures*) con empresarios de San Quintín, Baja California, para continuar con su programa de producción (Cook y Amon 1987)¹⁶.

En general, se puede decir que los productos pertenecientes a la hortofruticultura (aguacate, fresa, limón, mango etc.), son producidos y comercializados bajo las mismas condiciones que emplean las transnacionales para cultivar y comercializar el producto en el mercado estadounidense. Entre las principales razones que se explican de por qué del interés que han despertado el cultivo de estos frutales, destacan principalmente cinco: 1) elevada rentabilidad; 2) rápido retorno del capital, desde el segundo año; 3) uso intensivo de mano de obra (900 jornales por hectárea); 4) versatilidad de los frutos para su consumo y 5) grandes posibilidades de exportación (Merchand, M 2006).

Lo señalado por Merchand, M (2005)¹⁷ puede ilustrarse a través de Rubio, B (2004) quien explica; que las transformaciones legales al artículo 27 constitucional impulsadas por Salinas de Gortari en 1992, abrieron el cauce a la inversión extranjera directa y través de acciones de *joint venture* y agricultura de contrato. Esto ha generado, que las mejores tierras del país empiecen a ser arrendadas por empresas foráneas que impulsan cultivos no tradicionales para la exportación y aprovechan la “ganga” de productores arruinados y endeudados¹⁸.

¹⁵ Citado por González, H (2001).

¹⁶ Citado por González, H (1994).

¹⁷ La agroindustria del limón en Colima forma parte de un sistema estratégico global de carácter sumamente complejo, en donde de cadena de valor global del limón mexicano, juega un papel sólo como proveedor de un insumo de bajo valor agregado transferible a las empresas industriales y comercializadoras de refrescos y perfumes en el mundo (Merchand, M 2005).

¹⁸ Tal es el caso de la empresa Hortícolas de Desierto en Caborca Sonora, quien ha rentado cientos de hectáreas con sus respectivos pozos a los otrora prósperos agricultores que fueron arruinados por la importación de la uva chilena y por los adeudos con la Comisión Federal de Electricidad. Los propietarios de la empresa radican en California y Arizona e impulsan la siembra de cultivos no tradicionales de exportación, en los cuáles se contratan los dueños de la tierra como peones y

Como lo explica, Macías, A (2003), hoy se puede hablar de una agroindustria global conformada por una mayor presencia de empresas transnacionales en la producción y transformación de los productos agrícolas, bajo diferentes formas de asociación con los productores locales (por ejemplo contratos¹⁹, agromaquilas, etc.) lo que permite a dichas empresas trasladar la fase el proceso productivo, aprovechando mano de obra barata, al estilo de las maquiladoras industriales.

Como se analizó, los efectos de la política agrícola es que tienden a incentivar sólo a ciertos subsectores que tienen correspondencia con el capital extranjero y que podrían garantizar competitividad en el mercado internacional acorde a la lógica del modelo neoliberal. El cuadro 4, muestra estos efectos.

| |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cuadro 4 |
| Efectos de las Política agrícola A |
| Dependencia alimentaría en productos básicos Crecen las agro-exportaciones de productos frutales y hortalizas. Algunas entidades se especializan en productos agro-exportables con el sustento de la IED. |

Habría que replantearse las siguientes interrogantes: ¿Por qué las empresas transnacionales deciden invertir en una determinada región y no en otra?

¿Cuáles son y en qué consisten las estrategias que emplean las transnacionales para producir un determinado cultivo?

jornaleros. Es también el caso de la Empresa Coreana Triple Ocho, asentada en Santiago Ixcuintla, Nayarit, productora de hortalizas exóticas como lechugas bok y yu, calabaza cabocha, berenjena thai, tamarindo verde, calabazas patera y fuzzy, melón bitter, chile thai. Dicha empresa ha extendido su dominio a través de la renta de 450 hectáreas a precios muy bajos, alrededor de 3 mil pesos la hectárea en el 2005. Estas empresas se han beneficiado de la quiebra de los productores, aprovechando las buenas tierras a bajos precios, así como la mano de obra que queda desempleada y a la cual le pueden pagar bajos salarios. En el ámbito agroindustrial las empresas que se han beneficiado de la situación son aquellas que aprovechan los bajos precios imperantes en el mercado mundial, Cargill y Continental, que venden los granos abaratados a nuestro país obtienen enormes ganancias, Nestlé ha logrado bajar los precios del café nacional a través de la importación de café de mala calidad de Vietnam, así como las empresas que utilizan el maíz o el trigo como materia prima básica, tales como Minsa, Arancia, Maseca, Almidones Industrializados de Maíz, Bimbo, etc. (Rubio, B 2004).

