



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

ACTA DE EXAMEN DE GRADO

No. 00172

Matricula: 2143802397

EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN MÉXICO, BAJO EL ORDEN AGROALIMENTARIO NEOLIBERAL 1982-2014.

En la Ciudad de México, se presentaron a las 13:00 horas del día 19 del mes de julio del año 2016 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

DR. ABELARDO MARIÑA FLORES
DR. ANTONIO MENDOZA HERNANDEZ
DR. JUAN ARTURO GUILLEN ROMO



IVAN CORTES TORRES
ALUMNO

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:

MAESTRO EN ESTUDIOS SOCIALES (ECONOMÍA SOCIAL)

DE: IVAN CORTES TORRES

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

REVISÓ

LIC. JULIO CESAR DE LARA ISASSI
DIRECTOR DE SISTEMAS ESCOLARES

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

DIRECTORA DE LA DIVISIÓN DE CSH

Juana Juárez Romero
DRA. JUANA JUÁREZ ROMERO

PRESIDENTE

Abelardo Mariña Flores
DR. ABELARDO MARIÑA FLORES

VOCAL

Antonio Mendoza Hernandez
DR. ANTONIO MENDOZA HERNANDEZ

SECRETARIO

Juan Arturo Guillen Romo
DR. JUAN ARTURO GUILLEN ROMO



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

**“EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN MÉXICO, BAJO EL ORDEN
AGROALIMENTARIO NEOLIBERAL 1982-2014”**

**IDONEA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS,
QUE EN LA MODALIDAD DE
REPORTE FINAL DE INVESTIGACIÓN**

PRESENTA

IVÁN CORTÉS TORRES

2143802397

**PARA OPTAR AL GRADO DE
MAESTRO EN ESTUDIOS SOCIALES
CON LINEA EN ECONOMÍA SOCIAL.**

DIRECTOR: DR. J. ARTURO GUILLÉN ROMO.

JURADOS: DR. ANTONIO MENDOZA HERNÁNDEZ.

DR. ABELARDO MARIÑA FLORES.

IZTAPALAPA, CIUDAD DE MÉXICO, JULIO 2016

A mis padres por su amor, apoyo y enseñanza. Luchadores incansables,
guías invaluable de la vida, forjadores de luz...Seguimos abriendo los
surcos, seguimos sembrando los sueños.

A mi hermana por toda su fuerza y apoyo, a mi abuela María de Luz por su
amor y cariño que nació desde la milpa y a toda mi familia.

A mi Immaculada por todo su amor, fuerza y alegría y en el universo un
nosotros que se teje en las cuatro letritas...en cada vida, en cada sueño y
en cada vuelo, volver a renacer a tu lado.

A la Horta de la Merced...Horta de la libertad, Horta de la esperanza.

A Gloria que está siempre en mi corazón.

A los campesinos y campesinas que día a día van sembrando los caminos
de la libertad.

Al movimiento popular.

AGRADECIMIENTOS

Al Dr. J. Arturo Guillén Romo por su asesoría, apoyo y enseñanzas para el logro de esta investigación. Maestro, su ejemplo se constituye como un referente en el campo de la ciencia económica, por un México y mundo mejor.

A mis lectores Dr. Antonio Mendoza y Dr. Abelardo Mariña Flores por todos sus consejos y enseñanzas, que han permitido que esta investigación se ha posible.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), por el otorgamiento de la beca para el logro de esta investigación y por todo el apoyo generado.

A mis maestros por todas sus enseñanzas y conocimientos.

A la Maestría en Estudios Sociales, con línea de conocimiento en Economía Social de la UAM Iztapalapa por darme la oportunidad de formarme como profesionista y desarrollarme como ser humano. "Casa Abierta al tiempo".

A Luis Manuel, Daniel, Alejandro y Pablo por su amistad, consejos y apoyo. Sin ustedes no habría sido posible.

A todos mis amigos y amigas de la UAM Iztapalapa por su enorme alegría y amistad.

“Y todo progreso de la agricultura capitalista no es sólo un progreso en el arte de esquilmar al obrero sino también en el arte de esquilmar a la tierra, y cada paso que se da en el incremento de su fertilidad dentro de un período de tiempo determinado, supone a la vez un avance en la ruina de las fuentes permanentes de esta fertilidad. (...) La producción capitalista sólo desarrolla, por tanto, la técnica y la combinación del proceso social de producción al tiempo que socava las fuentes originarias de toda riqueza: la tierra y el trabajador”.

Carlos Marx

“Si el presente es de lucha, el futuro es nuestro”.

Ernesto Che Guevara

Índice de Contenido

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. EL ORDEN AGROALIMENTARIO NEOLIBERAL. RASGOS FUNDAMENTALES PARA SU ENTENDIMIENTO	
1. El concepto de patrón de acumulación: base para el entendimiento del orden agroalimentario global	5
2. El modelo de Sustitución de Importaciones y el orden agroalimentario de la posguerra	7
3. La crisis capitalista de finales de los sesentas y la ruptura del orden agroalimentario de la posguerra	13
4. El ascenso del patrón de acumulación neoliberal y el nuevo orden agroalimentario global ..	17
5. El nuevo orden agroalimentario neoliberal (1982-?)	21
6. Las etapas del orden agroalimentario neoliberal: 1982-2014	24
Referencias Bibliográficas del Capítulo	25
CAPÍTULO II. LA FASE DE LOS PRECIOS DUMPING EN LOS ALIMENTOS: RASGOS FUNDAMENTALES E IMPACTO EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO MEXICANO (1982-2007)	
1. De la crisis alimentaria global, al dominio de E.U.A. por la vía de los precios.	29
2. El orden agroalimentario neoliberal y el nuevo papel del sector agroalimentario en México: una caracterización.	39
3. El sector agroalimentario en México bajo la fase de los precios dumping en los alimentos 1982-2007: Consecuencias e Impactos.	44

Índice de Contenido

3.1. La desarticulación productiva sobre los pequeños y medianos productores agrícolas ..	45
3.2. Cambios en la dinámica y estructura productiva del sector agroalimentario mexicano. .	51
3.2.1. Valor de la Producción agrícola: cambio en la dinámica productiva	53
3.3. Disminución del Producto Interno Bruto (PIB) agropecuario y ascenso del Producto Interno Bruto (PIB) de la industria alimentaria	55
3.4. El ascenso de la agroindustria agroexportadora y la desarticulación productiva en el sector agroalimentario mexicano	58
3.4.1. El caso del cultivo del aguacate: expresión del dominio de las Agroindustrias exportadoras (AE)	61
3.5. Dependencia y pérdida de la autosuficiencia alimentaria en México: expresión del orden agroalimentario neoliberal	63
4. La fase del establecimiento de los precios dumping (1982-2007) en el sector agroalimentario mexicano: una reflexión final	66
Referencias Bibliográficas del Capítulo	68

CAPÍTULO III. EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN MÉXICO: DE LA CRISIS ALIMENTARIA GLOBAL, A LA DEFLACIÓN (2007-2014)

1. La Crisis Alimentaria Global: nueva fase del orden agroalimentario neoliberal (2007-2011)	72
1.1. Una lectura a las “grandes crisis”: nuestro punto de partida	73

Índice de Contenido

2.	La crisis económica-financiera global: Rasgos estructurales para su entendimiento	74
2.1.	El ascenso de la crisis financiera: Rasgo inherente del dominio del capital financiero	76
3.	La Crisis Alimentaria Global: una conceptualización	80
3.1.	De la crisis financiera a la crisis alimentaria global	81
4.	El impacto de la crisis alimentaria global en el sector agroalimentario mexicano (2007-2011)	89
4.1.	Producción	89
4.2.	El beneficio de las agroindustrias transnacionales. Acentuación de los mecanismos de dominio y subordinación sobre el agro mexicano	92
4.3.	Mayores importaciones agroalimentarias	93
4.4.	Incrementos en el costo de la canasta básica alimentaria e incremento en la pobreza rural	96
5.	De la crisis alimentaria global a la deflación (2011-2014)	98
5.1.	La deflación en el ámbito agroalimentario mundial	100
5.2.	El sector agroalimentario mexicano ante la fase de la deflación (2011-2014)	103
	Referencias Bibliográficas del Capítulo	106
	CONCLUSIONES GENERALES	110

Índice de Gráficas, Tablas y Esquemas

Gráficas

Gráfica 1. Índice de Precios deflactados de los alimentos a nivel global (2002-2004=100) FAO (1982-2015)	25
Gráfica 2. Índice de Precios deflactados de los alimentos a nivel global FAO (2002-2004=100) FAO (1970-2007)	33
Gráfica 3. Términos de Intercambio del sector agroalimentario en México 1984-2004 (1981=100)	46
Gráfica 4. Precios pagados al productor (Maíz, Trigo y Soya) 1980-2004 a precios de 1994 Deflactados con el INPC	46
Gráfica 5. Volumen de producción (Ton) por principales grupos agrícolas 1982-2007	52
Gráfica 6. Valor de la producción por principales grupos agrícolas (miles de pesos) 1982 -2007	55
Gráfica 7. Sector agropecuario. Participación porcentual, sobre el PIB total nacional (1981-2007)	55
Gráfica 8. Variación porcentual anual PIN nacional y PIB agropecuario 1994-2007. Año base 2008	56
Gráfica 9. Variación porcentual anual PIB nacional y PIB de la industria alimentaria 1994-2007. Año base 2008	57
Gráfica 10. Industria Alimentaria. Participación porcentual sobre el PIB nacional 1994-2007	57
Gráfica 11. Balanza Agroalimentaria de México (miles de dólares)	63
Gráfica 12. México. Importaciones en granos básicos miles de dólares 1993-2007	64
Gráfica 13. Importaciones de maíz, trigo, frijol y arroz, como porcentaje del consumo aparente 1990-2008	66
Gráfica 14. Inversión en índices de productos básicos comparado con el índice de productos básicos al contado de S&P GSCI	83
Gráfica 15. Índice de precios deflactados de los alimentos a nivel global (2002-2004=100) FAO (1980-2015)	84
Gráfica 16. Repartición de número de contratos de futuro en trigo en la Bolsa de Chicago 2000-2010	86
Gráfica 17. PIB Total. Agropecuario y de la Industria Alimentaria en México (tasa de variación anual). Año base 2008 (1995-2011)	90

Gráfica 18. Variaciones en el volumen de producción (Ton) por principales grupos de cultivo durante el periodo de la crisis alimentaria global	90
Gráfica 19. Precio por tonelada de los principales fertilizantes utilizados en la producción agrícola en México 2002-2011	97
Gráfica 20. Maíz. Precios Internaciones y precios nacionales pagados al productor en México (1995-2011)	93
Gráfica 21. Arroz. Precios Internaciones y precios nacionales pagados al productor en México (1995-2011)	93
Gráfica 22. Importación de maíz ,trigo, frijol y arroz como % del consumo aparente	96
Gráfica 23. Tasa de crecimiento de la canasta básica alimentaria rural y urbana e INPC en México (2007-2011).	98
Gráfica 24. Índice de precios deflactados de los alimentos a nivel global (2000-2015). FAO (2002-2004=100)	100
Gráfica 25. FMI. Índice de precios de los alimentos a nivel global 2005=100 (2000-2015)	101
Gráfica 26. Producción, Utilización y Existencias de cereales, 2004-2015 (millones de toneladas)	102
Gráfica 27. Precios Internacionales del Petróleo (2008-2015)	103
Gráfica 28. México. Balanza Agroalimentaria 2011-2014	105

Tablas

Tabla 1. El dumping E.U.A a los productores Mexicanos 1997-2005	47
Tabla 2. Cambios en la estructura y dinámica productiva por principales grupos agroalimentarios 1982-2007	52
Tabla 3. Valor de la Producción agrícola en México, por principales grupos de cultivos 1982-2007	54
Tabla 4. Tasa de crecimiento promedio del PIB en las actividades que conforman el sector agropecuario (1994 -2007)	57
Tabla 5. El aguacate en el Estado de Michoacán: producción productiva 1998-2008	61

Índice de Gráficas, Tablas y Esquemas

Tabla 6. Grado de dependencia alimentaria en México (1982-2008)	64
Tabla 7. Granos básicos. Producción, Comercio Exterior y Consumo 1990-2008 (Toneladas)	65
Tabla 8. Incremento de las ganancias de las principales AT (2006-2007) y (2007-2009)	89
Tabla 9. Balanza agroalimentaria en México (2007 -2011) millones de dólares	94
Tabla 10. Granos Básicos. Producción, Comercio Exterior y Consumo en México 2005-2011 (Toneladas)	95

Esquemas

Esquema 1. Agroindustrias Transnacionales: Oligopolios y control sobre la cadena agroalimentaria global	35
Esquema 2. Concentración y centralización de los apoyos gubernamentales destinados al ámbito agroalimentario	60

INTRODUCCIÓN

Bajo el modo de producción capitalista la agricultura es una rama subordinada al capitalismo industrial, comercial y financiero. Dicho proceso parte del hecho de que la producción agrícola se encuentra vinculada a procesos naturales como son la tierra, el clima y la biodiversidad; se establece por tanto un metabolismo entre el ser humano, la producción y la naturaleza. Esta particularidad en específico altera e incómoda a los procesos de desarrollo capitalista, toda vez que se distorsiona la formación de los valores y precios al no actuar bajo las condiciones de la industria; es por esta razón que el capital establece un vínculo de dominio y subordinación sobre la agricultura.

Las necesidades de valorización del capital establecen la forma de inserción productiva y los mecanismos de explotación a la cual son sometidos los productores rurales. Así cada vínculo determina si los pequeños y medianos productores se ganan o pierden su derecho de participar en el sistema.

Bajo un enfoque histórico estructural, América Latina ha transitado por diversos modelos o “patrones de acumulación” que representan una modalidad de acumulación capitalista históricamente determinada. Cada patrón de acumulación a su vez determina un orden agroalimentario, que posiciona los diversos mecanismos de dominio y subordinación ejercidos por el capital monopólico-financiero, principalmente norteamericano sobre las agriculturas de los países periféricos.

Con el ascenso del patrón de acumulación neoliberal en la década de los ochentas el orden agroalimentario se posicionó como una estrategia por parte de los E.U.A y algunos países centrales para incrementar su poder y dominio tras la crisis capitalista de finales de los sesentas. El canal principal para lograr dicho objetivo fueron las Agroindustrias Transnacionales (AT) que se posicionaron en el control de toda la cadena agroalimentaria global.

Así desde sus inicios el orden agroalimentario neoliberal ha transitado por tres fases: la del periodo 1982 al 2007 caracterizada por la imposición de precios *dumping* en los alimentos a nivel internacional, la de 2007 al 2011 visualizada por el incremento de los precios internacionales de los alimentos y el ascenso de la crisis alimentaria global y la de 2011 al 2014 acentuada por la deflación generalizada y la disminución de los precios internacionales en los productos agroalimentarios.

En el sector agroalimentario mexicano, las diversas fases han venido configurado una estructura productiva específica, en cuyo centro se encuentra el accionar de tres actores específicos: a) las Agroindustrias Transnacionales (AT); b) las Industrias Alimentarias Multinacionales (IAM) y c) las Agroindustrias Exportadoras (AE). Estos tres actores en conjunto ejercen formas y mecanismos de dominio-subordinación sobre los pequeños y medianos productores rurales que representan a la mayoría de los productores del sector; acentuando la desestructuración productiva de carácter excluyente, la emigración del campo hacia las ciudades o E.U.A., la pobreza y marginación, el traslado de jóvenes hacia la esfera del narcotráfico y el ascenso de la producción de estupefacientes como única posibilidad de sobrevivencia para amplios núcleos rurales.

Junto con estos procesos la transformación en la producción de bienes agrícolas para el mercado interno, hacia bienes para el exterior ocasionó la pérdida de la soberanía y autosuficiencia alimentaria, generando una situación de alta fragilidad en nuestro país.

A partir de este planteamiento la investigación pretende responder a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los principales rasgos que conforman el orden agroalimentario neoliberal y las distintas fases por las que éste ha atravesado?; ¿Cómo se ha configurado la estructura productiva del sector agroalimentario en México, bajo el orden agroalimentario neoliberal?

De esta manera el objetivo de la investigación es desde una perspectiva teórica identificar los principales rasgos que configuran al orden agroalimentario neoliberal desde la década de los ochentas y las diversas fases por las que ha atravesado, delimitando cómo se ha configurado el sector agroalimentario en México.

Para el logro de este objetivo se utilizó el método marxista del materialismo-dialéctico/histórico, que parte del análisis de una realidad concreta en un momento determinado, y que mediante una conceptualización histórica permite ir construyendo conceptos de análisis desde los más simples, para llegar a niveles de abstracción más específicos. A partir de aquí se vuelve a generar el viaje a la inversa, para llegar a lo concreto, establecido esta vez no como algo caótico de un todo, sino como una rica totalidad de determinaciones y relaciones.

Siguiendo este proceso teórico-metodológico, la investigación se divide en tres capítulos.

En el primer capítulo se conceptualiza la categoría orden agroalimentario, en su articulación con el patrón de acumulación capitalista vigente en un momento histórico determinado. Se analizan posteriormente los rasgos fundamentales del orden agroalimentario de la posguerra (1945-1970) que se constituye como la base del dominio estadounidense sobre los países periféricos y finalmente se plantea el ascenso del orden agroalimentario neoliberal (1982-?), sus rasgos fundamentales y las diversas fases por las que este ha atravesado.

En el segundo capítulo se analiza la primera fase del orden agroalimentario neoliberal caracterizada por el establecimiento de los precios *dumping* en los alimentos a nivel internacional (1982-2007), destacando los diversos impactos y consecuencias sobre el sector agroalimentario mexicano.

Y finalmente en el tercer capítulo se analizan las fases de 2007 al 2011 visualizada por el incremento de los precios internacionales de los alimentos y el ascenso de la crisis alimentaria global y la de 2011 al 2014 acentuada por la deflación y la disminución de los precios internacionales en los productos agroalimentarios. Se analizan los diversos impactos y consecuencias de cada una de estas fases sobre la configuración de la estructura productiva del sector agroalimentario mexicano, destacando los diferentes mecanismos de dominio y subordinación que se despliegan sobre los pequeños y medianos productores.

Por último es importante mencionar que dada la complejidad de la temática, la investigación es un modesto análisis que pretende seguir abriendo los diversos espacios de debate y discusión sobre las problemáticas que afectan al sector agroalimentario en nuestro país. El lector encontrará un posicionamiento teórico-metodológico que plantea diversas inquietudes y reflexiones que deben seguirse profundizando en el plano de la economía y en su integración con otras ciencias sociales. De esta manera no pretende establecerse como un conocimiento pasivo, sino como una base de apoyo para la construcción de procesos de transformación y alternativas en el medio rural.

CAPÍTULO I. EL ORDEN AGROALIMENTARIO NEOLIBERAL: RASGOS FUNDAMENTALES PARA SU ENTENDIMIENTO

1. El concepto de patrón de acumulación: base para el entendimiento del orden agroalimentario global

A lo largo de la historia, América Latina ha transitado por diversas fases o modelos de desarrollo en su inserción con la economía-mundo capitalista. Dichas fases son reconocidas como fenómenos generales que han marcado el rumbo de nuestras sociedades.

Un “modelo de desarrollo” o “patrón de acumulación capitalista” es una modalidad de acumulación capitalista históricamente determinada (Valenzuela, 1990). En América Latina a partir de los planteamientos generados por la teoría “cepalina” o “estructuralista”, dichos “modelos de desarrollo” se encuentran fuertemente articulados a dos elementos básicos, que definen al subdesarrollo de la región: a) la relación de dominio-dependencia del centro sobre la periferia y b) la permanente “heterogeneidad estructural” en sus estructuras productivas internas. En relación al primer elemento, los sistemas productivos del centro establecen relaciones de dominación-dependencia sobre los sistemas productivos de la periferia que se enmarcan bajo una específica división internacional del trabajo (DIT) que, aunque cambiante, siempre ha sido favorable a los países del centro (Furtado, 1976). Así la relación con el centro es determinante en la configuración de los sistemas productivos de la periferia, aunque esta, a su vez, forma parte de la lógica de acumulación capitalista de los centros (Guillén, 2007). En relación al segundo elemento se analiza que dentro de las estructuras socioeconómicas latinoamericanas coexisten y se articula formas de producción “avanzadas” o “modernas”, con formas de producción “atrasadas”. Celso Furtado (1967) fue el primero en introducir el concepto de “dualismo estructural”, mismo que más adelante fue sustituido por el de “heterogeneidad estructural” (Pinto, 1976) dado que refleja de mejor manera la diversidad productiva en los países subdesarrollados. La “heterogeneidad estructural” es un rasgo específico del subdesarrollo, que lo diferencia con el capitalismo “clásico” del centro; misma que no puede entenderse sin las relaciones de dominación-dependencia del centro con la periferia, que la condicionan.

Con los aspectos anteriores podemos concluir que por patrón de acumulación comprendemos una forma históricamente delimitada de la reproducción capitalista. Lo que supone formas específicas de acumulación, producción y realización de la plusvalía, articuladas a la “heterogeneidad estructural” y la relación de dominación-dependencia que se establece entre el centro y la periferia.

De acuerdo con el economista Arturo Guillén (2007), América Latina ha transitado por tres “patrones de acumulación” o “modelos de desarrollo”:

- a) “Modelo primario-exportador”. Dicho modelo lo podemos periodizar desde comienzos de los movimientos de independencia política a inicios del siglo XIX hasta el periodo de entreguerras.
- b) “Modelo de sustitución de importaciones (ISI)”, que abarca del año 1930 al de 1982. Y por último;
- c) “Modelo Neoliberal” iniciado en el año 1982 y vigente hasta nuestros días.

En el ámbito agroalimentario, la instauración de cada “modelo de desarrollo” o “patrón de acumulación” determina el establecimiento de un orden agroalimentario específico, acorde a las condiciones de acumulación capitalista vigentes en un momento histórico determinado.

Cada orden determina las relaciones de dominación-dependencia que se establecen entre el centro y las agriculturas de los países periféricos y su nuevo papel dentro de la división internacional del trabajo. El orden enmarca los mecanismos de subordinación y dominación ejercidos por el capital monopólico-financiero¹ concentrados en los países centrales principalmente Estados Unidos, sobre las agriculturas de los países periféricos.

De esta manera caracterizar y estudiar el orden agroalimentario es fundamental para comprender el destino de los productores de los países periféricos, en sus procesos de

¹ La fase monopolista del capitalismo-el imperialismo-tiene por origen el régimen de producción capitalista. El imperialismo no constituye un sistema económico social nuevo, sino la fase mas alta del capitalismo. Es a Lenin a quien corresponde el mayor mérito en el análisis del imperialismo. El fenómeno económico fundamental del paso del capitalismo pre monopolista al imperialismo es la sustitución de la competencia libre por el dominio de los monopolios, por cuya razón podemos definir el imperialismo como la fase monopolista del capitalismo (Spiridonova y Cherkasova, 1970).

inclusión o exclusión a lo que son sometidos ante los mecanismos de dominio y subordinación ejercidos por el centro (Rubio, 2014).

Dado el objeto de estudio de esta investigación nos concentraremos en el actual patrón de acumulación neoliberal; para denotar las características que asume el orden agroalimentario global y sus repercusiones o impactos en el ámbito agroalimentario mexicano. Dicho análisis lo realizaremos a partir de un método histórico-estructural que posiciona los procesos como un conjunto de interrelaciones estructurales expresadas bajo un ámbito histórico de ahí que iniciaremos por denotar al orden de la posguerra (1945-1970) que constituye las bases para el dominio agroalimentario norteamericano a nivel global.

2. El modelo de Sustitución de Importaciones y el orden agroalimentario de la posguerra

Al finalizar la segunda guerra mundial en 1945, se sentaron las bases para que los Estados Unidos se posicionaran como el país hegemónico a nivel global en los ámbitos económico, político, ideológico y cultural. Con ello se iniciaba un periodo de expansión del capitalismo global, que finalmente culminaría a lo largo de la década de los setenta.

La expansión de la posguerra se dio a partir del incremento de la tasa de plusvalía, mediante la elevación de la productividad del trabajo, misma que se mantuvo por encima de los salarios reales, contrarrestando con ello la caída de la tasa de ganancia a nivel global. Por otra parte el dominio del mercado global por parte de los Estados Unidos se dio a partir de la expansión del capital monopolístico transnacional, representado por el poder supranacional de sus grandes empresas.

A partir de estas condiciones se posicionó el régimen de acumulación “fordista” (Boyer, 1984) basado en la articulación de las cadenas productivas y la intensificación del trabajo mediante el uso de la maquinaria. Se trata por tanto de una acumulación intensiva donde la producción y el consumo de las clases subalternas se encuentran estrechamente articulados. Se establece así una institucionalización de una relación salarial “fordista” basada en el principio de un reparto ex ante de los incrementos de la productividad. Paralelamente, la aplicación de la ciencia y los avances tecnológicos a la producción se vuelve sistemática, mientras que se alarga el horizonte temporal de valorización del capital.

Este alargamiento depende a su vez del vigor y la relativa estabilidad del crecimiento, a los que contribuye la aplicación de una nueva concepción de las relaciones Estado-economía. El Estado alienta la inversión productiva, realiza las infraestructuras necesarias a su eficacia y promueve también una cobertura social protectora de los asalariados (Boyer, 1984).

La producción articulada se centra en el mercado interno como destinatario principal, dado que los salarios reales de las clases subalternas se empezaron a incrementar a mediados del periodo de la posguerra, constituyéndose en demandantes de la producción de bienes de consumo.

La condición fundamental para lograr establecer salarios reales altos lo constituyó la producción de alimentos básicos baratos, en tanto éstos permitieron reducir el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo, generando un sobrante en el ingreso de los obreros para la adquisición de los bienes industriales.

En América Latina dicho periodo trajo consigo la implementación del “modelo de sustitución de importaciones” (1930-1982), que trascendió los límites del “modelo primario-exportador” modificando el papel que los países latinoamericanos ocupaban en la DIT.

Las recurrentes crisis por las que la región atravesó durante el periodo de entreguerras, obedecía fundamentalmente al deterioro de los términos de intercambio entre los productos primarios y los productos manufacturados y a la incapacidad de esta para retener los frutos de la tecnología, llevando con ello en la necesidad de impulsar procesos de industrialización, con una participación activa del Estado (Guillén, 2007). De esta manera el capital industrial se convirtió en el eje de la acumulación: “la industria se convirtió por primera vez en el agente económico básico y en consecuencia la burguesía industrial y el proletariado en los sujetos esenciales de la dinámica sociopolítica” (Valenzuela, 1991:95).

En el ámbito agroalimentario la posguerra constituyó las bases para la consolidación del actual poder global en los alimentos por parte de los Estados Unidos (E.UA), ya que éste transitó de una agricultura de tipo “*farmer*” constituidas por pequeñas y medianas granjas familiares a una agricultura industrializada dominada por las grandes empresas agrícolas llamadas agroindustrias. Estas agroindustrias convertidas en una burguesía agraria se caracterizaron por poseer grandes cantidades de superficie agrícola al absorber las tierras de los granjeros desplazados, una alta productividad del trabajo, tecnificación, uso intensivo

de fuerza de trabajo, alta concentración de capital y amplio acaparamiento de subsidios otorgados por el gobierno.²

Estos procesos generaron en los E.U.A altos procesos de sobreproducción en bienes agrícolas, que paradójicamente hacían caer los precios constantemente afectando fuertemente a las agroindustrias nacientes. Ante ello se impulsaron un conjunto de políticas para sostener los precios, mediante mecanismos de colocación de los excedentes en otros países; siendo el estallido de la Segunda Guerra Mundial un espacio para la colocación de sus excedentes, incrementando sus exportaciones agrícolas del 10% en 1940 al 37% para el año de 1945. El 10 de julio el presidente Eisenhower firmó la Ley Pública 480 que se constituyó como un instrumento de la American Farm Bureau Federation (AFBF) que representaba a los grandes empresarios para poder colocar los excedentes productivos, tanto en los países europeos devastados por la guerra, como en los países periféricos. Así los alimentos se constituyeron en una herramienta geoestratégica de E.U.A. para la ampliación de su estrategia de dominación a nivel global (Portillo, 1987).

De acuerdo con Rubio (2014) la estrategia estadounidense se concentró en:

- a) Generar una producción excedentaria a nivel global, a partir de la implementación de amplios paquetes tecnológicos sustentados en la llamada “revolución verde”; complementado con altos subsidios otorgados por el gobierno.³ Los mecanismos para colocar los excedentes norteamericanos lo constituyeron en primer lugar el Plan Marshall (1947), para colocarlos en el mercado Europeo y de Japón y en segundo la Ley Pública 480 (PL480) de 1954 para su colocación en los países periféricos. “Podemos afirmar que en la década de los cincuenta se inició propiamente el dominio alimentario, como un proceso estructural sobre los países dependientes” (Rubio, 2014:44).

² El número de granjas familiares disminuyó de 6.3 millones en 1930 a 5.4 en 1950 y a 2.9 en 1970. En tanto la superficie promedio por hectáreas de dichas granjas incrementó de 388 en 1930 a 922 en 1970, lo que nos habla de la alta concentración de tierras, apropiadas por las agroindustrias (Burbach y Flynn, 1983).

³ Estados Unidos de 1950 a finales de los setentas incremento de 15 a 20 veces la productividad en el cultivo de cereales, con relación a los países periféricos. La variación del rendimiento por hectárea de los 12 productos agrícolas más importantes se incremento en un 78% del periodo de 1934-1938 a 1958-1960 (Prebisch, 1959). De esta forma a finales de la década de los setentas dicho país con el 3.4% de la población activa en la agricultura alimentaba a 217 millones de habitantes, exportando 25 mil millones de dólares, que representan casi la cuarta parte de sus exportaciones totales (Ruíz García, 1981).

- b) El dominio del mercado agroalimentario mundial. A pesar de que durante la posguerra diversos países alcanzaron la autosuficiencia alimentaria;⁴ los E.U.A. implementaron su dominio a partir de: a) apertura de la venta de sus granos en la moneda local de los países periféricos; b) colocación de sus excedentes ante los escenarios de crisis e inflación enfrentados por la periferia; c) modificación a las barreras arancelarias para la importación y finalmente d) implementación de precios *dumping*.
- c) Y por último el impulso de las grandes empresas transnacionales principalmente norteamericanas, que para esta investigación vamos a referir como agroindustrias transnacionales (AT). Dichas AT se caracterizan por tener un alto potencial productivo, dado que cuentan con grandes superficies de tierra altamente tecnificadas; permitiéndoles operar por encima de la productividad media de la rama, obteniendo así ganancias extraordinarias. A la par de que estas operan con trabajadores asalariados, que incluyen desde jornaleros, que trabajan en sus campos; hasta productores de medio tiempo o semi proletarizados (Burbach y Flynn, 1983). Su alta productividad les permite ir absorbiendo a los medianos y pequeños productores (que no pueden competir contra estas) convirtiéndolos en sus trabajadores al proveerles de los insumos que estas no quieren producir dados sus costos, eliminando con ello el problema de la renta de la tierra. La alta centralización del capital de estas AT, hace que se expandan en el mercado mundial

⁴ Para la FAO (2002) la autosuficiencia alimentaria, es aquel proceso socioeconómico que se alcanza cuando se satisfacen las necesidades alimenticias mediante la producción local. Ello implica que se alcance la seguridad alimentaria posibilitando que todos los hogares tengan acceso real a alimentos adecuados para todos sus miembros y que no corran el riesgo de perder este acceso. Esto significa que no solamente los alimentos deben estar disponibles sino también que la gente tenga capacidad de compra.

Por otra parte para diversos movimientos campesinos internacionales han incorporado el término de soberanía alimentaria, así los encontramos en la declaración de la Cumbre Mundial de la Alimentación - Vía Campesina (Roma, 1996); el Foro Mundial Sobre Soberanía Alimentaria (Habana, 2001); la Cumbre Mundial de la Alimentación (Roma, 2002); el Foro Social Mundial 2007 (Mali, 2007) y la Conferencia Mundial de los Pueblos sobre el Cambio Climático y los Derechos de la Madre Tierra (Bolivia, 2010), afirmando que la **Soberanía Alimentaria es “el derecho de los pueblos a definir su propias políticas y estrategias sustentables de producción, distribución y consumo de alimentos que garanticen el derecho a la alimentación para toda la población, con base en la pequeña y mediana producción, respetando sus propias culturas y la diversidad de los modos campesinos, pesqueros e indígenas de producción agropecuaria de comercialización y de gestión de espacios rurales, en los cuales la mujer desempeña un papel fundamental”**.

como grandes monopolios, concentrando desde la producción, hasta la comercialización de alimentos.⁵

- d) La PL 480 permitió la entrada de las AT a los mercados agroalimentarios de la periferia, convirtiéndose en espacios para la colocación de los excedentes producidos. “Cinco empresas se constituyeron en las más grandes corporaciones agrícolas, en particular en los cereales: Cargill, Continental Grain, Bunge, Dreyfus y André Garnac. Al final de la posguerra, juntas concentraban 85% de las exportaciones estadounidenses de granos” (Burbach y Flynn, 1983:280). El gobierno norteamericano compraba el grano a empresas como Cargill para que almacenaran el producto, recibiendo por este servicio más de 76 millones de dólares. Posteriormente son las propia agroindustrias las que venden sus excedentes tanto a las agencias gubernamentales como a los países importadores principalmente periféricos.

A pesar de la expansión del dominio norteamericano sobre el ámbito agroalimentario global; éste se dio en un contexto en el cual los países producían internamente sus alimentos bajo estándares altamente proteccionistas. Este hecho ocasionó que el dominio agroalimentario se centrara únicamente sobre los gobiernos de los países periféricos y no sobre sus productores, permitiendo que estos registraran amplios procesos de autosuficiencia alimentaria.

En México, dentro del periodo de 1940 a 1950, la producción agrícola creció más rápido que la producción industrial (7.2% anual para la agricultura contra el 6% anual de la industria); así mismo del periodo de 1940 a 1965 la oferta de productos agrícolas creció más rápidamente que la población, lo cual permitió abastecer el mercado interno y mantener relativamente bajos los precios de los alimentos (de 1950 a 1960 los precios crecen 7.3% anual y de 1960 a 1970 el incremento anual de los precios es de apenas 2.8%). Las exportaciones agrícolas de 1940 a 1960 crecieron en una tasa del 10% anual, pasando

⁵ Las AT se encuentran en cuatro subsectores o cadenas dentro de la actividad agrícola: a) una fase anterior a la agricultura, que es de producción de bienes intermedios y bienes de equipo: fertilizantes, herbicidas, pesticidas, semillas mejoradas y transgénicas, tractores, etcétera; b) la actividad agropecuaria propiamente dicha; c) La elaboración y transformación industrial de las materias primas agrícolas: las industrias agroalimentaria y no agroalimentaria y d) la distribución y comercialización de productos alimentarios de consumo final.

de ser la cuarta parte de lo que se exportaba en 1940 a ser más de la mitad de la exportación total en 1960; este hecho generó que la balanza comercial en 1965 llegara a tener un saldo superavitario de 600 millones de dólares (Bartra, 1979). El país tenía un alto nivel de autosuficiencia, ya que durante el período de 1940 a 1979 la participación de la producción nacional en el consumo aparente de granos básicos (maíz, frijol, arroz y trigo) se mantenía por encima del 90%. De 1940 a 1944 la participación de la producción nacional en el consumo de granos fue del 92%; en el periodo 1945 a 1949 fue del 91%; en el de 1950 a 1954 fue del 91%; de 1955 a 1959 fue del 94% y finalmente del periodo 1960 a 1964 fue del 98% (Rodríguez, 1998).

De esta manera durante casi treinta años los campesinos permitieron mantener bajos los precios de los alimentos, proporcionar una gran cantidad de divisas ante el incremento de las exportaciones y finalmente mantener una clara autosuficiencia alimentaria.

Así la agricultura jugaba un rol esencial en el desarrollo del proceso de industrialización, como base alimentaria para la reproducción de la fuerza de trabajo, constituyéndose como uno de los mecanismos fundamentales de acumulación del régimen de la postguerra. Se trata por tanto de una etapa incluyente, en la cual podía beneficiarse la producción campesina, dado que los precios nominales de los granos eran estables y los precios reales eran altos, permitiendo los productores obtener rentabilidad de la producción agrícola.⁶ Este hecho trajo consigo lo que se ha denominado por Vergoupolous y Amín (1975:158) como la “Vía Campesina de producción”, que permitió la articulación productiva de los pequeños y medianos productores agrícolas dentro de los países periféricos.

⁶ En México en el año de 1953 se constituyó el sistema de precios de garantía estos tenían el objetivo de incrementar la producción agrícola para garantizar la producción de alimentos y materias primas baratas, para el proceso de industrialización. Las medidas durante este periodo consistieron principalmente en subsidios directos a la producción, comercialización y transformación, a través de precios subvencionados y del crédito agrícola, además de protección ante importaciones de mercancías agropecuarias externas. asegurar un ingreso mínimo para los productores rurales. Es decir reducir la incertidumbre relacionada con los ingresos de los productores y estimular el flujo de alimentos del campo a la ciudad.

Así mismo en el año de 1961 se creó la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), constituida como sociedad anónima, cuyas funciones fueron: a) regular los mercados de las subsistencias populares, a través de la adecuada y eficiente relación entre productor y consumidor, mediante la modernización de las operaciones comerciales y la eliminación de intermediarios, y b) proteger a los consumidores de escasos recursos y a los productores de bajos ingresos.

3. La crisis capitalista de finales sesenta y la ruptura del orden agroalimentario de la posguerra

A finales de la década de los sesenta estalló la gran crisis capitalista que puso de manifiesto la ruptura del patrón de acumulación “fordista” que se había mantenido durante la posguerra. Dicho patrón de acumulación aparentemente estable se apoyaba en unos pilares con fecha de caducidad por su carácter excepcional; ya que detrás de todo ello permanecían en todo momento, las contradicciones del modo de producción capitalista en su estadio imperialista (Arrizabalo, 2014).

De esta manera la crisis de finales de los sesentas puede calificarse como “crónica de una crisis anunciada”; porque esas bases se apoyaban en las condiciones excepcionales de la posguerra, en un marco de relativa estabilidad, pero insostenible en el mediano y largo plazo, tanto en el ámbito de las relaciones internacionales como en el plano de la situación política y social de los diversos países.

La gran crisis se manifestó en la caída general de la tasa de ganancia, enmarcada por el declive de los mecanismos de acumulación que habían comandado en dicha fase. Para autores como De Bernis, 1988; Aglietta, 1976 y Boyer, 1984 la crisis se caracteriza por ser una crisis del modo de regulación y del régimen de acumulación “fordista” en el cual se sustentaba.

El economista Arturo Guillén (2015) señala cuatro hechos fundamentales que marcaron su inicio:

1. La caída de la tasa media de ganancia en los principales sistemas productivos de los países desarrollados.
2. El ascenso de Alemania y Japón como potencias rivales de los Estados Unidos; junto con la agudización de la competencia oligopólica en los mercados internacionales e internos de los países.
3. La crisis del sistema monetario financiero internacional de Bretton Woods⁷ que implicó la culminación del patrón oro-dólar y de los regímenes de tipo de cambio fijo.

⁷ En 1944 se firmó el tratado de Bretton Woods como parte del dominio hegemónico de Estados Unidos sobre el ámbito monetario internacional; al establecer la convertibilidad del dólar-oro que permite a su banco central ser un emisor internacional: multiplicando su papel-moneda a voluntad puede disponer casi ilimitadamente de recursos (Arrizabalo,2014).

4. El inicio de la declinación de la hegemonía estadounidense.

De esta manera la clave de la gran crisis lo constituye el comportamiento de la tasa media de ganancia, que comenzó a declinar en los principales países capitalistas a inicios de la década de los sesentas. Por ello se trató de una crisis de valorización de capital y no una crisis de subconsumo.⁸

La caída de la tasa de ganancia como ley central del capitalismo que Marx analiza en el tomo tres de *El Capital*, remite a la cuestión de las fuerzas productivas y al agotamiento de la capacidad de desarrollarlas en la economía capitalista, que finalmente se expresa con la forma de sobreacumulación, no en relación a las necesidades de la población, sino a las posibilidades de que esa acumulación sea efectivamente rentable (Arrizabalo, 2014).

La crisis no es ni el producto de las decisiones tomadas por Nixon, ni el producto del estallido del sistema monetario, ni el producto de choques petrolíferos. Es la sobreacumulación del capital bajo las formas dinero y mercancías que lo conducen a estas manifestaciones anárquicas (...) son una representación de la contradicción del modo de producción entre su tendencia a desarrollar las fuerzas productivas y su tendencia a destruirlas” (Cize y et al., 1990:151).

La caída de la productividad del trabajo quiso ser revertida por un incremento en el uso de la tecnología, pero esto condujo a un aumento de la composición orgánica del capital; que hizo caer la tasa de ganancia, llevando a una sobreacumulación de capital y de mercancías, como la manifestación de la crisis. Los salarios reales incrementaron por encima de la productividad del trabajo, hecho que impactó en el declive de la tasa de ganancia (Coriat, 1977).

De esta manera la gran crisis es una vuelta a la normalidad imperialista que fue “camuflada” durante el periodo de la posguerra; ya que como lo menciona Arrizabalo (2014:367):

La crisis de los setentas es una crisis en sí misma que, simultáneamente, expresa las ineludibles limitaciones que enfrenta la acumulación capitalista en este momento de

⁸ En Estados Unidos por ejemplo la “tasa de beneficio neto (después de amortizaciones e impuestos)” disminuyó al 3.5% en 1973; mientras que en 1966 se encontraba en un 12.7% (Gauthier, 1989).

su desarrollo histórico, encuadrado en su estadio imperialista (...) ya que supone la quiebra de toda expectativa razonable acerca de hipotéticos nuevos despliegues progresivos del capitalismo.

La gran crisis también pone de manifiesto la ruptura del orden agroalimentario de la posguerra. De acuerdo a Blanca Rubio (2014:77) fueron tres los elementos que llevaron a su ruptura:

1. El aumento estructural de los precios de los alimentos. Dicha alza estuvo asociada: a) al incremento de los precios del petróleo en 1973; b) el incremento de la demanda de los países petroleros y c) el ingreso de la Unión Soviética como demandante de granos.
2. El ascenso de la crisis alimentaria global (1973-1974). El incremento de los precios de los productos agrícolas fue acompañado por la escasez global de alimentos, debido a varios factores como: a) el intercambio desigual que había resentido el sector en relación con el ámbito manufacturero; b) el incremento de desastres naturales (climatológicos, sequías, inundaciones, etc.) en diversas regiones del mundo; que ocasionaron una baja en la producción mundial y c) un proceso artificial en el incremento de los precios provocado por la alta especulación financiera, ante los factores de incertidumbre presentados en ese contexto.
3. El declive hegemónico de Estados Unidos. La gran crisis se expresó también como una crisis de hegemonía por parte de los Estados Unidos. En el ámbito agroalimentario bajo el contexto de la crisis alimentaria dicho país resultó beneficiado por los altos precios, pero no fue el único ya que entraron en la disputa por el mercado agroalimentario mundial otros países Europeos como Francia y Alemania que se convirtieron en exportadores de trigo y oleaginosas, a la par de que Argentina, Canadá y Australia lo hicieron en la exportación de cereales. Este proceso generó que los E.U.A. perdieran peso en el ámbito agroalimentario mundial.

Así estos procesos fueron configurando la emergencia de un nuevo orden agroalimentario global constituido por la competencia entre los países de la entonces Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos que no se había dado hasta ese momento. Se

empieza con ello un cambio en las bases de la estructura productiva mundial; ya que las exportaciones de productos agroalimentarios tradicionales como azúcar, algodón y café; fueron sustituidas por el incremento en la exportación de cereales.⁹ Junto con ello los altos precios constituyeron una amplia ganancia para las AT, que dominan el mercado agroalimentario mundial, a la par de que aquellos países con una alta productividad por encima de la productividad media obtuvieron una renta diferencial internacional del producto, hecho que ocasionó la transferencia de valor de los países periféricos a los países del centro (Mestries, 1990).¹⁰

En los países periféricos particularmente los latinoamericanos, el incremento en la productividad de sus agriculturas no fue acompañada por un proceso generalizado; ya que solo se beneficiaron a ciertos grupos del sector (expresión de la heterogeneidad estructural). Este proceso junto con otros factores, llevaron a dichos países a severas crisis agrícolas, que impactaron fuertemente en la pérdida de capacidad para producir sus propios alimentos básicos, y con ello en su autosuficiencia alimentaria, con la cual gozaban. Las importaciones de productos agroalimentarios comenzaron hacerse necesarias, pasando a ser altamente dependientes del exterior como rasgo estructural del subdesarrollo (Olmedo, 2009).¹¹”Se había iniciado así el ciclo de la dependencia alimentaria que ataría a nuestros países al mercado agroalimentario mundial hasta nuestros días” (Rubio, 2014:94).