¹⁹ A través de los contratos, las agromaquiladoras controlan la calidad de la producción, así como su provisión oportuna que les permite diversificar el riesgo (principalmente el de la tierra y mano de obra) para los agricultores, lo cual constituye una de las formas a través de las cuales las empresas agroindustriales flexibilizan su estructura productiva.

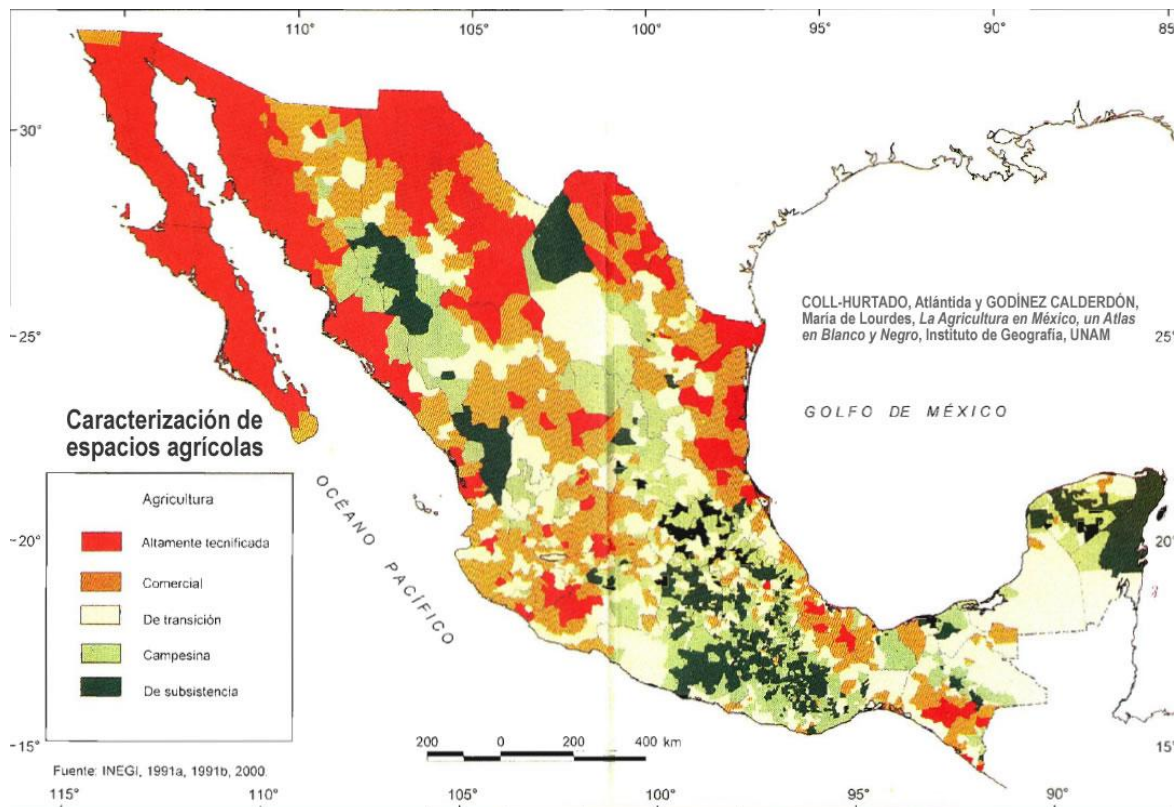
¿Qué tanto y de qué forma las localidades o regiones con sus productores locales y sus condiciones naturales o geográficas (clima, suelo y agua) determinan la instalación de empresas?

Esta última pregunta, es de las más clásicas de todas, pues las transnacionales sin lugar a dudas, invierten en estas localidades, porque aprovechan las ventajas comparativas que ofrecen estos espacios naturales que permiten reproducir el capital transnacional localmente y consolidar su nicho de mercado al que exportan.

De estas preguntas muy generales, se ubica la problemática en su justa dimensión, pues sin lugar a dudas, estas empresas transnacionales juegan un papel determinante en la acotación de espacios, regiones y territorios, al hacer que éstas sean protagonistas de la cadena de valor total. Estas transnacionales comandan estos procesos de producción porque *cuentan con el know how* para controlar integralmente todas las fases, desde la producción, comercialización y distribución.

Se ha analizado como el sector agrícola ha experimentado una reestructuración productiva a partir de las políticas neoliberales que se aplicaron mediados de los años ochenta, también se analizó como el diseño de estrategias de política sectorial, al beneficiar sólo a determinados subsectores que cuentan con potencial exportador, provoca una especialización productiva que ha agudizado la dependencia económica de México en algunos rubros de alimentos (básicos) en beneficio de algunos commodities que son producidos con exclusividad por capitales transnacionales, como es el caso del cultivo de la zarzamora que ilustra la forma en que operan las transnacionales en su lógica de viabilizar una cadena de valor global multinacional.