⁹ “Mientras que en 1971 las materias primas de exportación como el algodón, el café y el azúcar comandaban el mercado agroalimentario mundial con una participación de 29.07% en el valor de las exportaciones totales, ya para 19745 este lugar había sido ocupado por los cereales; aportaban 34.90% de valor de las exportaciones mundiales, mientras que las materias primas habían declinado a 26.9%” (Rubio, 2014:91).

¹⁰ La AT se beneficiaron fuertemente del incremento de los precios, ello en gran medida al control monopólico que ejercen sobre los mercados. Para 1976 alrededor de una tercera parte de los productos alimentarios comercializados en el mundo era producida por las 165 agroindustrias transnacionales más grandes del sector. Estas tenían una cifra anual de de ventas de más de 300 millones de dólares (Arroyo, 1982). De acuerdo a la ONU (1976) más de la mitad de estas empresas (89 empresas) pertenecen a los E.U.A ,40% a Europa Occidental y Japón y el resto a Gran Bretaña, Canadá, Sudáfrica y Australia.

Los 82 conglomerados estadounidenses más grandes vendieron en 1976, el equivalente a más del doble del Producto Nacional Bruto de Argentina; solamente 25 de esos conglomerados controlaban ya dos tercios de la producción del conjunto, mientras que sólo dos de ellos, Unilever y Nestlé, controlaban el 25% de la producción total en el exterior (Olmedo, 2009).

¹¹ En América Latina para el periodo 1983 – 1984 las importaciones de granos habían subido a 24 millones de toneladas (12.6 millones de trigo-que no era el cereal tradicional de la región-10.2 millones de cereales secundarios y 900 mil de arroz (FAO, 1985).

En México la producción agrícola que de 1940 a 1965 había crecido a un promedio anual del 5%, disminuyó para el periodo de 1965 a 1970 al 1.2% y de 1970 a 1974 a solo el 0.2%. De 1940 a 1970 la industria extrajo cada vez mayor valor de la producción agrícola ya que los productos industriales valían más que los agrícolas (el deterioro en la relación de precios es de 25% entre 1940 y 1972); ello generó una situación de insostenibilidad, que llevó a la quiebra a los pequeños y medianos productores, sumado a una agricultura capitalista de exportación por parte de un grupo selecto de productores, provocaron la generación de una crisis de alimentos. Otros aspectos importantes fueron por una lado: la crisis de la estructura de exportaciones agropecuarias tradicionales (azúcar, algodón, ganado, tomate, café, henequén, etc.) provocadas por la competencia desleal a nivel internacional (precios dumping) y por último la pérdida de la autosuficiencia alimentaria en maíz, trigo, sorgo, frijol, arroz, aceites, leche en polvo, etc. El resultado de todo ello es que México se transforma de un país exportador de productos agrícolas en un país importador de los mismos en la década de los setentas (Bartra, 1979).

4. El ascenso del patrón de acumulación neoliberal y el nuevo orden agroalimentario global

Ante la gran crisis capitalista, la reproducción del sistema requería un cambio estructural, que pone de manifiesto la necesidad de un nuevo “patrón de acumulación” o “modelo de desarrollo”.¹² Esto significa que el “modo de regulación” dejó de ser eficaz y que éste entra en una gran crisis estructural y no solamente como un crisis cíclica (De Bernis, 1988).

De esta manera se abrió paso a un nuevo patrón de acumulación o modelo de desarrollo llamado “neoliberal”.

Dicho patrón se instauró como un proyecto político y económico dirigido por el capital monopólico-financiero, ante la caída de la tasa de ganancia, para asegurar la reproducción del capital, modificando las relaciones entre el capital y el trabajo, a favor del primero.

De acuerdo con Arturo Guillén (2015:40) para lograr este proceso, se posicionaron los siguientes elementos:

¹² “Un cambio en el patrón de acumulación significa que se transforma las condiciones de producción, apropiación-distribución y de utilización del excedente o plusvalía. Así mismo implica un desplazamiento en el bloque de poder de la fracción dirigente, junto con una redefinición del tipo de relaciones internacionales entre las grandes potencias imperialistas del centro y los países periféricos” (Valenzuela, 2009:124).

- a) El lanzamiento de una ofensiva del capital contra el trabajo de gran envergadura, con el fin de contrarrestar la caída de la tasa de ganancia, mediante la desvalorización de la fuerza de trabajo.
- b) La búsqueda de salidas en los mercados externos ante la contracción de los mercados internos, lo que se tradujo en una aceleración del comercio exterior, de la inversión extranjera directa y de los movimientos internacionales de capital.
- c) La liberalización, apertura externa y desregulación de los mercados de bienes y activos financieros.
- d) La intensificación de lo que Harvey (2003 y 2006) llama “acumulación por desposesión”. Es decir procesos de apropiación forzada de medios de producción con métodos violentos o políticos.
- e) La instauración de un “régimen de acumulación con dominación financiera” (Chesnais, 1994), es decir el proceso mediante el cual la economía se “financiarizó” y las finanzas impusieron su lógica de operación al conjunto de sistema.

El neoliberalismo, tiene como eje principal el aumento de la tasa de plusvalía, para recuperar la rentabilidad y con ello reanudar la acumulación. Éste es el sentido de la política económica que se impone, de una forma u otra, en prácticamente todos los países del mundo, como ajuste permanente fondomonetarista (Arrizabalo, 2014).

Restaurar las condiciones de valorización del capital impone destruir los capitales insuficientemente rentables, reducir una parte de los costos de producción, dicho de otro modo, incrementar la explotación del trabajo. Se trata también de modificar la intervención del Estado: las subvenciones a los sectores juzgados no rentables deben ir a los sectores rentables. Todo lo que años de lucha habían arrancado a los cálculos estrechamente privados, debe regresarse a la esfera de la rentabilidad financiera: escuela, sanidad pública, transporte colectivo, audiovisual, correos y telecomunicaciones, viviendas de protección social... (Cize y et al., 1990:151).

La nueva valorización del neoliberalismo se sustenta en el establecimiento del “régimen de acumulación con dominación financiera (RADF)” que implica un cambio cualitativo en la

lógica de la reproducción del capital, ya que la esfera financiera predetermina a la esfera productiva.¹³ La economía se financiariza, ya que lo que ahora importa en las corporaciones es el valor accionario y su permanente aumento en los mercados financieros; por lo que su rentabilidad pasa a depender crecientemente del valor en la bolsa de valores.

El capital accionario se corresponde con la noción de capital ficticio que elaboró Marx (1894) en el tomo III de *El Capital*:

La formación del capital ficticio se llama capitalización. Para capitalizar cualquier ingreso periódico lo que se hace es considerarlo, con arreglo al tipo medio de interés, como el rendimiento que daría un capital prestado a este tipo de interés.

Al tratarse de un “valor capitalizado”, pasa entonces a depender de: a) el nivel que alcanza la tasa de interés, algo que no afecta (de manera directa o inmediata) al valor del capital real y b) de los beneficios que espera obtener en el futuro la empresa; es decir las especulaciones de los agentes bursátiles sobre el comportamiento futuro de las ganancias. (Valenzuela, 2009).

En este mismo aspecto el economista francés Serfati (2010:31) apunta que:

La posesión de activos financieros (y de títulos) concede a sus tenedores un derecho de apropiación de ingresos que aparece desconectado de las lógicas y objetivos de producción de valor. Su naturaleza es esencialmente rentista (...) El capital consigue producir dinero con dinero sin preocupación alguna de una desviación de producción a menudo larga e incierta.

¹³ El proceso de concentración del capital y de la producción en la industria lleva aparejada inevitablemente la concentración de la banca. Con sus acciones los bancos adquieren acciones de las compañías industriales, lo cual les facilita el acceso a los consejos administrativos y directivos de las sociedades anónimas. Se genera con ello el entrelazamiento del capital monopolista bancario con el capital monopolista industrial. Como resultado de ello se crea una nueva forma de capital, “el capital financiero”, representado por los recursos unidos de los monopolios bancarios e industriales Lenin (19) hace hincapié en los principales elementos siguientes: “concentración de la producción; monopolios derivados de ella; fusión o entrelazamiento de los bancos con la industria: ahí la historia del surgimiento del capital financiero y el contenido de este concepto”. El capital financiero pasa a ser la forma predominante en la época del capitalismo monopolista (Spiridonova y Cherkasova, 1970).

Junto con estos elementos el RADF también generó una transformación profunda en el funcionamiento del sistema financiero, ya que se extiende la titulación o bursatilización (mercado de obligaciones) del sistema financiero promovido por los bancos de inversión, los bancos comerciales y los intermediarios financieros no comerciales (Guillén 2015).

En América Latina el tránsito hacia el neoliberalismo se dio ante la ruptura del modelo ISI, tras la crisis de la deuda de 1982. Dicho modelo fue incapaz de transitar de una sustitución de bienes de consumo intermedio a sustitución de bienes de capital. En su última etapa la industrialización comandada por la burguesía nacional, pasó a manos de las empresas transnacionales sobre todo estadounidense; con lo cual dichas empresas capitalizaron el desarrollo del mercado interno y se apoderaron de las ramas y actividades más dinámicas de la industria.

Así la incapacidad del modelo de generar una base endógena de acumulación de capital y un sistema de cadenas productivas articuladas “hacia atrás y hacia adelante”, combinado con la restricción de divisas, los malos manejos de política económica y la heterogeneidad estructural presente, ocasionaron grandes desequilibrios externos en las economías latinoamericanas.

Este proceso se articuló con la gran crisis del capital, lo que ocasionó que los gobiernos latinoamericanos al no tener autonomía con el exterior, junto con su incapacidad para hacer las reformas necesarias, optaran por el camino más fácil que era el alto endeudamiento externo.

Así mismo la enorme masa de créditos existentes durante la posguerra, provocó que los bancos norteamericanos, desplazaran su capital de un mercado a otro con el fin de beneficiarse del diferencial de tasas de interés y de tipos de cambio. Ante esta coyuntura la estrategia utilizada por el capital norteamericano fue el de endeudar a los países periféricos. Banqueros, industriales y ministros se pusieron a visitar a los países periféricos otorgándoles grandes préstamos que eran imposibles de pagar, así en menos de diez años el endeudamiento de los países periféricos se multiplicó en casi ocho veces (De Bernis 2007).

La deuda contraída por los países periféricos, no podía ser reembolsada por dos factores principales: a) el centro compraba una cantidad muy baja de los productos exportados por los países periféricos, hecho que les impidió a estos últimos obtener las divisas necesarias

para transferirlas a los acreedores y b) las periferias solo podían vender una gama muy limitada de productos, que los centros no querían comprar.

El endeudamiento se convirtió en una carga para las periferias, lo que aceleró los procesos de financiarización, globalización financiera y mundialización (De Bernis, 2007). Así el Fondo Monetario Internacional (FMI) desde 1983 pudo imponer a los países endeudados los programas de Ajuste Estructural (PAS), obligándolos a orientar sus economías hacia el exterior, como eje principal de la acumulación. La PAS trajeron enormes contradicciones en los países endeudados ya que por un lado los puso a competir ferozmente entre sí, dado que tenían que vender al exterior cuanto más sea posible, para conseguir incrementar sus divisas y dado que todos exportan los mismos productos los precios de los productos básicos se derrumbaron y la relación de intercambio se modificó en detrimento de los países periféricos. Presentándose por primera vez en varias décadas tendencias deflacionarias en la economía mundial.¹⁴ Por otro lado los países periféricos se constituyen como productores de bienes que necesitan los países centrales y que no constituyen como bienes que consuman internamente. Así estos productos deben ser vendidos en el marco de un sistema de precios relativos impuesto desde los centros dado su mayor peso sobre estos, lo cual obliga a las periferias a acercarse fuertemente a este. Sin embargo dado el diferencial de productividades en los sectores de los países periféricos estos sistemas de precios no se equivalen con el nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas, ocasionando una transferencia de valor en beneficio de los países centrales (De Bernis, 2007).

Las PAS ocasionan como lo dice Bourguinat (1985:165) una “renta perpetua”, del cual el deudor no puede escapar, acentuando con ello el dominio de los países centrales sobre las periferias. Este es un aspecto fundamental para entender el cambio en el ámbito agroalimentario mundial y el nuevo papel que van fungir los países periféricos ante la nueva estructura productiva global.

5. El nuevo orden agroalimentario neoliberal (1982-?)

A raíz de la gran crisis en el ámbito agroalimentario mundial, se generó una crisis de sobreproducción que estalló en la década de los ochentas.

¹⁴ En 1982 cayó el precio del petróleo y junto con ello el precio de las materias primas agrícolas.

A pesar de que en la década de los setentas los altos precios motivaron la expansión productiva mundial; el desplome de los precios del petróleo en 1982 y con ello el de los alimentos, generaron una crisis de sobreproducción de enormes dimensiones.

La caída de los precios de los alimentos, fue acompañada por el incremento en las tasas de interés, la contracción de la demanda de alimentos a nivel mundial y el declive del precio de la tierra.¹⁵ Hechos que dieron paso nuevamente al dilema de la sobreproducción global de alimentos, ya que las reservas mundiales eran las más abundantes desde finales de la década de los setentas (Burbach y Flynn, 1983).

Este proceso sumado a la revalorización del dólar por el incremento de las tasas de interés, llevaron a Estados Unidos a perder presencia en el mercado mundial, a pesar de los altos excedentes generados por la “revolución verde”. Mientras que en 1980 participaba con el 50% de las exportaciones de cereales a nivel global, para 1985 su participación se redujo al 35.7% (Rubio, 2014).

El ascenso del neoliberalismo, llevó a los Estados Unidos a reestructurar sus estrategias de dominio y subordinación en el ámbito agroalimentario mundial; a fin de expandir sus beneficios de valorización y poder. De esta manera su política agrícola al mando del presidente Carter en la década de los ochentas, se posicionó nuevamente en los altos subsidios y el retiro de ciertas cantidades de tierras para la producción a petición del propio gobierno.

La reestructuración de la estrategia norteamericana, tuvo como mecanismo fundamental, el control de los precios de los alimentos a nivel global, la cual estuvo dirigida en un inicio, contra sus principales países rivales europeos y contra Japón; pero al no poder tener control sobre ellos dado su alta protección agrícola, la estrategia fue dirigida hacia los países periféricos.

El caso de los alimentos refleja un aspecto de esta estrategia imperialista, que combina el interés económico y el carácter expansionista de los países más ricos, cuyos efectos centralizadores van influir en la estructura agraria y agrícola de los países subdesarrollados, así como en su propia problemática interna (Olmedo, 2009:27).

¹⁵ El precio del trigo cayó de 177 dólares por tonelada en 1981 a 161 en 1982. El arroz bajó de 474 a 280 dólares por tonelada y el maíz de 131 a 110 dólares por tonelada (FAO, 1981-1982).

Impulsó de esta manera una política basada en fijar internamente precios desvalorizados en los alimentos, que se establecen por debajo de los costos de producción. Dado el control de los precios (principalmente en los cereales) estos se establecieron como referentes a nivel global (Rubio, 2014).¹⁶

El mecanismo fundamental para colocar las exportaciones agroalimentarias de Estados Unidos, en los países periféricos; lo constituyeron nuevamente las AT. Las emparadoras y procesadoras de alimentos como Pillsbury, Standard Brands, General Foods, Unilever, Quaker, Del Monte y Nestlé; las elaboradoras de agroquímicos (fertilizantes, pesticidas, herbicidas etc) y semillas mejoradas y transgénicas como DuPont, W.R.Grace, Monsanto y Williams Companies y las fabricantes de maquinaria agrícola John Deere, International Harvester, Ford y J.I.Case se convirtieron en las mayores AT con alta presencia en los países latinoamericano.¹⁷ El canal principal para la entrada masiva de las AT, fueron la apertura comercial; a partir de la firma de múltiples tratados de libre comercio establecidos entre el centro y la periferia, como lo representa el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) firmado por E.U.A, Canadá y México, que entró en vigor a partir del año 1994, el cual estableció la eliminación de aranceles en todos los bienes agropecuarios exceptuando el maíz, el frijol, la leche y la azúcar. Estos últimos quedaron sometidos a una eliminación gradual en los aranceles en tres etapas 1994, 2003 y 2008.

De esta manera este nuevo orden agroalimentario neoliberal, llevo a los Estados Unidos a recuperar su presencia agroexportadora a nivel global.

La entrada de las AT generó un cambio en la estructura productiva de los países periféricos, que delimitó su nuevo papel en el ámbito mundial. Como lo mencionamos en el segundo apartado de este capítulo, la producción agrícola tradicional y la autosuficiencia alimentaria de los países periféricos se había fracturado; hecho que transformó sus estructuras productivas agrícolas, desplazándose de los cultivos tradicionales a los de alta rentabilidad (Barkin y Suárez 1982).

Así en el caso específico de los países latinoamericanos como México, pasaron de producir alimentos básicos para el consumo interno a producir materias primas que el centro no

¹⁶ El trigo se exportaba 40% por debajo del costo de producción y el maíz un 20% respectivamente (Mittal y Rosset, 2003:121).

¹⁷“Durante la década de los ochentas, las ventas de cada una de las diez mayores corporaciones agroindustriales norteamericanas superan el Producto Interno Bruto de veintiuna de las veintiocho repúblicas de América Latina y el Caribe” (Burbach y Flynn, 1983:119).

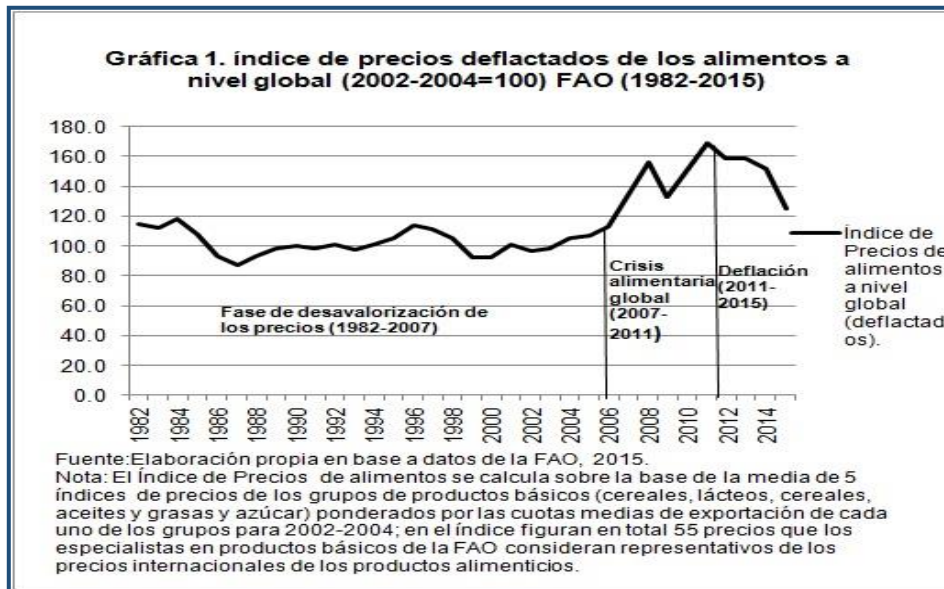
produce como frutas y hortalizas y a ser grandes importadores de cereales tanto para la alimentación de la población como del ganado. Otro cambio importante lo constituye el cambio en el consumo, anteriormente la base de la nutrición era muy variada: diversas clases de verduras, legumbres, granos, así como raíces y pequeños y grandes animales locales. Dicha base fue transformada por una nutrición cerealera extraña a la original, además de que la ganadería parece tener cada vez mayor importancia en detrimento de la producción agrícola.

6. Las etapas del orden agroalimentario neoliberal: 1982-2014

Como lo mencionamos en el apartado anterior desde el establecimiento del neoliberalismo a inicios de la década de los ochentas (1982), el factor principal de dominio sobre el ámbito agroalimentario mundial ejercido por los Estados Unidos lo constituye el control de los precios internacionales de los alimentos. Dichos precios no corresponden al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas de los países periféricos; lo cual provoca una transferencia de valor hacia los centros. Las variaciones de los precios, responden a los mecanismos de acumulación del modelo neoliberal a lo largo de su desarrollo, por lo que estudiar su comportamiento es fundamental para entender los diversos impactos en el sector agroalimentario mexicano. Bajo esta perspectiva desde el inicio del orden, este ha transnitado por tres fases:

- La primera que va del año 1982 al 2007 que se caracteriza por la desvalorización de los precios internacionales de los alimentos;
- La segunda del año 2007 al 2011 generada por la crisis alimentaria global y el alza de los precios en los alimentos;
- Y la tercera 2011 al 2014 enmarcada en un periodo de deflación.

En la gráfica 1 se pueden ver dichas fases, se observa que durante el periodo de 1982 al 2007 hay una caída en los precios internacionales; posteriormente a raíz de la crisis financiera del año 2007 surgida en los E.UA. los precios sufrieron un incremento exponencial hasta el año 2011, hecho provocado por la crisis alimentaria global y finalmente a partir del año 2011 al 2014 se observa una caída de los precios por el proceso deflacionario presentado a nivel global.



En los próximos capítulos abordaremos cada una de las fases, identificando los diversos impactos que estas han tenido sobre la configuración del sector agroalimentario en México. Acotando que dicha periodización es un esfuerzo teórico que se articula a los diversos planteamientos generados sobre la dinámica del orden agroalimentario neoliberal.

Referencias Bibliográficas del capítulo

Aglietta, M, (1976). *“Regulación y crisis del capitalismo”*. Editorial siglo XXI, segunda edición en español, México.

Amín, Samir y Kostas Vergopoulos, Kostas (1975). *“El Capitalismo y la renta de la tierra”* en la *Cuestión campesina y el capitalismo*. Editorial Nuestro tiempo. México.

Arrizabalo Montoro, Xavier (2014). *“Capitalismo y Economía Mundial. Bases teóricas y análisis empírico para la comprensión de los problemas económicos del siglo XXI”*. Instituto Marxista de Economía (IME) en coedición con Universidad de Arte y Ciencias Sociales y Universidad de Concepción, Madrid España.

Bartra, A. (2008). *“Fin de Fiesta: El fantasma del hambre recorre el mundo”* en *Revista Nueva Época*, No. 57, UAM- unidad Xochimilco. México.

----- (2006). *“El Capital en su laberinto. De la rentad de la tierra a la renta de la vida*. Ítaca editorial, UACM-CDRSSA, México.

----- (1979). *“Notas sobre la cuestión campesina: México 1970-1976”*. Editorial Macehual, México.

Barkín, David y Suárez, Blanca (1982). *“El fin de la autosuficiencia alimentaria”*. Editorial nueva imagen, México.

Bourguinat, H (1985). *“La economía mundial al descubierto”*. Calman-Levy, París.

Boyer, Robert (1984). “La crisis en una perspectiva histórica. Algunas reflexiones a partir de un análisis a largo plazo del capitalismo francés” en Raúl Conde comp. *La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo*, UAMI, México.

Burbach, Roger y Patricia Flynn (1980). “Las agroindustrias transnacionales. Estados Unidos y América Latina. Editorial Era, México.

Casco, Andrés y Rosenzwei, Andrés (2003). *“La política sectorial agrícola en México. Balance de una década”*. Editorial AC/México e Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), México.

Chesnais, F. (1994). *“La mundialización del capital”*. Editorial Syros, París.

Coriat, Benjamín (1977). *“El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era electrónica”*. Editorial Siglo XXI, México.

Cize, Pierre y et al., (1990). “El Fondo monetario: Una compañía de personas de pillaje”. Editorial SELIO, París.

De Bernis, G. (2007). “De la urgencia de abandonar la deuda de las periferias en *“Repensar la Teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado”*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, México, Red Euro latinoamericana de Estudios sobre el Desarrollo Celso Furtado. Primera Edición. Buenos Aires, Argentina. Colección Edición y Distribución Cooperativa.
---- (1988). *“El Capitalismo contemporáneo”*. Editorial Nuestro Tiempo, México.

Furtado, Celso (1969). *“La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos”*. Siglo XXI editores, México.

----- (1967). *“La teoría del desarrollo económico”*. Siglo XXI edit., 6a. edición, 1976, México.

Gauthier, Lucien (2009). *“El siglo XX en 20 capítulos”*. La Lettre de la Verité, Paris.

Guillén, J. Arturo. (2015). *“La Crisis Global en su Laberinto”*. Editorial Biblioteca Nueva, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), unidad Iztapalapa, México.

---- (2007). *“Mito y realidad de la globalización neoliberal”*. Miguel Ángel Porrúa editor, UAM – unidad Iztapalapa, México.

---- (2007). *“Modelos de Desarrollo y Estrategias Alternativas en América Latina”*. Akal, Madrid.

Harvey, David (2006). *“Los límites del Capital”*. Verso, Londres-Nueva York.
---- (2003). *“El nuevo imperialismo”*. Akal, Madrid.

La Vía Campesina. (2003). *“¿Qué es la Soberanía Alimentaria?”* en Movimiento Internacional, la Vía Campesina disponible en: <http://viacampesina.org/es/index.php/temas-principales-mainmenu-27/soberanalimentary-comercio-mainmenu-38/314-que-es-la-soberania-alimentaria>

Marx, K. (1867). *“El capital. Crítica de la economía política tomo I/Vol.3 (El proceso de Producción del Capital)”*. Siglo XXI Editores, décimo novena edición en español 2003. México.

----- (1894). *“El Capital, tomo III/Vol.8 (El proceso global de la reproducción capitalista)”*. Siglo XXI Editores, décima edición en español 2004, México.

Mestries, Francis (1990). “Los posibles impactos de la biotecnología en la agricultura mexicana”, en revista *Sociológica*, año 5, núm.13, mayo-agosto, UAM-A, México.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2012). *“El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2012”*. FAO, Roma.

----- (2002). *“Agua y Cultivos. Logrando el uso óptimo del agua en la agricultura”*. FAO, Roma

----- (1985). *“Quinta Encuesta Alimentaria Mundial”*. FAO, Roma.

----- (1982). *“Anuario de Producción”*. FAO, Roma

Olmedo Carranza, Bernardo (2009). *“Crisis en el campo mexicano”*. Segunda edición corregida y aumentada, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

Pinto, Aníbal (1976). “Heterogeneidad y modelo de desarrollo reciente en América Latina”. *Inflación: raíces estructurales*. Fondo de Cultura Económica, México.

Portillo, Luis (1987). *“¿Alimentos para la paz? La “ayuda” de Estados Unidos”*. Iepala, Madrid.

Prebisch, Raúl (1959). “Commercial Policy in Underdeveloped Countries” en *American Economic Review*, Vol. 49, No. 2.

Rubio, Blanca (2014). *“El dominio del hambre. Crisis de hegemonía y alimentos”*. Juan Pablos editor. Universidad Autónoma de Chapingo, Colegio de Posgraduados y Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

----- (2008). “De la Crisis Hegemónica y Financiera a la Crisis Alimentaria: Impacto sobre el campo mexicano”. *Revista Nueva Época*, No. 57, UAM- X. México

----- (2002). *“Explotados y Excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agro exportadora neoliberal”*. Plaza y Valdés editores. México.

Rodríguez Vallejo, José (1998). “La producción y la demanda de granos básicos en México. Sus proyecciones hacia el año 2000”. *Revista Comercio Exterior*, Vol. 38, Núm. 7, Pp. 606-623

Rosset, Peter y Dana Rocío Ávila (2008). “*Causas de la crisis global de los precios de los alimentos y la respuesta campesina*”, en *Ecología Política*, Sección de Opinión, 10/12/2008.

Ruíz, García (1981). “*La situación alimentaria mundial y los espacios económicos de la crisis. Desigualdad y transnacionalización*” en *Lecturas Seleccionadas sobre Agroindustria* Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. Colombia

Serfati, C. (2010). “La mundialización bajo la dominación de la finanza: una trayectoria insostenible” en Guillen Arturo, Correa Eugenia y Vidal Gregorio (coord.) *Capitalismo ¿Recuperación? ¿Descomposición?* Ed. Miguel Ángel Porrúa, UAM – Unidad Iztapalapa. México.

Spiridonova N.S. y Cherkásova L.A. (1970). “*Rasgos económicos fundamentales del imperialismo*”. Editorial Grijalbo, México.

Valenzuela Feijóo J. (2009). “*La gran crisis del capital. Trasfondo estructural e impacto en México*”. UAM. México.

----- (1991). “*Crítica al modelo neoliberal: El FMI y el Cambio Estructural*” .Colección América Latina, Facultad de Economía de la UNAM. México.

----- (1990). “*¿Que es un patrón de acumulación?*”. Facultad de Economía, UNAM. México

Vergopoulos, Kostas (2002). Prólogo a la segunda edición en: “*Explotados y Excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agro exportadora neoliberal*”. Plaza y Valdés editores. México.

Wise, A. Timothy (2013). “EL TLCAN: El Arte de entregar los valores”, en *La Jornada del Campo* núm. 74, noviembre 2013. México.

CAPÍTULO II. LA FASE DE LOS PRECIOS DUMPING EN LOS ALIMENTOS: RASGOS FUNDAMENTALES E IMPACTOS EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO MEXICANO (1982-2007)

Como mencionamos en el capítulo anterior a partir del año 1982 se impuso en el ámbito global un nuevo orden agroalimentario, articulado a las condiciones de acumulación del patrón de acumulación neoliberal. Dichas condiciones reconstruyeron el poder agroalimentario de los Estados Unidos de América (E.U.A), tras el declive hegemónico que se había iniciado con la gran crisis capitalista de finales de los sesentas.

La reestructuración de la estrategia norteamericana, tuvo como mecanismo fundamental, el control de los precios internacionales de los alimentos con el objetivo de dominar el mercado agroalimentario global. Dicha estrategia estuvo encabezada por las agroindustrias transnacionales (AT), que se dirigieron prioritariamente hacia los países periféricos como México, fuertemente afectados por la “crisis de la deuda” de 1982. Con ello los E.U.A. se convirtieron en los referentes de las exportaciones agroalimentarias a nivel mundial.

Así mientras la década de los ochentas estuvo enmarcada por la crisis alimentaria global, debido al desplome de los precios del petróleo y las materias primas, la década de los noventas vino a consolidar del dominio agroalimentario de los E.U.A. a partir del control internacional de los precios de los alimentos. Este proceso trajo consigo un cambio en la estructura productiva mundial en el marco de una nueva división internacional del trabajo; donde los países periféricos pasaron de ser autosuficientes a depender de los alimentos del exterior. Mientras que los países centrales al mando de E.U.A. pasaron a ser los grandes abastecedores de alimentos básicos para el planeta.

1. De la crisis alimentaria global, al dominio de E.U.A. por la vía de los precios.

En la década de los ochentas sobrevino la crisis alimentaria global, provocada principalmente por la caída del precio del petróleo en 1982 y de los alimentos; hecho que colocó a los E.U.A. en una crisis de hegemonía sobre el ámbito agroalimentario mundial, que se vio reflejado en la disminución de su participación en las exportaciones mundiales.

Ante esta situación los E.U.A. desplegaron un conjunto de estrategias y mecanismos, con el objetivo de volver a posicionar su dominio sobre el ámbito agroalimentario mundial. La principal estrategia una vez que había retomado el control de los precios del petróleo y por

tanto de los costos agrícolas, fue el impulsó de una política basada en fijar internamente precios por debajo del costo (*dumping*), con el fin de desvalorizar la producción alimentaria básica. El precio del trigo se estableció, 46% debajo del costo de producción y el de maíz 20% (Mittal y Rosset, 2003).

En un primer momento, dicha estrategia, tenía como objetivo ampliar su zona de influencia en los mercados europeos y asiáticos (principalmente Japón); a partir de eliminar las barreras arancelarias de esos países, junto con los subsidios que estos otorgaban a sus productores. Sin embargo, a pesar de captar el mercado de algunos de los países de la entonces llamada Comunidad Económica Europea, no le fue posible ampliar dicho mercado; en el caso de Japón a pesar de las fuertes restricciones resultó ser un importante sustituto del mercado europeo para colocar sus excedentes productivos.

Bajo este contexto en 1986 en el marco de la Ronda de Uruguay, E.U.A presionó fuertemente a sus rivales europeos y asiáticos, para iniciar el proceso de liberalización comercial, sin embargo las negociaciones estuvieron estancadas.

Durante la década de los noventas, la economía norteamericana tuvo una fuerte expansión económica, basada en el ascenso de la “nueva economía” representada por el desarrollo de la informática, del Internet y de las telecomunicaciones; que permitió que los postulados de la Ronda de Uruguay se retomaran, imponiéndose en el año de 1994.¹

Así la Ronda de Uruguay marca un punto de inflexión en la estrategia norteamericana, ya que a partir de este momento, sin dejar de presionar a sus rivales europeos, centrará su atención en los países periféricos, principalmente los latinoamericanos. Se constituye como lo dice Miguel Teubal (2001:3):

En un vehículo para consolidar la política agraria y alimentaria estadounidense; que sirve para la remoción de las barreras al comercio exterior y los subsidios

¹ De acuerdo a la FAO (2007) los acuerdos principales de la Ronda de Uruguay, se pueden resumir en los siguientes puntos:

- a) La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC)
- b) Para los países desarrollados, una reducción en promedio sin ponderar del 36 por ciento en los aranceles, y sujeto a una reducción mínima del 15 por ciento en cada línea arancelaria durante el período de aplicación de seis años.
- c) Para los países en desarrollo los compromisos son del 24 por ciento y el 10 por ciento respectivamente, y el período de aplicación se extiende a diez años.
- d) Los países se comprometen a reducir las subvenciones a la exportación de un número considerable de productos agropecuarios, especificados inicialmente en una lista de 22 productos.
- e) 36% de reducción en el valor de las subvenciones a las exportaciones y 21% de reducción a las cantidades subvencionadas para exportaciones.

agropecuarios en gran parte de los países periféricos tal como eran reclamados por las corporaciones agroindustriales en plena expansión.

Se abrió así la puerta para el impulso de la apertura comercial en los países periféricos, mediante el impulso a ultranza de tratados de libre comercio con el objetivo de reducir los aranceles a la importación en los países firmantes. A la par de que las AT, se convierten en el canal más importante para la colocación de las exportaciones agroalimentarias en dichos países, generándoles un mercado ilimitado.²

De esta manera los precios *dumping* se convierten en una estrategia fundamental de dominio y subordinación de los E.U.A. sobre las agriculturas de los países periféricos; permitiéndole con ello recuperarse de los declives en sus exportaciones alimenticias registrados durante los años ochenta.³

De acuerdo a diversos autores Blanca Rubio (2014); Armando Bartra (2008); Eric Holt-Giménez y Loren Peabody (2008) y Esther Vivas (2008); el establecimiento de los precios *dumping* en los alimentos fue posible gracias a tres elementos:

1. Una producción excedentaria (sobreproducción) principalmente en granos, que superan la demanda mundial. La producción de cereales a nivel mundial se ha triplicado desde los años 60, mientras que la población a escala global tan solo se ha duplicado (GRAIN, 2008). Esta sobreproducción fue posible por mayores rendimientos y cosechas, resultantes de tecnologías asociados al modelo mecánico-químico de la “revolución verde”, que dieron lugar a una “agricultura industrial” donde, en apariencia, se puede aumentar casi ilimitadamente la productividad con relativa independencia. Así mismo durante la década de los noventa se impulsó una nueva base tecnológica, basada en el uso de la biotecnología que generó un

² “El complejo agroalimentario está integrado por corporaciones multinacionales activas en los sectores del comercio, las semillas, los químicos y fertilizantes, grandes procesadoras y cadenas de supermercados” (Holt y Peabody, 2008:2).

³ Las exportaciones norteamericanas en cereales se incrementaron entre 1990 y 1995 hasta alcanzar 40.95 y 41.6% respectivamente de las exportaciones totales a nivel global, superando con ello el nivel alcanzado en la década de los setentas (FAO, 2012).

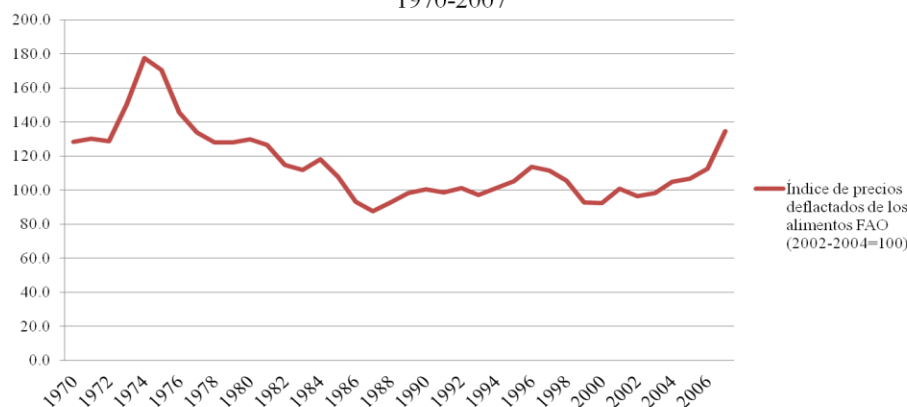
incremento en la productividad del trabajo.⁴Dicha tecnológica se expresa en el impulso de los alimentos transgénicos, en los E.U.A. que pasaron de 1.7 hectáreas en 1996 a 27.8 millones en 1998 y a 44.2 millones en el año 2000. (Covantes, 2003).

2. El otorgamiento de altos subsidios que permitieron compensar a los grandes productores de E.U.A. y de la Comunidad Económica Europea de bajos precios internos. De acuerdo a Holt y Peabody, (2008) los E.U.A. destinan en subsidios mil millones de dólares por día, que van dirigidos principalmente a las AT. De esta manera este apoyo significa una cuarta parte del valor de la producción agrícola en E.U.A. y un 40% en la Unión Europea. Un ejemplo de ello es que en E.U.A. el subsidio por vaca es de cerca de 2 dólares, lo que equivale al ingreso diario de tres mil millones de personas en los países del sur. En el año 2002, los subsidios correspondientes a los países miembros de la OCDE, alcanzaban los trescientos once mil millones de dólares, ciento diez mil millones más que en los noventas; lo que representa seis veces la ayuda oficial al desarrollo.
3. La fuerte participación de los productos de E.U.A. en el mercado mundial permitía, tener una influencia en el precio internacional de manera muy directa. Para el año 2002 dicho país aportaba el 32% de las exportaciones de cereales, el 56.33% del maíz y el 19.98% en trigo.

Bajo estos tres mecanismos, los precios *dumping*, se convirtieron en referentes de los precios internacionales de los alimentos. Cómo se puede apreciar en la gráfica 2 los precios internacionales de los alimentos presentaron una tendencia decreciente desde inicios del modelo “neoliberal”, hasta el principios del año 2007.

⁴ La “Revolución verde” desde su establecimiento ha traído enormes consecuencias ambientales en los, paquetes tecnológicos degradaron el suelo rápidamente, requiriendo aplicar cada vez más altas cantidades de fertilizante. En los países periféricos las cosechas bajaron, y la enorme diversidad de variedades locales cultivadas por los campesinos tradicionales se redujo en 90%, destruyendo la agro-biodiversidad construida durante siglos redujo masivamente el nivel freático, aumentó la salinización y la erosión del suelo, desplazó a millones de agricultores del campo a las ciudades y al degradar el sistema agroecológico ellos pasaron de producir a depender de la compra de los alimentos. (Holt y Peabody, 2008) y (Vivas, 2009).

Gráfica 2. índice de precios deflactados de los alimentos a nivel global
FAO (2002-2004=100)
1970-2007



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), 2015.

Nota: El Índice de Precios de alimentos se calcula sobre la base de la media de 5 índices de precios de los grupos de productos básicos (cereales, lácteos, cereales, aceites y grasas y azúcar) ponderados por las cuotas medias de exportación de cada uno de los grupos para 2002-2004; en el índice figuran en total 55 precios que los especialistas en productos básicos de la FAO consideran representativos de los precios internacionales de los productos alimenticios.

Los precios *dumping* beneficiaron a las AT que colocaron sus productos en el mercado mundial, principalmente en los países periféricos ante la eliminación de las barreras arancelarias y la promoción de Tratados de Libre Comercio.⁵ Este mecanismo de dominio fracturó la soberanía y autosuficiencia alimentaria de buena parte de los países, provocando que el 72% de los países en el ámbito mundial se convirtieran en importadores netos de alimentos (Holt et al., 2008).

Otro aspecto importante es que los precios *dumping* también se constituyeron como una vía para erradicar la renta de la tierra por parte de las AT, ya que al establecerse por debajo de los costos de producción estos no redituaban una ganancia y por lo tanto un sobrevalor como lo es la renta de la tierra. Los amplios subsidios permitían compensar los bajos precios, a la par de que al tener una alta productividad podían abastecer el incremento de la demanda con cultivos cada vez menos extensivos y sin necesidad de sembrar en condiciones agroecológicas productivamente marginales.

⁵ En 2007, el valor agregado de las fusiones y de las adquisiciones de la industria mundial de alimentos (incluyendo a fabricantes, distribuidores y vendedores) fue aproximadamente de 200 mil millones de dólares, el doble que en 2005. Estas fusiones reflejan la tendencia mundial al alza en la creación de monopolios en la industria de los alimentos (Grupo ETC, 2009).

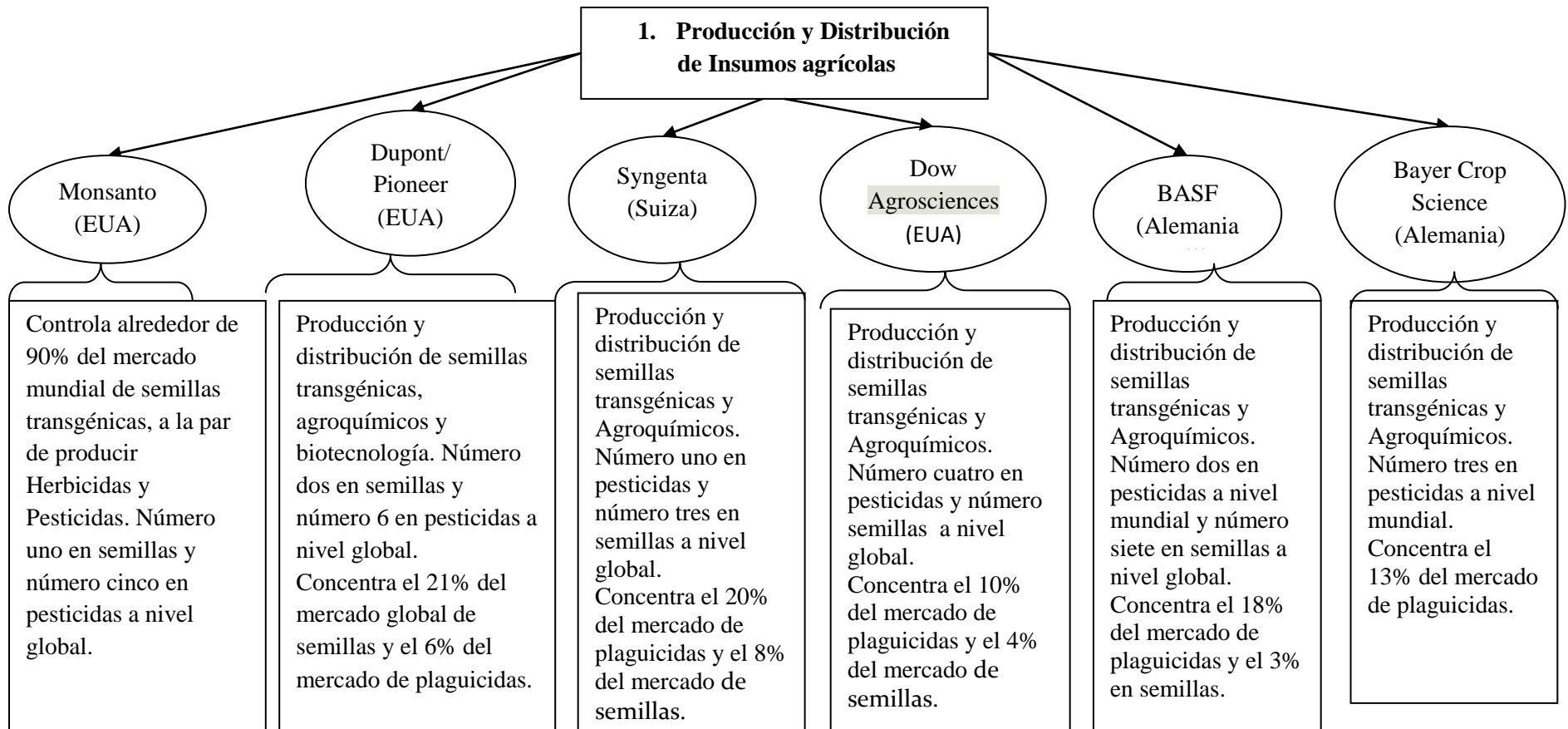
Si la fertilidad natural de la tierra, la abundancia de agua y el clima favorable, constriñen cada vez menos la productividad agropecuaria, la renta de diferencial estará sujeta a una irreversible tendencia decreciente. En una agricultura *hipertecnificada* que genera altos rendimientos con avances de la biotecnología, no es necesario contrarrestar la renta de la tierra a través de los productores mercantiles no capitalistas ya que si no hay renta diferencial no hay campesinos al servicio del capital” (Bartra, 2003:9).