El siguiente mapa caracteriza la geografía económica agrícola de México a partir de un patrón agroalimentario que ha configurado regiones delimitadas y acotadas por los intereses extraeconómicos de algunas transnacionales que sólo tienen el interés de cumplir con los eslabones de la cadena de valor agroalimentaria mundial y que están definidas por actividades agrícolas altamente tecnificadas y orientadas a un mercado agroexportador.



Fuente: Coll-Hurtado (2008). Nuevo Atlas Nacional de México. Recopilado por el Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México.

Bibliografía.

Arroyo, A et al (2001). Resultados de 7 años el TLCAN en México: Lecciones para la negociación del ALCA. Red Mexicana de acción frente al libre Comercio Apoyado por Oxfam Internacional.

Cámara de diputados (2004). La liberalización y el comercio intra-regional agrícola de México con los países que integran el TLCAN. Servicio de Investigación y análisis. División de Economía y Comercio.

_____ (2004). Servicio de Investigación y Análisis y División de Economía y Comercio. La política de asignación del crédito agrícola en México durante el periodo de 1994-2000.” <http://www.diputados.gob.mx/sia/ecoycom/pdf/dec47.pdf>.

Cano Wilson, Soberanía y Política Económica en América Latina. Edit. LUR. Costa Rica, 2001. pp. 416

Escalante, R (2008). La inseguridad alimentaria. Suplemento informativo de la jornada del campo. número10 del 10 de julio.

- ETC-group. Globalización, S.A (2001). Concentración del poder corporativo: la agenda olvidada. *Communique*. N.71, julio-agosto, www.etcgroup.org.
- Gómez, A (2004). *Liberalización agrícola y soberanía alimentaria*. México: Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA)
- González, H (2001). “Las redes transnacionales y las cadenas globales de mercancías: la agricultura de exportación en México”, URL: <http://alhim.revues.org/document613.html>.
- Juárez, L (2003). *La dependencia alimentaria de México: en manos de las grandes empresas transnacionales*. Universidad Obrera de México.
- Knox, P. y Agnew, J. (1999/ 112). *Geografía económica Mundial*. Editorial docencia, Buenos Aires, Argentina.
- Krugman, P y Obstfeld, M (1995). *Economía internacional: teoría y política*. MG Graw. Hill, España.
- Krugman, P (1997). *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Antoni Bosch, Barcelona, España.
- Harvey, D (2003). *Espacios de esperanza*, Madrid AKAL
- Méndez, R (1997). *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Ariel, Geografía, Barcelona, España.
- Lira, L (2006). *La revalorización de la planificación del desarrollo*, ILPES, Gestión Pública.
- Macías, A (2003). *Enclaves agrícolas modernos: el caso del jitomate mexicano en los ---*
Méndez, R (1997). *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Ariel, Geografía, Barcelona. España. *mercados internacionales. Región y sociedad, revista del Colegio de Sonora.*
- Marther, R (2000). *Estrategias de política económica en un mundo incierto. Reglas, indicadores, criterios*. Serie de cuadernos del ILPES.
- Merchand, M (2005). *La dinámica transnacional de la agroindustria del limón y su hinterland agrícola en el Valle de Tecomán*. *Revista de Análisis económico de la UAM-A* Núm 44, vol XX Segundo trimestre.
- _____ (2006). Estudio exploratorio que analiza las razones de por qué las transnacionales deciden invertir para producir el fruto de la zarzamora en la región de Los Reyes, Michoacán: México. Ponencia presentada en la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural VII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural en Quito Ecuador.

- Román, I (2001). ¿Qué es el ajuste estructural?: la racionalidad e irracionalidad de las políticas de libre mercado. Casa México 1997-2001. Informe Final.
- Rubio, B (2004). Voces de la desesperanza: La desestructuración alimentaria en México (1994-2004). Gaceta12 (1) completa, Instituto de Investigaciones Sociales. UNAM, México.
- Sagarpa, (2005). El Sector Agrícola en México <http://www.infoserca.gob.mx/boletineszip/repusda.pdf> 15/09/2005.
- Trujillo, J (2004). Las reformas de las políticas agrícolas de Estados Unidos, la Unión Europea y México. Análisis comparativo e implicaciones para México. Tesis para obtener el grado de Doctor de la Universidad Autónoma de Chapingo, Ciestaam.
- Wesner, E, Garnier, L y Medina, J (2000). Funciones básicas de la planificación. Serie de cuadernos del ILPES.