Así los beneficiados de este proceso lo constituye el capital industrial tanto de los países centrales como periféricos, al obtener productos a bajos precios, permitiéndoles reducir el valor de la fuerza de trabajo y con ello mantener bajos los salarios, como un rasgo fundamental del neoliberalismo para incrementar la tasa de plusvalía (Rubio, 2014).

De esta manera el dominio y subordinación de las AT se generaron a partir de tres mecanismos fundamentales: a) la imposición de los precios internacionales de los productos agrícolas; b) el control en el suministro de bienes e insumos en toda la cadena agroalimentaria global y c) como vía para erradicar la renta de la tierra.

Estos procesos convirtieron a las AT en una expresión del capital monopólico-financiero ya que controlan toda la cadena agroalimentaria que se divide en: 1) producción y distribución de insumos agrícolas, 2) producción y distribución de maquinaria y equipo técnico agrícola, 3) producción y comercialización de productos agroalimentarios y 4) procesamiento y distribución de alimentos (Ver esquema 1).

Esquema 1. Agroindustrias Transnacionales: Oligopolios y control sobre la cadena agroalimentaria global.



Los ingresos conjuntos de estas seis empresas más grandes en el primer eslabón de la cadena agroalimentaria, para el año 2013 ascendieron a más de 65 mil millones de dólares en agroquímicos, semillas y rasgos biotecnológicos.

Estas seis grandes AT controlan:

- 75% del mercado mundial de agroquímicos;
- 63% del mercado mundial de semillas comerciales y
- Más de 75% de toda la investigación privada en el sector de semillas y pesticidas.

Así mismo están fuertemente articulados con la especulación financiera, al cotizar en bolsas de valores y participar dentro de la estructura financiera global.

II. Producción y Distribución de Maquinaria y Equipo Técnico Agrícola

Jonh Deere & Company (EUA)

- Producción de maquinaria y tecnología agrícola. Número uno a nivel global en este rubro.
- Tiene contratos con cinco de las seis gigantes de transgénicos para aumentar sus ventas a través de pólizas de seguro que condicionan a los agricultores a usar sus semillas, agro tóxicos y maquinaria.
- En el año fiscal 2012, registró un ingreso de \$3100 millones en ventas netas, con ingresos de \$36 200 millones. Ambas cifras superan los récords anteriores establecidos en 2011.
- El ingreso subió un 9%, con un 13% de aumento de las ventas y los ingresos.
- Las utilidades por acción subieron un 15% debido al impacto producido por la menor cantidad de acciones en circulación.
- La empresa estableció récords de ingresos anuales siete veces desde 2003.

Case-New Holland (Italo-americana)

Producción de maquinaria agrícola. Segundo mayor fabricante de maquinaria agrícola en el mundo.

- CNH fabrica sus productos en 38 localizaciones de todo el mundo y los comercializa en aproximadamente 170 países a través de unos 11,600 concesionarios y distribuidores.
- CNH ofrece servicios financieros bajo la marca CNH Capital a concesionarios y clientes. La oferta de productos incluye la financiación al por menor para la compra o el leasing de equipos CNH nuevos y de segunda mano y la financiación al por mayor para sus concesionarios.

Agco/Allis (EUA)

Producción de maquinaria agrícola. Tercer mayor fabricante de maquinaria agrícola en el mundo.

- AGCO distribuye la mayoría de sus productos a través de una combinación de aproximadamente 3600 vendedores y distribuidores independientes en más de 140 países.
- La compañía provee financiamiento a las ventas en Estados Unidos, Canadá, Brasil, Alemania, Francia, Reino Unido, Australia e Irlanda.

CLAAS (Alemania)

Producción de maquinaria agrícola. Cuarto mayor fabricante de maquinaria agrícola en el mundo.

Estas cuatro AT controlan el 56% del mercado de la industria fabricante de maquinaria agrícola (valuado en alrededor de 116 mil millones de dólares anuales, para el año 2013).

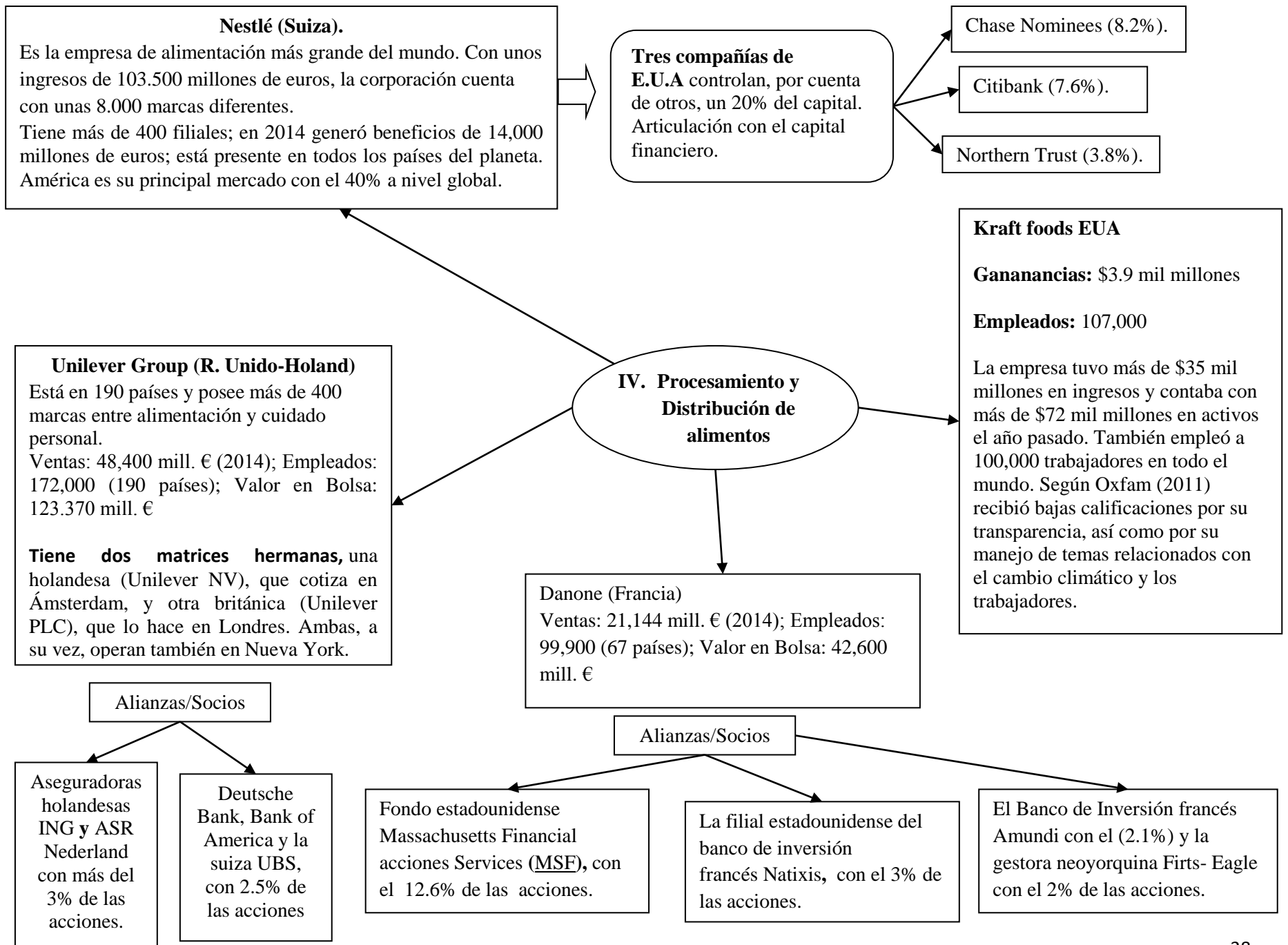
III. Producción y comercialización de productos agroalimentarios

Las principales comercializadoras: Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, conocidas colectivamente como las ABCD, comparten una importante presencia en los mercados de ciertas materias primas básicas. En el 2003 controlaban el 75% del comercio mundial de cereales. Las ABCD integran a partir de un conjunto de actividades que integran su dominio mundial.

El Modelo de negocio de las ABCD

1. Compra de materias primas a granel en origen
2. Fijación de precios y poder de mercado.
3. Elevados volúmenes en el comercio de materias primas a granel. Se centran en materias primas que son “ingredientes” o “insumos”
4. Manejo de transporte, almacenamiento y logística.
5. Crecimiento continuo a través de adquisiciones, fusiones y modelos de financiación familiar privada.
6. Flexibilidad en las modalidades de tenencia de la tierra y la adquisición de materias primas.
7. Acceso a la tierra a distancia..
8. Gestión financiera y del riesgo.

1. Influyen en las decisiones que toman los productores en cuanto a qué cultivar, cuándo, cómo, en qué cantidad y para qué mercados. Suministran insumos y otros servicios directamente a los productores, y al asegurarles la venta de esos productos a los intermediarios tras la cosecha.. Alianza con Monsanto en el caso de Cargill y ADM con Syngenta.
2. Al manejar grandes volúmenes, las compañías comercializadoras tienen un poder enorme a la hora de establecer el precio de compra, especialmente con los productores con quienes mantienen un contrato directo.
3. Los beneficios de estas AT no son simplemente un porcentaje del precio de venta, sino de otras actividades en torno a y relacionadas con el comercio de cereales a granel, tales **como la especulación financiera en los mercados de bienes agrícolas y los fondos indexados, el transporte y el almacenamiento.**
4. Centran sus actividades en productos que no son finales, sino que sirven como insumos para alimentos procesados, alimentación para el ganado, biocombustibles y procesos industriales. **Venta en los mercados de futuros de materias primas** (y en los mercados de derivados asociados, tales como los fondos indexados de materias primas), lo que permite comprarlas de forma anticipada.
5. Ejercen: 1) la agricultura de contrato; 2) los contratos o acuerdos de compraventa con productores/plantaciones a gran escala; 3) el arrendamiento de tierras para la producción directa o la subcontratación; 4) la propiedad de la tierra para la producción directa o la subcontratación;
6. Inversión en cultivos y líneas de operación para producir biocombustibles. Participación activa en el mercado de derivados de materias primas agrícolas y la adquisición, tanto directa como indirecta, de grandes extensiones de tierra para servir bien como una inversión financiera especulativa o como una base física para producir materias primas que alimenten sus nexos y actividades en los sectores alimentario, de alimentación animal y energético.



2. El orden agroalimentario neoliberal y el nuevo papel del sector agroalimentario en México: una caracterización.

A partir del establecimiento del modelo “neoliberal” la economía mexicana quedó sujeta a las medidas impuestas por el Consenso de Washington; que establecían diez medidas de política económica desde el ámbito fiscal, hasta la liberalización comercial y financiera; cuyo objetivo radica en generar las condiciones necesarias de rentabilidad para el capital monopólico-financiero y su paso sin límites de dominación socioeconómica.

En el país hubo una recomposición del bloque dominante, cuya hegemonía quedó representada por una oligarquía que logró reconvertir sus capitales hacia el exterior, estrechamente vinculadas con las empresas transnacionales y con sus capitales ubicados en el ámbito financiero global. Junto con este proceso la apertura financiera, a partir de la cuenta de capital, dieron el paso libre para la entrada masiva de la Inversión Extranjera Directa y los flujos privados de capital de cartera.⁶

El modelo “neoliberal” acentuó la “heterogeneidad estructural” del sistema productivo y social dentro del país. De acuerdo a Guillén (2007:25) se pueden identificar tres niveles de diferenciación en el sistema productivo:

1. En lo más alto, se encuentra el sector exportador convertido como el eje dinámico del sistema, pero aislado, en gran medida con el resto del sistema productivo local.
2. El antiguo sector moderno creado durante la etapa de sustitución de importaciones, integrado por pequeñas, mediana y hasta grandes industrias; dependientes del mercado interno.
3. Los sectores atrasados compuestos por: a) las antiguas actividades tradicionales urbanas y rurales; y b) una cada vez más densa economía informal.

⁶ En América Latina el medio para imponer las políticas imperialistas ha sido la alianza estratégica entre las burguesías locales y la “burguesía imperial” que conforman una gran oligarquía financiera, petrolera e industrial que se coordinan para satisfacer sus múltiples intereses. La burguesía local al controlar el Estado garantiza el paso sin fin del imperialismo y su acción permanente de saqueo, explotación y muerte, a cambio de recibir parte del festín de la cena que los engorda (Boron 2013).

Se establece por tanto un modelo que cuenta con un sistema productivo más desarticulado y extravertido que el modelo de sustitución importaciones. En muchos aspectos dicho modelo se parece más al modelo “primario exportador”, ya que ambos carecen de motor interno y dependen de la demanda externa.

El sistema productivo desarticulado, provoca la generación de una mayor heterogeneidad en la estructura social, que se reflejan en el incremento de la informalidad económica y el alto proceso de migración principalmente hacia los E.U.A.

En el sector agroalimentario, el orden neoliberal, ocasionó cambios en la estructura productiva nacional, ya que se transitó a una producción volcada a la exportación de bienes, que el centro necesita; lo que se reflejó en el desestimulo de la agricultura en general y de forma específica la que se realiza para el consumo interno.

La nueva estructura del sector, abrió paso a la entrada de las AT, que como lo vimos en el apartado anterior invadieron los mercados a nivel mundial con precios *dumping*. En particular México se convirtió en uno de los países preferidos por dichas empresas, ya que actualmente representan alrededor del 80% del capital extranjero. De esta manera se reemplazó la dieta tradicional (basada en legumbres, granos, raíces, etc.) por el consumo de cereales, como el trigo industrializado proveniente del exterior (Olmedo, 2009).

El canal principal para la entrada de los productos norteamericanos lo constituye el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) firmado en 1993 entre México, Canadá y E.U.A., cuyo antecedente estuvo en su incorporación en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que redujo el arancel promedio a cerca del 13% (Soria M, 2015).

El TLCAN genero la eliminación de los aranceles en todos los bienes agropecuarios exceptuando el maíz, el frijol, la leche y la azúcar que quedaron sometidos a una la eliminación gradual en tres etapas 1994, 2003 y 2008. La política de apertura unilateral, parte de la concepción de que era más barato y eficiente importar los granos, oleaginosas y alimentos procesados, que producirlos internamente.

Por otra parte el activismo del Estado mexicano, juega un papel preponderante, en la nueva reconfiguración agrícola nacional, ya que su intervención ha promovido un

proceso de modernización transnacional y de internacionalización del sector, con políticas de puertas abiertas a los capitales extranjeros.

Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) se sentaron las bases de la nueva política de modernización del agro mexicano. A partir de 1990 se modifica la concepción de la política agropecuaria con la implementación del Programa Nacional de Modernización del Campo (1990-1994), como una vertiente para el aprovechamiento pleno de las “ventajas comparativas” del país en materia agropecuaria. De acuerdo con ese diagnóstico el campo mexicano debía girar en torno al aprovechamiento cabal de esas ventajas que se veían “inhibidas” por el elevado grado de protección a los cultivos básicos, la incertidumbre jurídica en la tenencia de la tierra y el papel del Estado en las decisiones de producción y exportación.

Se promovió una política que sustituyó a los subsidios de fomento productivo implementados desde el periodo de la posguerra, por una basada en la implementación de reformas institucionales que ocasionaron la privatización de empresas públicas, la desaparición de distintos organismos de apoyo hacia el medio rural, la reforma constitucional del artículo 27 generada en 1991⁷ y la promulgación de una Ley Agraria argumentando atraer inversión privada al campo (Casco y Rosenzweig, 2002).

De acuerdo a Humbert Cartón de Gramont (1995) la política gubernamental, consecuente con el nuevo modelo económico aperturista y desregulador, ha consolidado la polarización del campo mexicano ya que solo un 15% de productores con “capacidad productiva” pueden competir en igualdad de condiciones en el mercado abierto. Para los productores con “potencial productivo” que representan el 35% se contempla la necesidad de programas de fomento a la producción para elevar la eficiencia productiva (que no se dan por falta de presupuesto). Para el resto de los productores que representan el 50%, los pobres o marginados, se abandona la idea de

⁷ La reforma constitucional al artículo 27, representa el: “dar por terminado el reparto antes de cumplir cabalmente el mandato redistributivo del Constituyente, al suprimir el carácter patrimonial (inalienable, inembargable e imprescindible) de la propiedad campesina ejidal y comunal (...) y al abrir múltiples vías a la reconcentración de la tierra, incluso bajo la figura de sociedades mercantiles que, el extremo de los casos, podían acaparar en sólo 10933 latifundios por acciones, la totalidad de los 180 millones de hectáreas agrícolas, ganaderas y forestales de México” (Calva, 2007:24).

fomentar su producción para plantear programas de combate a la pobreza, de corte asistencialista.

Bajo este contexto la política agroalimentaria se estableció en tres grandes líneas de acción:

1. Compensar la política de subsidios que venía aplicando el gobierno a través de los precios de garantía y apoyos a la comercialización, con el programa denominado PROCAMPO (Programa de Apoyos Directos al Campo) y su complemento INGRESO OBJETIVO.⁸
2. Un programa de apoyos orientados al fomento de la producción a través de subsidios a una élite de productores, capaz de involucrarse a la dinámica de los mercados (Alianza para el Campo);
3. Una política social de sobrevivencia, para atender la demanda de los más pobres, mediante subsidios directos, en apoyo a la educación, alimentación y salud, como fue en un principio el PRONASOL (Programa Nacional de Solidaridad).

De esta manera en el país se produjo una reducción de los programas de fomento sectorial, bajo la noción neoliberal de que los agentes privados actuando en mercados desregulados, logran la óptima asignación de los recursos productivos.

Un aspecto de ello fue el fuerte proceso de privatización de las empresas públicas que mino la participación de las instituciones públicas en áreas fundamentales para el fomento agrícola del sector.

⁸ El Programa de Apoyos directos al Campo PROCAMPO, surgió en 1994 como un pago de transferencia directa que estaba oficialmente abierto a todos los productores que habían cultivado granos durante el período inmediato anterior al proceso de registro de 1993 a 1994. Los pagos de Procampo se asignan por hectárea. En 2001, los pagos por hectárea se elevaron un poco para los productores con menos de 5 ha.

Desde su instauración es el programa agrícola que llega a una mayor cantidad de productores de bajos ingresos. PROCAMPO es el más importante de su tipo en el país, entre otras, porque desembolsa pagos anuales a aproximadamente 2.5 millones de productores, sobre todo productores de maíz con menos de 5 ha de tierras de temporal.

En el año 2003 se instauró un subsidio de acompañamiento del PROCAMPO, denominado Ingreso Objetivo destinado a productores que comercializan sus cultivos. Oficialmente, el programa Ingreso Objetivo busca otorgar a los productores agrícolas certidumbre económica, mejorar su competitividad en el mercado y con ello una mayor rentabilidad económica, impulsando la diversificación productiva, la integración de las cadenas agroalimentarias y el desarrollo regional. Por tal motivo, la producción para autoconsumo no es objeto de este subsidio, y el programa esta focalizado a los productores comerciales.

Entre enero de 1980 y mayo de 1991 se vendieron 30 ingenios azucareros, 10 plantas industriales de Conasupo, ocho plantas de Albamex, dos plantas de Fertimex y otras vinculadas con el sector agroalimentario, forestal y pesquero. De un total de 141 empresas enajenadas en este periodo, 50% pertenecía a este último (Fitscher, 1993:102).

Este proceso abrió las puertas a la entrada de las AT que ahora ocuparían el hueco que dejó el Estado. La vía estatal de dominio que había imperado en el periodo de la posguerra, transitó ahora a una vía de dominio por parte de las agroindustrias.

Dado el nuevo papel agroexportador de México, la producción de alimentos para el mercado interno constituye un aspecto secundario y por tanto se impone la lógica de reducir el gasto agropecuario porque se considera inútil. Lo que priva es una decisión de gastar lo menos posible en un sector que se ha marginado del desarrollo económico e invertir en un reducido sector de grandes productores capitalistas.

El gasto público global en el fomento rural ejercido de 2002 a 2004 resultó 69.6% inferior al ejercido entre 1980 y 1982, mientras que la inversión pública para el fomento rural alcanzó en 2002-2004 una disminución de 94% respecto al trienio previo al modelo “neoliberal”, lo que afectó la expansión de la infraestructura. En el caso de financiamiento agrícola, la banca de desarrollo (en saldos a diciembre, a precios constantes de 1994) disminuyó los créditos agropecuarios de un rango de 18641.2 millones de nuevos pesos por año, durante el periodo de 1980 a 1982; a 2910.7 millones de pesos durante el periodo 2002-2004 (Calva, 2007).

Estas tres directrices, junto con la firma del TLCAN generaron las condiciones para la entrada masiva de AT, bajo el contexto de los precios *dumping*. A la par de ello durante los noventa se avanzó en la industrialización de maíz para la producción de harinas, tortillas empaquetadas, frituras, tostadas y, sobre todo, en el uso de la fructosa de maíz para la elaboración de refrescos. De igual modo, las cadenas de supermercados penetraron en las actividades de comercialización de frijol, arroz y cortes de carne. De esta manera se configura la actual estructura productiva que caracteriza al sector agroalimentario en México.

3. ■■■ El sector agroalimentario en México bajo la fase de los precios dumping en los alimentos 1982-2007: Consecuencias e Impactos.

En el sector agroalimentario mexicano la fase de precios dumping, trajo consigo cambios importantes en la estructura productiva; ya que por un lado las AT dominan el mercado nacional de forma ilimitada al colocar sus productos a bajos precios (dumping) y por el otro permite el ascenso del dominio por parte de las Industrias Alimentarias Multinacionales (IAM) que se caracterizan por elaborar alimentos finales tanto para el mercado interno, como para el externo.

Para el año 2003 las AT abastecían prácticamente el total de las importaciones nacionales de sorgo, maíz y frijol; asimismo, suministraron más de 90% de las compras externas de soya y harina de soya, así como entre 95 y 99% de productos cárnicos, carnes preparadas, arroz y edulcorantes. Dentro de los principales AT tenemos: Grupo Sigma de Alimentos, Bachoco, Syngenta Agro, Sabritas, Panamco México; Pepsi-Gemex, Bristol-Myers Squibb de México, Pfizer, Becton Dickinson de México, Cargill, Continental Multa Texo, Mayer y Pilgrims Pride, Nestlé, Wall Mart y Monsanto, entre otras.

En el año 2007 alrededor del 60 % del mercado interno de granos básicos está en manos de unas cuantas corporaciones: Maseca, Cargill, Archer Daniel's Midland, Bimbo, Minsa, Molinos de México, Gamesa Altex, Bachoco, Lala y Malta de México (Juárez, 2012).

Las AT establecieron una alianza con las IAM, ya que las primeras otorgan a las segundas créditos con plazos de pago de hasta tres años y bajas tasas de interés, por lo que éstas prefieren las compras externas a la producción nacional. De esta manera la importación de insumos que representan entre un 15 y 50% del consumo nacional, presiona los precios internos hacia la baja, el cual como lo veremos más adelante se expresa en una forma de desarticulación productiva sobre el campesinado nacional.

Las IAM principales en México son: GRUMA⁹ (Industria de harina de maíz), Grupo Bimbo (Industria de Trigo), Unilever México (Alimentos procesados), Grupo Industrial Maseca (Industria de harina de maíz), Grupo Herdez (Alimentos procesados) y Grupo Minsa (Industria de harina de maíz).

Se configura así la alianza de las AT y las IAM, ya que mientras las primeras imponen precios *dumping* sobre un mercado ilimitado, las segundas presionan hacia la baja los precios internos de los bienes agroalimentario nacionales para abaratar sus costos de producción e incrementar sus ganancias.

3.1. La desarticulación productiva sobre los pequeños y medianos productores agrícolas.

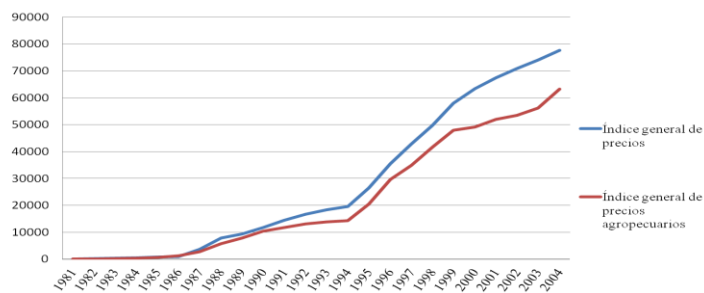
La imposición de precios *dumping* por parte de las AT generó un proceso de desarticulación productiva de las pequeñas y medianas unidades campesinas; ya que los precios que se les pagan por sus productos están por debajo de sus costos de producción impidiéndoles la continuación de su ciclo productivo; toda vez que no cuentan con subsidios compensatorios.

El mecanismo fundamental de dicha desarticulación lo representa el dominio ejercido por las IAM, que presionan a la baja los precios internos de los productos agroalimentarios, toda vez que prefieren los productos importados para reducir sus costos e incrementar sus ganancias. De esta manera el productor nacional tiene que sujetarse a los mecanismos de precios impuestos por dichas empresas, para poder colocar sus productos en el mercado; generándose así una abrupta caída en los precios reales.

De acuerdo al economista mexicano José Luis Calva (2007:21) entre 1981 y 1998, los productores de maíz perdieron el 58.5% del poder adquisitivo de su grano (respecto al Índice Nacional de Precios al Consumidor); los de trigo perdieron el 34.2% y los de soya el 50.3%. Así mismo del año 2002 al 2004 en ese mismo orden los precios perdieron un 50.3% para el maíz, 49.6% el trigo y 49.7% la soya (Ver gráficas 3 y 4).

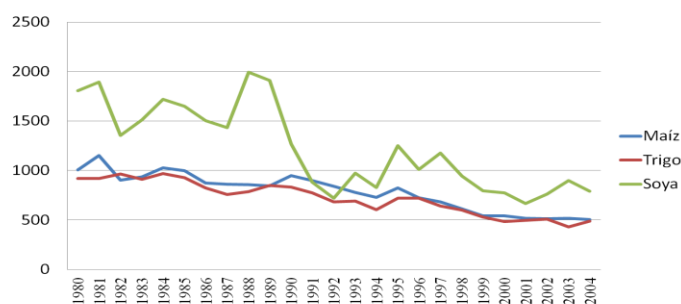
⁹ “Durante los años noventa Gruma, que procesa harina de maíz en la empresa Maseca, registró un crecimiento de las ventas del orden de 24.96% anual de 1994 a 1997 e instaló 26 plantas en ocho países, incluido Estados Unidos” (Rubio, 2002:95).

Gráfica 3. Términos de Intercambio del sector agroalimentario en México 1981-2004 (1981=100)



Fuente: Elaboración propia con base a datos proporcionados por José Luis Calva (2007:21) en el artículo "Políticas de desarrollo agropecuario" disponible en el libro Desarrollo agropecuario, forestal y pesquero. Migue Ángel Porrúa, México.

Gráfica 4. Precios pagados al productor (Maíz, Trigo y Soya) 1980-2004 a precios de 1994. Deflactados con el INPC



Fuente: Elaboración propia con base a datos proporcionados por José Luis Calva (2007:21) en el artículo "Políticas de desarrollo agropecuario" disponible en el libro Desarrollo agropecuario, forestal y pesquero. Migue Ángel Porrúa, México.

Otro factor importante que presiona a la baja a los precios internos, es el *margen dumping* de los E.U.A. ya que de acuerdo a datos del investigador norteamericano Timothy A. Wise (2010) los subsidios agrícolas para los productores norteamericanos promediaron 11,500 millones de dólares por año entre 1997 y 2005, mientras que el maíz recibió 4,500 millones de dólares por año por concepto de un programa de apoyos a la producción. Dichos subsidios son muy superiores a los otorgados en México.

Para visualizar el impacto del *dumping* sobre los productores mexicanos, podemos comparar ocho productos estadounidenses (maíz, soya, trigo, algodón y arroz, carne de res, puerco y avícola), que compiten con los mexicanos, obteniéndose la siguiente información:

Tabla 1. El dumping E.U.A a los productores Mexicanos 1997-2005					
Producto	Estados Unidos		México		
	Export.90-02 - 06-08 crec. %	Margen de dumping prom. 97-05	Precios al productor 90- 02-05	Producción volumen 90- 02-06-08	Pérdidas dumping 1997-2005 \$US (mil.)
Maíz	413%	19%	-66%	50%	6,571
Soya	159%	12%	-67%	-83%	31
Trigo	599%	34%	-58%	-7%	2,176
Algodón	531%	38%	-65%	-3%	805
Arroz	524%	16%	-51%	-8%	67
Carne de res	278%	5%	-45%	31%	1,566
Puerco	707%	10%	-56%	40%	1,161
Avícola	363%	10%	-44%	133%	455
Total					12,832

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Wise, A. Timothy (2013). "EL TLCAN: El Arte de entregar los valores", en *La Jornada del Campo* núm. 74, noviembre 2013. México.

A partir de la tabla anterior se puede observar que los productos agrícolas estadounidenses han registrado un incremento en el volumen de exportación que va desde un mínimo de 159% en la soya, hasta un máximo de 707% en la carne de puerco (columna uno). Así mismo se destaca que los ocho productos fueron apoyados por las políticas agropecuarias de E.U.A., con subsidios que promediaron 11,500 millones de dólares por año entre 1997 y 2005, y con otras políticas aún más importantes que impulsaron la sobreproducción.¹⁰ Este alto apoyo del gobierno estadounidense para impulsar sus exportaciones, trajo consigo un enorme efecto en los productores nacionales, toda vez que ellos no reciben el nivel de subsidios correspondientes. Dicho efecto se pudo ver en un indicador llamado "margen de

¹⁰ Por ejemplo en E.U.A. los subsidios a sus productores de maíz subieron en un 48% en términos reales para alcanzar los \$8.3 mil millones de dólares en el 2004, mientras que en México los subsidios, ajustados por inflación, cayeron en un 39%, a sólo \$842 millones.

Así mismo el 13 de mayo de 2002, el presidente Bush firmó la "Farm Security and Rural Investment Act of 2002" o Ley de Seguridad Agrícola e Inversión Rural también denominada Farm Bill. "Este proyecto de ley de 4248,6 mil millones de dólares incrementó los subsidios a la agricultura estadounidense en un 80%, comparado con la Ley Agrícola de 1996. Estos grandes presupuestos parten de la Ley Agrícola de 1862, que estableció el sistema tecnológico-agrícola estadounidense, y sobre todo, de la Ley Agrícola de 1933, que estableció el sistema de precios de garantía soporte que continúa vigente hasta la Farm Act of 2002-2011"(García Zamora, 2002:23).

dumping” (columna dos), que considera el porcentaje en que los precios de exportación están por debajo de los costos de producción. Como se observa en la tabla, los ocho productos registraron un “*margen de dumping*” positivo durante el periodo de 1997-2005. El precio del maíz por ejemplo es 19% menor a su costo de producción y el de trigo 34%.

Estos precios *dumping* presionaron a la baja los precios internos ya que como podemos observar en la columna tres (precios al productor), estos se redujeron drásticamente en todos los productos. Al comparar los precios de 2005 con los de principios de los noventa (ajustados por la inflación) son de 44 a 67% más bajos. En el maíz son 66% más bajos en ese mismo periodo, los de trigo 58% y los de arroz 51%, en contrapartida con los precios de los insumos que se incrementaron en un 63% para el caso de las semillas y 52% en los fertilizantes.

Por último si analizamos las pérdidas de los productores nacionales por el *dumping* (columna cinco), podemos apreciar que los productores de maíz perdieron 6,571 millones de dólares, los de trigo 2,176 millones de dólares y los de arroz de 67 millones de dólares

De esta manera el establecimiento de los precios *dumping* se impusieron como una forma de dominio y subordinación sobre los productores rurales nacionales. Blanca Rubio (2008:5) llama a este proceso como: “explotación por despojo”; entendido como una forma de explotación en la cual no solamente se extrae al productor directo el excedente producido, sino que, merced a las importaciones abaratadas, se extrae parte de lo que utilizó en los costos de producción, con lo cual se establece, además de un acto de explotación, un acto de despojo que impide al productor reiniciar un nuevo ciclo productivo y acaba desestructurando las unidades productivas.

Lo que se conoce como *dumping*, es en realidad una forma de explotación que arruina a los campesinos y coloca a la agricultura para el mercado interno en un lugar marginal (Rubio, 2014:147)

La desestructuración excluyente de las unidades productivas, ha ocasionado el incremento en la emigración del campo hacia las ciudades o Estados Unidos, en la

pobreza y marginación, el traslado de jóvenes hacia la esfera del narcotráfico y el ascenso de la producción de estupefacientes como única posibilidad de sobrevivencia para amplios núcleos rurales.

De esta manera el campesinado mexicano tiende a proletarizarse, al salir a vender su fuerza de trabajo como única posibilidad de sobrevivencia ante la exclusión por la que es sometido. En su clásico libro de la cuestión agraria: “*El Desarrollo del Capitalismo en Rusia*” escrito en 1899; V.I. Lenin, apoyado en la metodología marxista analizaba que la penetración del capitalismo en el campo llevaba consigo, inevitablemente, una creciente diferenciación social del campesinado, lo que se explica por una creciente concentración de tierras y medios de producción en manos de algunos, y el despojo de los medios de producción de la gran masa campesina, ocasionando su proletarización.¹¹ Lo anterior promueve el desarrollo del capitalismo toda vez que los campesinos desposeídos se ven forzados a vender su fuerza de trabajo lo que por un lado acelera la producción capitalista y, por el otro, al no disponer más que de su salario, los campesinos se ven obligados a comprar la mayor parte de los bienes que aseguren su subsistencia en el mercado, quedando de esta forma enganchados al capital comercial y usurero.

Si llevamos el análisis de Lenin a la situación del campesinado mexicano, podemos observar que el proceso de proletarización va en ascenso. De 4 millones de productores comerciales con rentabilidad que existían en 1994, solamente quedaron para el año 2000, 3000 productores (Rubio, 2002). A la par de ello en el periodo de 1990 a 2000 creció de 300,000 a 400,000 el número de emigrantes que cada año se establecen en los E.UA; estimándose que para el año 2007 había alrededor de 12 millones de personas nacidas en México (más de la una décima parte de la población residente en nuestro país). La mayoría está inserta en los segmentos más precarios del mercado de trabajo (construcción, ahora en fase recesiva; agricultura; servicios no calificados; *sweatshops*; *day laborers*), siendo víctima constante de serias violaciones

¹¹ En el campesinado el límite no es la ganancia media (como sería en el caso del capitalista) sino “el salario que abona a sí mismo”. El interés de esta interpretación permite comprender la inserción o articulación de una forma mercantil de producción dentro de otra que es dominante. En esta perspectiva, el trabajo campesino es retribuido en una forma peculiar, que Marx (1894) define en *El Capital* como: “*el salario autor retribuido*”.

a sus derechos laborales y humanos, sin que las autoridades mexicanas hagan prácticamente nada en su defensa. No es una casualidad que el número total de empleos en la agricultura en México disminuyera 20% entre 1991 y 2007, de acuerdo con el censo agrícola (Scott, 2010).

A pesar de ello cada año envían de regreso una gran cantidad de flujos económicos conocidos como “remesas”, que de acuerdo con el Banco de México han mantenido a flote el consumo interno y la escasa actividad de la economía. Por ejemplo durante el año 2003 las remesas enviadas fueron de 13, 266 millones de dólares, un 35.2% más que en el año 2002 y el doble de lo contabilizado en 2000. En ese año la economía mexicana creció el 1.2% y una de las pocas actividades que mantuvo un dinamismo, así sea moderado, fue el consumo interno, el cual se sostuvo en gran medida al aporte de las remesas, ya que uno de cada cuatro hogares mexicanos reciben remesas. Si esos 13,266 millones de dólares fueran “repartidos” entre ese universo de hogares, cada uno estaría recibiendo al menos dos salarios mínimos (2,700 pesos) mensuales (García Zamora, 2007)

Por otro lado el campesinado que no abandona su tierra produce para el autoconsumo. A pesar de que el ingreso de la parcela no alcanza ya para sobrevivir con él, constituye un refugio para la fuerza de trabajo mientras no se consigue empleo, o bien constituye el elemento de reproducción de la nueva fuerza de trabajo que se gesta en el campo.

El campesino dedicado para el autoconsumo sigue siendo fuertemente explotado ya que por un lado el capital usurero le arrebató parte de sus excedentes generados, al endeudarlo permanentemente con préstamos y financiamiento cada vez más difíciles de pagar y por el otro los proveedores de insumos arrebatan parte de sus excedentes generados al hacerlos cada vez más dependientes de dichos insumos.

Con estos procesos se acentúa la pobreza y la marginación del campesinado, el propio Banco Mundial (2005) reconocía que la pobreza y la marginación en el campo y los municipios mexicanos son alarmantes ya que de 1995 al 2004 aumentaron en 25%. Para el año 2000 de acuerdo a la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIHG), señalaba que la pobreza tiene un mayor incidencia en las áreas rurales, ya que en ese año casi el 70% de la población que habitaba dichas áreas se

encontraba en condiciones de pobreza moderada y el 42.4% en condiciones de pobreza extrema; otro dato importante son los datos de la Encuesta Nacional de Empleo 2004, que contabilizó que de los 25.2 millones de personas que conforman la población rural; aproximadamente el 60% se dedica al autoconsumo, que representan 15 millones considerados como es mensurable pobres rurales moderados. Por último es importante mencionar que los procesos de proletarización del campesinado también se han acentuado a partir de los nuevos procesos de acumulación origina del capital, que como Marx los señaló en el tomo I de *El Capital* (1867) tiene como eje fundamental el despojo masivo de los medios de producción a partir del uso de la violencia. En México dichos procesos se han expresado en el despojo masivo de territorios rurales comunales y ejidales, por el capital trasnacional y nacional, acentuado el desplazamiento forzado de los productores de sus territorios.

3.2. Cambios en la dinámica y estructura productiva del sector agroalimentario mexicano

El orden agroalimentario neoliberal, generó importantes cambios en la estructura productiva del sector agroalimentario mexicano.

Si clasificamos los principales cultivos del sector en cuatro grupos: hortalizas y frutales, cultivos industriales,¹² cereales (granos básicos) y oleaginosas y legumbres, podemos observar el cambio en la estructura y dinámica productiva en el sector.

En la tabla 3 podemos observar que el grupo de cereales, donde se encuentran los granos básicos como el maíz, registró una tasa de crecimiento promedio anual en la producción de 2.7%; que se situó por debajo del crecimiento del grupo de hortalizas y frutales. Esto es importante señalarlo dado que los cereales contaron con la mayor superficie cultivada (ha) dentro de los grupos de cultivos.

Por otra parte el grupo de cultivos que registró una mayor producción por toneladas fue el de los industriales, a pesar de que estos cuentan con una superficie sembrada

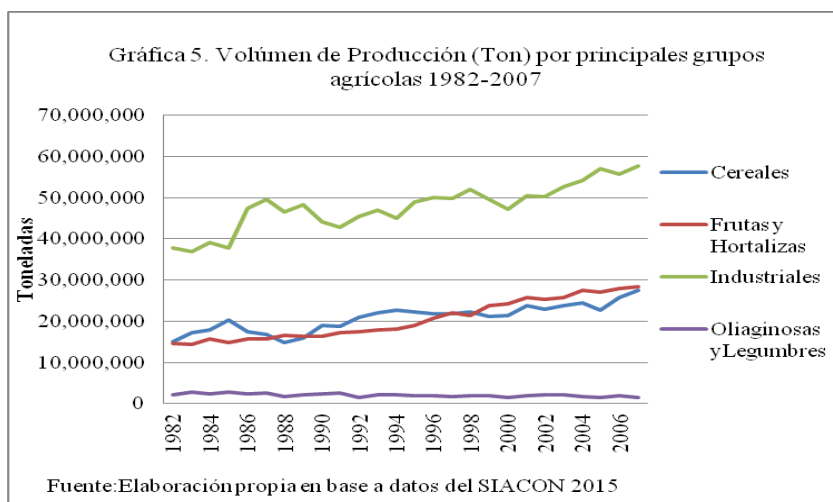
¹² De Acuerdo al Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la SAGARPA, se le llama cultivos industriales aquellos que cuentan con una conexión imprescindible con la industria transformadora de la materia prima, para su consumo. Entre los que encontramos: Caña de Azúcar, Algodón, Tabaco, Cacao, Agave tequilero, Agave mezcalero, Sorgo Grano, Aceituna, Uva Industrial, Vainilla, Café cereza, Menta, Maguey, Sábila, Almendra, Harina de Maíz etc.

de apenas 2.4 millones de hectáreas. Recordemos que este grupo cuenta con una conexión imprescindible con la industria alimentaria.

Por último el grupo de oleaginosas y legumbres registró una caída en la producción durante el periodo de análisis del 1.5%, a pesar de contar con la misma superficie sembrada que el grupo de frutales y hortalizas (Ver tabla 2 y gráfica 5).

Tabla 2. Cambios en la estructura y dinámica productiva por principales grupos agroalimentarios 1982-2007.				
Grupo de Cultivo	Cambio en el nivel de Producción (Ton) de 1982 a 2007	Tasa de crecimiento promedio anual 1982-2007	Superficie cultivada (Has.) 2007	Rendimiento (Ton/Ha) 2007
Hortalizas y Frutales	De 14.6 millones a 28.4 millones de toneladas.	2.7%	2 millones (Has).	15.3
Industriales	De 37.7 millones a 57.7 millones de toneladas.	1.7%	2.4 millones (Has).	18.6
Cereales (Granos Básicos).	De 15.1 millones a 27.5 millones de toneladas.	2.4%	9 millones (Has).	6.0
Oleaginosas y Legumbres	De 2.2 millones a 1.5 millones de toneladas.	-1.5%	2.1 millones (Has)	1.5

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera SIAP – SAGARPA, 2015.



El rezago en los grupos de cereales, oleaginosas y legumbres nos habla de la reestructuración productiva del sector, al concentrarse en aquellos productos para la exportación y la industria alimentaria.

La producción promedio anual de granos y oleaginosas entre 1994 y 2005 se mantuvo en 30 millones de toneladas. Esta cifra es similar a la alcanzada a principios de la década de los ochentas. En el caso del maíz desde la puesta en marcha del TLCAN, se producen en promedio 18 millones de toneladas anuales en 8.7 millones de hectáreas relativamente constantes. Esto representa más del 50% de la superficie sembrada en México. Para el año 2004, la producción fue de 22 millones de toneladas, lo que representó un crecimiento anual de 6.4% con relación a 2003 (SIAP, 2004).

Así mismo de acuerdo a su manejo productivo, el maíz se divide en dos grandes grupos: maíz de comercialización (semillas híbridas y mejoradas) y maíz criollo (semillas autóctonas). En el caso de los maíces de comercialización destinados en un 90% al mercado, los productores se caracterizan por utilizar semillas híbridas y mejoradas, además de alta tecnificación agrícola y amplios sistemas de riego. Se encuentran altamente subsidiados por el gobierno, lo que les permite convertirse en los proveedores selectos de las IAM. Dichos productores se concentran en los estados de Sinaloa (principal productor nacional de maíz), Sonora, Chihuahua, Jalisco y Guanajuato.

En el caso de los campesinos que producen maíz criollo, destinan el 100% de su producción al autoconsumo. Representan la mayoría de los productores a nivel nacional altamente excluidos por parte del mercado; por lo que se ven obligados a fortalecer el vínculo de la producción de maíz con la actividad ganadera de baja y mediana escala, aprovechando el grano y rastrojo como forraje para el manejo de una ganadería de auto subsistencia. Esta relación permite al productor, retener de manera temporal un medio de vida del cual puede disponer al momento que lo necesite.

3.2.1. Valor de la Producción agrícola: cambio en la dinámica productiva.

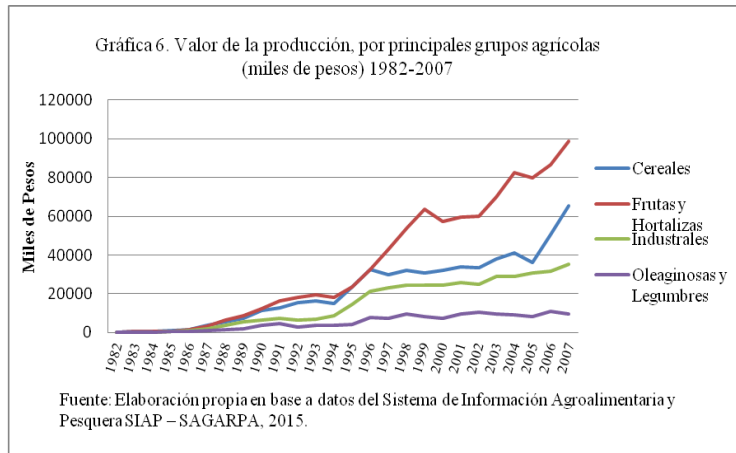
Si desglosamos el análisis por el valor de la producción (VP), el cual se distribuye en el pago de los bienes y servicios comprados entre sectores, llamado consumo

intermedio, y el pago a los factores de la producción, llamado valor agregado. Del año 1982 al 2007 el valor de la producción agrícola tuvo una tasa de crecimiento promedio anual del 29%.

Siguiendo la clasificación de los grupos de cultivos señalados en el párrafo anterior, podemos observar que el grupo de frutales y hortalizas es el que tiene una mayor participación porcentual en el valor de la producción agrícola nacional, hecho que pone de manifiesto las características de la dinámica económica del sector. Durante el periodo de 1982 a 2007 registró una tasa de crecimiento promedio anual del 29.6%, lo que representó para el año 2007 el 37% del valor de la producción agrícola nacional. Como lo mencionaremos más adelante este grupo de cultivo, está ligado a un selecto grupo de grandes productores, que están estrechamente vinculados a la agroexportación (Ver tabla 4).

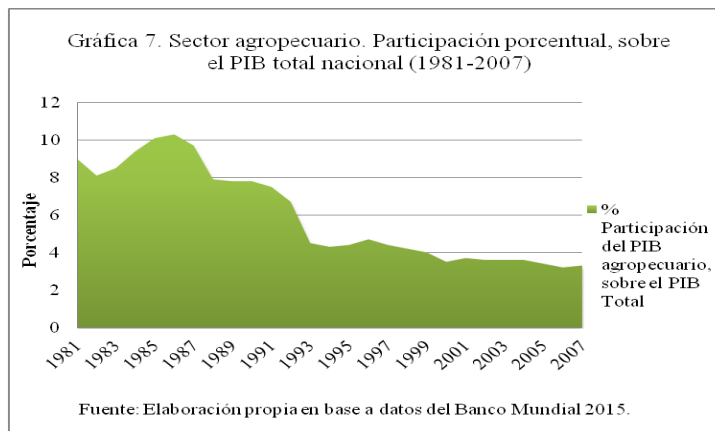
Por otro lado los cereales, representaron el segundo grupo con un mayor valor en la producción agrícola nacional, al registrar una tasa de crecimiento promedio anual del 28.1% para el periodo de 1982 a 2007. Sin embargo a pesar de dicho crecimiento, su participación en el valor de la producción agrícola nacional disminuyó al pasar del 29% en 1982 a 24.3% en el año 2007; lo que nos sitúa en el cambio de la dinámica económica y productiva del sector, concentrándose en el grupo de frutas y hortalizas como los principales grupos de producción (Ver tabla 3 y gráfica 6).

Tabla 3. Valor de la Producción agrícola en México, por principales grupos de cultivos 1982-2007				
Grupo de Cultivo	Valor de la producción (miles de pesos) 1982	Valor de la producción (miles de pesos) 2007	Participación % en el Valor de la Producción total 1982	Participación % en el Valor de la Producción total 2007
Hortalizas y Frutales	\$150 millones de pesos	\$98,605 millones de pesos	32.5%	36.5%
Industriales	\$55 millones	\$35,241 millones de pesos	12%	14%
Cereales (Granos Básicos).	\$134 millones de pesos	\$65,624 millones de pesos	29.0%	24.3%
Oleaginosas y Legumbres	\$41 millones de pesos	\$9,712 millones de pesos	8.9%	3.6%
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera SIAP – SAGARPA, 2015.				



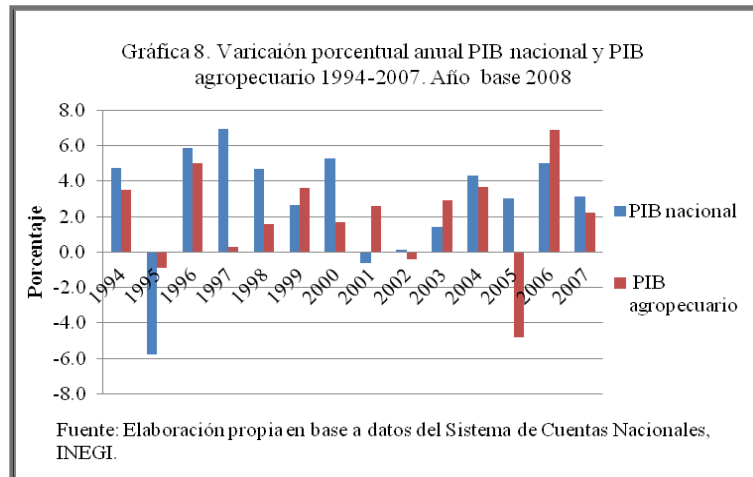
3.3. Disminución del Producto Interno Bruto (PIB) agropecuario y ascenso del Producto Interno Bruto (PIB) de la industria alimentaria.

La fase de precios *dumping* ha impactado en una disminución del PIB agropecuario en relación a su participación en el PIB nacional, ya que en el año 1982 el sector agropecuario aportaba el 8.1% al PIB, mientras que para el año 2007, apenas el 3.3% al PIB total nacional, dicho proceso se acentúa a partir de la entrada del TLCAN en 1994 (ver gráfica 7)



De 1982 al año 2007 el PIB agropecuario ha crecido en promedio 2.0%, lo cual posiciona al sector en un ámbito cada vez más marginal para el crecimiento económico nacional. De esta manera el modelo neoliberal ya no necesita al sector

agropecuario; el campo ha sido excluido del “desarrollo” nacional. Ritmos de crecimiento relativamente altos en la economía del país no jalan al agro. La economía del país va por un lado y el sector agropecuario por otro (Suárez ,2007) (Ver gráfica 8).

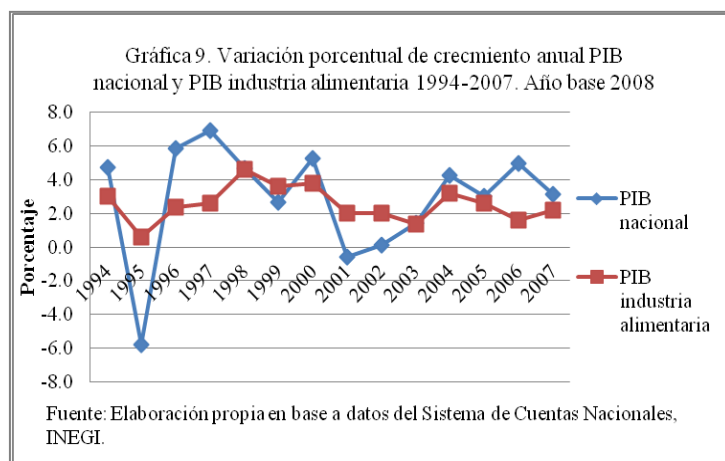


Así mismo si desglosamos las actividades que conforman al sector agropecuario, se observa que la agricultura es la menor crecimiento, ya que para el periodo de 1994 a 2007 registro una tasa promedio de 1.8% en comparación con los servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales que registró para ese mismo periodo una tasa de crecimiento promedio de 3.6%. Lo cual pone en evidencia la perdida de la capacidad productiva de bienes agrícolas (Ver tabla 4).

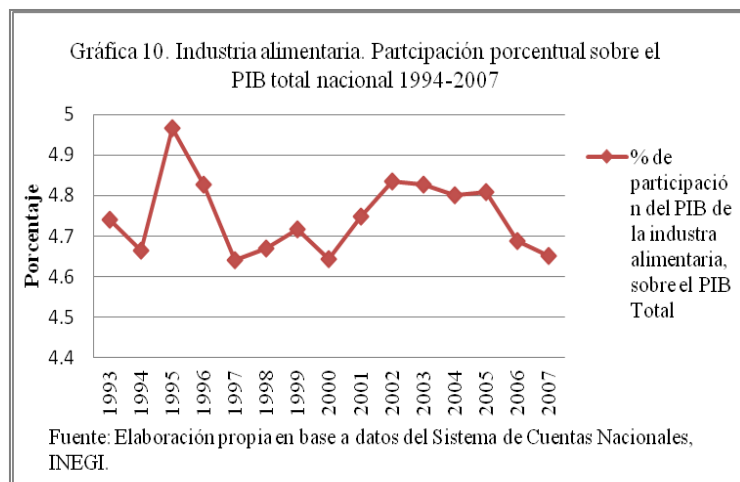
Otro aspecto importante es el comportamiento del sector agroalimentario, lo constituye el comportamiento del PIB de la industria alimentaria. Del periodo de 1994 al 2007 registro una tasa de crecimiento promedio del 2.6% muy por encima de la registrada por el sector agropecuario; lo que nos habla del dominio y peso de las IAM sobre la dinámica sectorial. Con ello los ritmos de crecimiento económico de la economía nacional han impulsado la expansión de la industria alimentaria, a diferencia de las actividades del sector agropecuario (ver gráfica 9).

Tabla 4. Tasa de crecimiento promedio del PIB en las actividades que conforman el sector agropecuario (1994 -2007).	
Actividades del sector agropecuario	PIB tasa de crecimiento promedio 1994-2007
Agricultura	1.8%
Cría y explotación de animales.	3.0%
Aprovechamiento forestal.	1.4%
Pesca, caza y captura.	-1.1%
Servicios de actividades agropecuarias y forestales	3.6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI



Por otro lado la industria alimentaria registró un mayor aporte al PIB nacional que el sector agropecuario ya que para el año el 2007 aportó el 4.6%, lo cual nos habla del dominio de las IAM, en la dinámica económica sectorial (Ver gráfica10)



3.4. El ascenso de la agroindustria agroexportadora y la desarticulación productiva en el sector agroalimentario mexicano

La reestructuración productiva señalada en el párrafo anterior permitió el ascenso de una nueva agroindustria exportadora (AE), que somete a su lógica de funcionamiento al conjunto de los sectores productivos, marcando las tendencias principales de comportamiento del sector agroalimentario en nuestro país.

A diferencia de las agroindustrias multinacionales (IAM) que producen principalmente para el mercado interno, las AE se especializan en la transformación, distribución y comercialización de los bienes agrícolas generados en el país para la satisfacción de nichos de mercado en los países del centro (Rubio, 2002)

Las AE se caracterizan por: 1) funcionan como asociaciones de capital extranjero (principalmente norteamericano) y nacional donde cada uno asume compromisos específicos en relación con la dirección del proceso productivo y las estrategias de mercado; 2) una vocación exportadora en bienes agrícolas, misma que enlaza a partir de la generación de alianzas con grupo selecto de productores; 3) elevadas cuotas de explotación, a partir de la precarización de la fuerza de trabajo y 4) impulsar un uso intensivo de nuevas tecnologías para la producción.

El ascenso de la agroindustria exportadora propicia una nueva forma de dominio excluyente sobre los productores del sector agroalimentario, ya que en primer lugar han impulsado la producción de frutas y hortalizas, imponiéndolos como los cultivos de exportación más importantes que involucran a un número muy reducido de productores. En segundo lugar imponen condiciones productivas que requieren elevados montos de capital y calidad de producto ya que la demanda que satisfacen se encuentran en nichos de mercado de los países centrales, que tienden a ser estrechos y a saturarse continuamente Y finalmente en tercer lugar, el tipo de mercados que abastecen las agroindustrias exportadoras obliga a los productores que les proveen, impulsar la nueva tecnología con el fin de obtener una elevada calidad de los productos y con ello ganar los selectos mercados del exterior.¹³

¹³ Impulsan por tanto biotecnología, la tecnología del láser, la palsticultura, la hidroponía, el riego computarizado, la fertigación, la nivelación de tierra con mayor láser, las maquinas segadoras de corte y las modernas tecnologías de refrigeración y empaque.

Las condiciones descritas anteriormente implican que únicamente un selecto grupo de productores agrícolas pueda insertarse como proveedores de las AE; ya que éstos son los únicos que cumplen con los requisitos señalados por este tipo de agroindustria. Son, en consecuencia, los que tienen grandes extensiones de tierra, alta tecnificación agrícola, capital de inversión y conexiones internacionales para la comercialización (Rubio, 2002).

Para poner un ejemplo de ello podemos señalar que en México, de 100 mil productores de hortalizas, sólo 20 mil participan en las exportaciones dirigidas a Estados Unidos (Schwentessius y Gómez, 2001).

El comercio agroalimentario de México con el mundo se ha incrementado en 12.3% en promedio anual entre el periodo de 1994 a 2007, muy por encima del crecimiento del 2.0% promedio anual del PIB del sector agropecuario. Sin embargo para ese mismo periodo el comercio agroalimentario únicamente representó entre 3 y 5 % del comercio exterior total del país. A la par de que únicamente representó entre 13 y 15% del valor total de la producción agropecuaria, hecho que nos habla de la poca relevancia en la dinámica productiva del sector y en el aporte a la economía nacional. Las exportaciones agroalimentarias se concentran en frutas y hortalizas tales como: jitomate rojo, chiles y pimientos, aguacate, pepino, cebollas, garbanzos, mangos, guayaba, plátanos, etc. por destacar los más importantes; a la par de productos de transformación como cerveza, tequila y productos de panadería. Para el año 2008 los cinco productos con mayor volumen de exportación (miles de pesos) son: la cerveza, el jitomate rojo, aguacate, tequila y chiles y pimientos.¹⁴

¹⁴ Un ejemplo de la vocación agroexportadora, y cambio de estructura productiva en México es que a nivel mundial este se ha convertido en:

- Primer exportador de aguacate, papaya, calabaza, frambuesa, zarzamora, mora, sandía y melón.
- Primer exportador de café orgánico y pimientos procesados.
- Primer exportador de cebolla, garbanzos y tomates.
- Segundo exportador de cerveza.
- Segundo exportador de jitomate rojo, cebolla y garbanzo
- El 3er exportador de limones.
- El 3er exportador de pepinos y
- El 4º exportador de fresas, mangos, guayabas y concentrado de naranja.

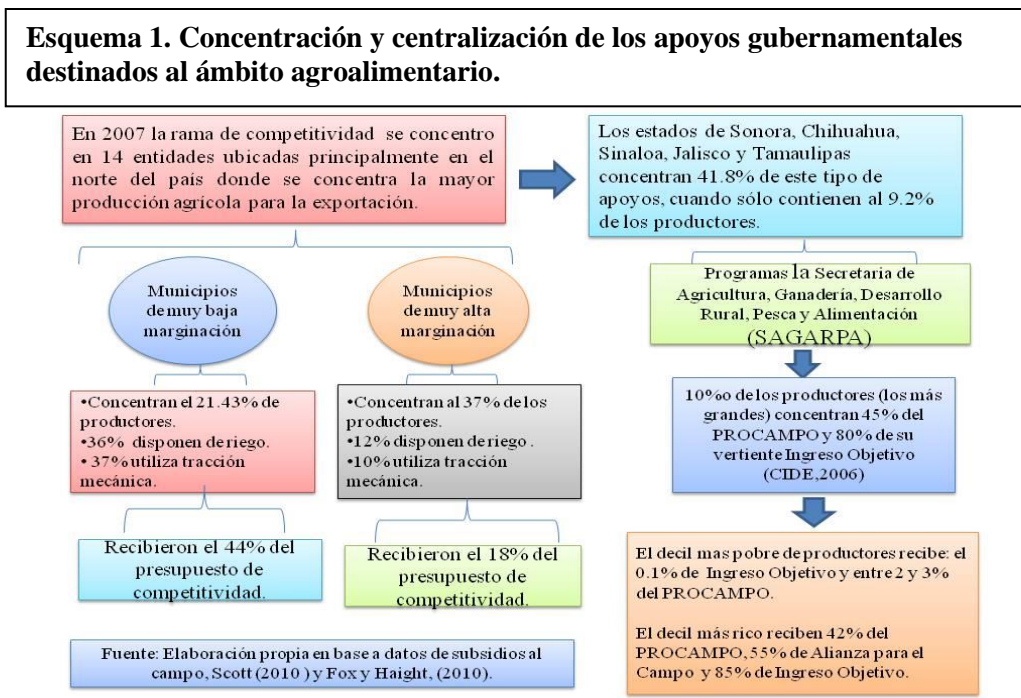
De esta manera se ha privilegiado el interés de una minoría vinculada a las AE, a costa de sacrificar el interés de la mayoría de las unidades de producción, de las regiones y de las empresas vinculadas al mercado interno (Suárez, 2007).

Los grandes productores articulados a la agroexportación son fuertemente apoyados por los programas ejercidos por el gobierno federal.

Este hecho lo podemos apreciar en el comportamiento del Programa Especial Concurrente para el desarrollo rural sustentable (PEC), que refleja el conjunto de las políticas públicas en materia de desarrollo rural, siendo un anexo técnico que aparece año con año en el Presupuesto de Egresos de la Federación.

Del 2003 al 2007 las vertientes que más presupuesto recibió fueron: a) la de competitividad que contempla el gasto en equipamiento agrícola, paquetes tecnológicos y apoyos de comercialización y b) la social integrado por programas de combate a la pobreza rural y la de infraestructura.

Dentro de los programas que maneja la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), el PROCAMPO a pesar de que continúa concentrando la mayoría de los recursos, tiene un alto efecto regresivo en la población rural, ya que otorga más apoyo a los productores más pudientes (Ver esquema 1).



De esta manera el grueso del gasto público en el agro se destina a grandes productores de riego, mientras que la mayoría restante, integrada por pequeños productores (campesinos), se aborda, más bien mediante una serie de políticas sociales, de carácter asistencialista. Un análisis económico del Banco Mundial (2009:62) señaló que: “el gasto en agricultura es tan regresivo que anula aproximadamente la mitad del efecto redistributivo del gasto en desarrollo rural... porque más de la mitad se concentra en el decil más rico.”

3.4.1. El caso del cultivo del aguacate: expresión del dominio de las Agroindustrias exportadoras (AE)

Un caso emblemático del proceso agroexportador lo representa el cultivo del aguacate; ya que México es el principal productor y exportador mundial.

Del periodo de 1994 al 2008 la tasa media de crecimiento anual del valor exportado (miles de dólares) fue del 20.7%. Tan solo entre los años 2000 y 2008 la superficie cultivada de aguacate en el país aumentó de 94,104 a 112,579 hectáreas, con una producción que pasó de 907,439 toneladas a 1,162,429 toneladas.

El estado de Michoacán es el principal productor y exportador nacional. Durante el periodo de 2000 al 2008 la participación en la producción nacional paso del 87.6% al 88.1 %. Así mismo se destaca la siguiente información:

Tabla 5. El aguacate en el Estado de Michoacán: producción productiva 1998-2008				
Superficie cosechada (Ha).	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)	Valor de la producción (miles de pesos)	Precio medio rural (\$/Ton)
Incrementó de: 76,323 ha a 95,593ha.	Incrementó de 765,945 a 1,024,582 toneladas.	Paso de 10.04 a 10.72 (Ton/Ha).	Incremento de 3.1 millones de pesos a 11.4 millones de pesos.	Paso de 3,928 a 11,164 pesos.
Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIAP-SAGARPA, 2015.				

Así los incrementos en la producción y los rendimientos elevaron el volumen de exportación (en toneladas) a una tasa promedio anual del 26.5% durante ese mismo periodo (Cortés, 2012).

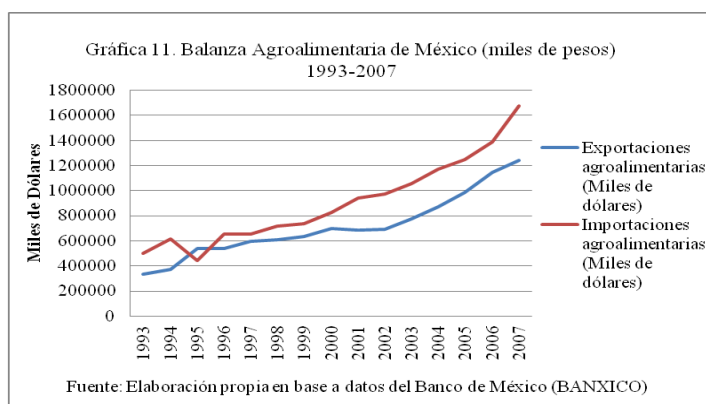
La relación entre la exportación y producción se establece a partir de las alianzas establecidas entre las AE principalmente norteamericanas y un grupo de grandes productores (burguesía aguacatera local) que se integran en la franja aguacatera concentrada en 22 municipios del estado. De acuerdo a datos de la Comisión del Aguacate del estado de Michoacana A.C., se calcula que para el año 2008 existían aproximadamente 296 empacadoras de aguacate fresco y 6 agroindustrias productoras de pasta y guacamole congelado y aceite no refinado. Así mismo se estimó que para el año 2002, 13 empresas produjeron cerca de 75,000 ton de productos derivados del aguacate como guacamole, pasta, mitades congeladas y aceite crudo, que equivalen a unas 150,000 ton de aguacate fresco con un valor de 73.7 millones de dólares. Sumado a esto, de acuerdo a datos de la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de Michoacán, A.C. (APEAM) constituida por aproximadamente 4,930 productores y 29 empresas empacadoras exportadoras, en la temporada 2004-2005 se exportaron a los E.U.A. un total de 2,377 embarques que representan 42,607.20 ton. Este volumen fue manejado por 18 AE establecidas en la región aguacatera del estado. Las AE: Calavo de México, Mission de México, Fresh Directions y Grupo West Pak, exportaron para el 2008 más del 56% del aguacate mexicano enviado a los E.U.A. Es necesario mencionar que estas agroindustrias se caracterizan por presentar altas tasas de ganancia, que tienen su origen en la aplicación de diversas formas de explotación del trabajo principalmente jornalera, con métodos deshumanizantes que se caracterizan por el aumento de la jornada de trabajo, la caída de los salarios y la incorporación masiva de mujeres y niños que trabajan a nivel del empaque o como jornaleros. Estos procesos les permiten mantener costos de producción bajos, a la par de que la alianza con la burguesía aguacatera, les permite eliminar el sobreprecio del aguacate por la renta de la tierra, fijando los precios internacionales de dicha fruta.

3.5. Dependencia y pérdida de la autosuficiencia alimentaria en México: expresión del orden agroalimentario neoliberal

El dominio ejercido en el sector agroalimentario por las Agroindustrias Transnacionales (AT), las Industrias Alimentarias Multinacionales (IAM) y la Agroindustria Exportadora (AE), han fracturado la autosuficiencia alimentaria del país y el consecuente aumento de la dependencia alimentaria, ya que como lo señala Víctor Suárez (2007:3) director ejecutivo de la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo (ANEC):

El modelo de comercio agroalimentario, basado en exportaciones de bajo valor agregado y con altas erogaciones por insumos de importación, no impulsa el crecimiento regional ni sectorial; por el contrario, es causa del estancamiento estabilizador en el campo. Esto ha provocado que el sector agroalimentario se haya convertido en generador de saldos negativos en la balanza comercial.

Desde la lógica de los gobiernos neoliberales, es mejor importar nuestros alimentos debido a que son más baratos y por tanto hay que dejar de apoyar la producción interna principalmente en granos básicos, para concentrarse en aquellos productos agroalimentarios de exportación; como lo hemos demostrado en apartados anteriores. Las importaciones agroalimentarias se han incrementado, principalmente a partir de la entrada del TLCAN. De 1993 al 2007 las importaciones agroalimentarias se incrementaron a una tasa promedio anual del 8.9%. Incrementándose el déficit agroalimentario considerablemente a partir del año 1996 (Ver gráfica 11).



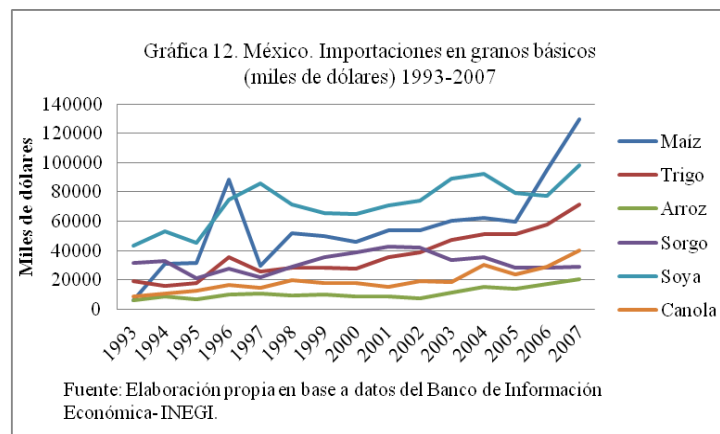
El incremento en las importaciones de alimentos ha hecho que el país tenga una alta dependencia alimentaria. Para el año de 1982 el grado de dependencia alimentaria era del 15%, para 1994 subió al 20%, para el año 2005 incremento al 40% y finalmente para el año 2008 (año 15 del TLCAN) el 50% de los alimentos que consume el país son importados (Ver tabla 6).

Año	Dependencia Alimentaria (%)
1982	15.0
1994	20.0
2005	40.0
2008 (año 15 del TLCAN)	50.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Víctor Suárez (2007:2), en “El Campo en cifras: Los resultados de las políticas neoliberales 1982-2006”. ANEC

El mayor incremento de las importaciones ha ocurrido en los granos básicos: maíz, trigo, arroz, sorgo y canola. Este grupo representó para el año de 1993 el 22.9% del valor de las importaciones agroalimentarias totales, mientras que en el año 2007 ascendieron al 23.2%.

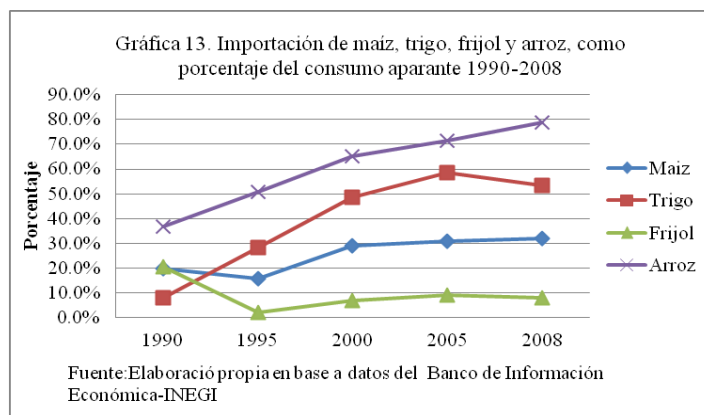
Las importaciones del maíz para el año 2007, ascendieron a 10.7 millones de toneladas, con un valor de 1, 830 millones de dólares; en trigo fueron de 3.2 millones de toneladas con un valor de 817 millones de dólares y en arroz, sumaron 826 mil toneladas, con un valor de 240 millones de dólares (Ver gráfica12).



Este grado de dependencia alimentaria se ha expresado de manera importante en los granos básicos. Si analizamos los cuatro granos básicos: maíz, trigo, frijol y arroz podemos señalar que para el año de 1990 se importó el 19.8% de su consumo, para 1995 el 15.7%, para el año 2000 el 28.9%, para el 2005 el 30.9% y finalmente para el año 2008 fue el 31.9% (Ver tabla 7).

Tabla 7. Granos básicos. Producción, Comercio Exterior y Consumo 1990-2008 (Toneladas)					
Total Granos Básicos	1990	1995	2000	2005	2008
(•)Producción	20,248,125	23,459,018	22,289,429	23,471,931	29,959,282
(+) Importación	5,001,483	4,264,138	8,824,034	10,238,526	13,255,966
(-) Exportación	3,142	556,816	559,866	541,182	1,595,330
(=)Consumo aparente (CA)	25,246,466	27,166,339	30,553,597	33,169,275	41,619,919
Impor. como % del CA	19.8%	15.7%	28.9%	30.9%	31.9%
Fuente: Elaboración propia en base a datos de David Márquez Ayala, en Reporte Económico titulado "México. Producción de Alimentos" del día 7 de noviembre del 2011 disponible en http://www.vectoreconomico.com.mx/files/tematico.asp?IdReporte=492					

Si desglosamos el análisis por cada uno de los cultivos, podemos señalar que el porcentaje de consumo importado del maíz en el año de 1990 fue del 21.9% y para el año 2008 se incrementó al 26.9%; para el caso del trigo durante el año 1990 se importaba apenas el 7.9% del consumo, mientras que para el año 2008 se incrementó al 48.2%; en el caso frijol para el año 1990 se importaba el 20.4% del consumo, mientras que para el 2008 disminuyó al 8.0% y finalmente para el caso del arroz en 1990 se importaba el 36.7% del consumo, mientras que para el año 2008 se incrementó al 79% del consumo. Esto nos habla de la pérdida de la autosuficiencia alimentaria en el país (Ver gráfica 13).



De esta forma México se ha hecho altamente dependiente de las importaciones agroalimentarias del exterior, lo que pone al país en una alta vulnerabilidad económica y social en su presente y futuro. En base a estimaciones del Departamento de Agricultura de los E.U.A., hacia el año 2030 México importaría el 80% de sus alimentos, ello nos habla de las enormes consecuencias que traído dicha fase al sector.

4. La fase del establecimiento de los precios *dumping* de los precios (1982-2007) en el sector agroalimentario mexicano: una reflexión final

La etapa de desvalorización de los precios en los bienes básicos, represento una forma de dominio y subordinación que ejerció principalmente E.U.A. sobre las agriculturas de los países periféricos. Dicha fase trajo consigo la recomposición del poderío norteamericano sobre la alimentación básica mundial, a partir de: a) del esquema subsidios-sobreproducción-precios en declive; b) generar amplios mercados para sus enormes excedentes productivos; b) controlar los mercados agroalimentarios, a través del dominio de sus agroindustrias transnacionales; c) convertirse en referentes de los precios internacionales de los básicos; d) generar una vía para eliminar la renta de la tierra; d) impulsar a ultranza tratados de libre comercio y e) generar una nueva forma de subordinación y explotación sobre los productores rurales principalmente de los países periféricos.

En el sector agroalimentario mexicano, la entrada del TLCAN en 1994 permitió la expansión de las agroindustrias trasnacionales (AT) que controlan los mercados

agroalimentarios principalmente en granos básicos colocando sus productos sin límites.

Las AT establecieron alianzas con las agroindustrias alimentarias multinacionales (IAM) dedicadas principalmente a proveer al mercado interno, al importar sus productos, presionando hacia la baja los precios internos de los bienes agroalimentarios y con ello obtener amplias ganancias.

El dominio ejercido por las AT y IAM generó un proceso de desestructuración productiva en los productores nacionales a partir de una forma de dominio y explotación por despojo, hecho que profundizó el proceso de proletarianización del campesinado y la acentuación de: la emigración del campo hacia las ciudades o Estados Unidos, la pobreza y marginación, el desempleo rural, el traslado de jóvenes hacia la esfera del narcotráfico, el ascenso de la producción de estupefacientes como única posibilidad de sobrevivencia para amplios núcleos rurales y el incremento de los procesos de acumulación por despojo.

El cambio en la estructura productiva agroalimentaria nacional, al pasar de la producción agroalimentaria tradicional para el mercado interno a una producción de productos para la exportación (frutas, hortalizas y cultivos industriales) permitió el ascenso de las agroindustrias exportadoras (AE), vinculadas con un selecto grupo de productores agrícolas (burguesía agraria) que les proveen de los bienes agrícolas y que se encuentran altamente apoyados por el gobiernos y sus distintos programas, excluyendo a la gran mayoría de los pequeños y medianos productores del país.

El dominio de las AT, IAM y AE ha generado una fractura en la autosuficiencia alimentaria y el consecuente incremento de la dependencia alimentaria; hecho que desmiente el mito de que las agroexportaciones iban a ser una palanca para el desarrollo nacional, como lo han expresado los gobiernos neoliberales a partir de 1982. Esto se refleja claramente en el déficit de la balanza agroalimentaria, acentuado a partir de la entrada del TLCAN.

Con ello el grado de dependencia alimentaria se disparó teniendo que importar para el año 2008 que para el año 2008 (año 15 del TLCAN) importábamos el 50% de nuestros alimentos.

En la fase desvalorización de los precios encontramos las condiciones que acentuaron las problemáticas por las que hoy atraviesa el sector agroalimentario en México, por lo que su comprensión es fundamental para visualizar las consecuencias que ha ocasionado el orden agroalimentario neoliberal.

Con el inicio de la crisis financiera en el año 2007 en los Estados Unidos; el orden agroalimentario neoliberal tránsito hacia una nueva fase de subordinación comandada por el capital monopólico financiero, que originó el surgimiento de la crisis alimentaria global (2007-2011) ante el incremento exponencial de los precios internacionales de los alimentos, hecho que vino a acentuar las problemáticas de los pequeños y medianos productores rurales del país, no así para las AT, IAM y las AE. Sin embargo a partir del año 2011 los precios de los alimentos empezaron a registrar una nueva caída que está asociada al fenómeno de la deflación y su generalización a nivel global hecho que nos sitúa en una nueva fase del orden agroalimentario neoliberal

El análisis de estados dos nuevas fases del orden agroalimentario neoliberal: crisis alimentaria global (2007-2011) y fase deflacionaria (2011-2014), y de sus efectos sobre el sector agroalimentario mexicano; serán analizadas en el siguiente capítulo.

Referencias Bibliográficas del capítulo

Banco Mundial (2009). *“México: Análisis del Gasto Público en el Desarrollo Agrícola y Rural”* Informe No. 51902-mx, Unidad de Agricultura y Desarrollo Rural, Departamento de Desarrollo Sostenible Región de América Latina y el Caribe, www.worldbank.org/mexico

Bartra, Armando (2008). “Fin de Fiesta: El fantasma del hambre recorre el mundo” en *Revista Nueva Época*, No. 57, UAM- unidad Xochimilco. México.
---- (2003). *“El campo mexicano ante la globalización”*. Conferencia Magistral en el 149 Aniversario de la ENA-UACH. México.

Borón, Atilio (2013). *“La cuestión del imperialismo y la problemática geopolítica latinoamericana” [CLASE]*. En: Curso virtual “América Latina y el Caribe en la geopolítica imperial”. Programa Latinoamericano de Educación a Distancia, Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires, Argentina

Burbach, Roger y Patricia Flynn (1980). *“Las agroindustrias transnacionales. Estados Unidos y América Latina*. Editorial Era, México.

Carton de Grammont Hubert (1995). “El campo neoliberal: ¿De que estamos hablando” en La Jornada del Campo núm. 1º noviembre, México.

Casco, Andrés y Rosenzwei, Andrés (2003). “*La política sectorial agrícola en México. Balance de una década*”. Editorial AC/México e Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), México.

Calva José Luis (2007). “Políticas de desarrollo agropecuario” en Calva, José Luis (coordinador) *Desarrollo agropecuario, forestal y pesquero*. Miguel ángel Porrúa, México.

Covantes, Liza (2003). “La respuesta ciudadana a la contaminación transgénica de maíces mexicanos”, en Fernando Bejarano y Bernardino Mata (eds.), *Impactos del libre comercio, plaguicidas y transgénicos en la agricultura de América Latina*, Red de Acción sobre Plaguicidas y Alternativas en México, México.

Fox Jonathan y Libby Haight (2010). “La política agrícola mexicana: metas múltiples e intereses en conflicto” en *Subsidios para la desigualdad. Las políticas públicas del maíz en México a partir del libre comercio* Fox, J. y Lybby H. (coordinadores) Woodrow Wilson International Center for Scholars primera edición, México. Disponible en

Fitscher, Magda (1993). “¿Librecambio o proteccionismo? Apuntes sobre la disyuntiva agrícola mundial”, en Revista *Polis Anuario de Sociología*, núm. 92, UAM, México.

García, Zamora R. (2002). “*Crisis agrícola, Tratado de Libre Comercio y Migración internacional en México*” ponencia presentada en el II Congreso Mundial sobre Comercio y Desarrollo rural. La guardia, rioja Alavesa, España octubre del 2002.

Guillén, J. Arturo. (2007). “*Modelos de Desarrollo y Estrategias Alternativas en América Latina*”. Akal, Madrid.

Grain (2008). “El negocio de matar de hambre: es necesario cambiar radicalmente la política alimentaria, ¡ya!” en *Introducción a la crisis alimentaria global*. GRAIN, Entre pueblos y la campaña “No te comas al Mundo”, Barcelona.

Grupo ETC (2008). ¿De quién es la naturaleza? [En línea]. Disponible en http://www.etcgroup.org/es/materiales/publicaciones.html?pub_id=709
---- (2005) “Concentración de la industria global de semillas-2005” en Comunicado, núm. 90

Holt-Giménez y Loren Peabody (2008). “De las revueltas del hambre a la soberanía alimentaria: un llamado urgente para reconstruir el sistema alimentario” en *Introducción a la crisis alimentaria global*. GRAIN, Entre pueblos y la campaña “No te comas al Mundo”, Barcelona.

Juárez, Sánchez Laura (2012). “Trasnacionales, dueñas de los alimentos” en *Revista Contralínea*, septiembre 25 de 2012, México. Disponible en <http://www.contralinea.com.mx/archivo-revista/index.php/2012/09/25/trasnacionales-duenas-de-los-alimentos-mexicanos/>

Márquez Ayala, David (2011). México. Producción de Alimentos” en *Reporte Económico* titulado día 7 de noviembre del 2011 disponible en <http://www.vectoreconomico.com.mx/files/tematico.asp?IdReporte=492>

Marx, K. (1867). “*El capital. Crítica de la economía política tomo I/Vol.3 (El proceso de Producción del Capital)*”. Siglo XXI Editores, décimo novena edición en español 2003. México.

----- (1894). “*El Capital, tomo III/Vol.8 (El proceso global de la reproducción capitalista)*”. Siglo XXI Editores, décima edición en español 2004, México.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2012). “El estado mundial de la agricultura y la alimentación

Olmedo Carranza, Bernardo (2009). “*Crisis en el campo mexicano*”. Segunda edición corregida y aumentada, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

Rubio, Blanca (2015). “La soberanía alimentaria en México: una asignatura pendiente” en *Revista Mundo Siglo XXI*, núm. 36, Vol.X, CIECAS-IPN, México.

----- (2014). “*El dominio del hambre. Crisis de hegemonía y alimentos*” .Juan Pablos editor. Universidad Autónoma de Chapingo, Colegio de Posgraduados y Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

----- (2008). “De la Crisis Hegemónica y Financiera a la Crisis Alimentaria: Impacto sobre el campo mexicano”. *Revista Nueva Época*, No. 57, UAM- X. México

----- (2002). “*Explotados y Excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agro exportadora neoliberal*”. Plaza y Valdés editores. México.

Rosset, Peter y Dana Rocío Ávila (2008). “*Causas de la crisis global de los precios de los alimentos y la respuesta campesina*”, en *Ecología Política*, Sección de Opinión, 10/12/2008.

Scott, John (2010) “ Subsidios agrícolas en México: ¿quién gana, y cuanto?” en *Subsidios para la desigualdad. Las políticas públicas del maíz en México a partir del libre comercio* Fox, J. y Lybby H. (coordinadores) Woodrow Wilson International Center for Schoalars primera edición, México. Disponible en <https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Subsidios%20Para%20La%20Desigualdad.pdf>

Soria M. (2016). “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Caballo de Troya del Estado Mexicano” en Vidal, Gregorio (coordinador) *La economía mundial y los procesos de integración y regionalización*. Miguel Ángel Porrúa Editores, UAM, México.

Suárez, Víctor (2007). *“El Campo en cifras. Los resultados de las políticas neoliberales 1982-2006”*. Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo (ANEC), México. Disponible en <http://www.anec.org.mx/articulos-anec/articulos-anec2007/Datos%20Duros.Saldos%20de%20las%20politicasy20neoliberales.pdf>

Schwentenius, Rita y Gómez Cruz, Manuel A. (2001). “Impacto del TLCAN en el sector hortofrutícola, del libro *¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura?*, *Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario*, LVII Legislatura de la Cámara de Diputados. México

Teubal, Miguel (2001). *“Globalización y nueva ruralidad en América Latina”*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires.

Vivas, Esther (2008). “La cara oculta del sistema agroalimentario mundial” en *Luchas Campesinas. Propuestas, Redes y Alianzas*, grupo ETC, Barcelona.

Vladimir Illich, Lenin (1899). “El Desarrollo del Capitalismo en Rusia” en vol. 3. *Obras escogidas en tres tomos*. Editorial Progreso 1ª edición 1961, Moscú.

Wise, A. Timothy (2013). “EL TLCAN: El Arte de entregar los valores”, en *La Jornada del Campo* núm. 74, noviembre 2013. México.

Zamarillo, Ramón y Andrés Rosenzweig (2010). “Tendencias y Perspectivas del Comercio Agropecuario en México”. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México. Disponible en <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/7/3021/10.pdf>

CAPÍTULO III. EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN MÉXICO: DE LA CRISIS ALIMENTARIA GLOBAL, A LA DEFLACIÓN (2007-2014)

Desde el año 2007 la economía global atraviesa por la agudización de la crisis capitalista, que pone de manifiesto las contradicciones de su desarrollo. Esta crisis se expresa en los ámbitos financiero, energético, hegemónico y alimentario. En este último, lo que se pone en evidencia es la transición del orden agroalimentario neoliberal hacia una nueva fase, caracterizada por el incremento en los precios internacionales de los alimentos, derivado en gran medida por la especulación financiera. La caída de la rentabilidad del capital financiero en el sector inmobiliario, provocó que los fondos de inversión emigraran con gran fuerza hacia el mercado de materias primas como una fuente de nuevas ganancias, convirtiendo a los alimentos en objetos de especulación.

Esta nueva fase acentúa las formas de dominio y subordinación del capital monopólico-financiero, sobre los pequeños y medianos productores de los países periféricos, como es el caso de México, mediante mecanismos fundamentales como son: la imposición de los precios de los productos agrícolas y el control en el suministro de bienes e insumos por parte de las agroindustrias transnacionales.

A partir del año 2011 los precios internacionales de los alimentos registran una caída, asociada al fenómeno de la deflación global, poniendo de manifiesto el reacomodo de los mecanismos de dominio del capital monopólico-financiero. Este proceso acentúa la crisis productiva en el sector agroalimentario mexicano, colocándolo en un escenario de alta dependencia alimentaria ante la nueva reconfiguración global.

Estudiar las características de estas dos fases y sus diversos impactos económicos y sociales sobre el sector agroalimentario mexicano, es el propósito fundamental de este capítulo.

1. La Crisis Alimentaria Global: nueva fase del orden agroalimentario neoliberal (2007-2011)

La crisis alimentaria global, tiene su origen en la crisis financiera iniciada en los E.U.A durante el año 2007. Dicha crisis pone de manifiesto las contradicciones del modelo neoliberal, sustentado en el régimen de acumulación con dominación financiera. Pero, ¿Por qué la crisis es un rasgo inherente del desarrollo capitalista? ¿Cuáles son los factores que llevaron al ascenso de la crisis financiera iniciada en el año 2007? ¿Cómo se articula la

crisis financiera, con el surgimiento de la crisis alimentaria global? ¿Cuáles son los elementos principales que caracterizan a la crisis alimentaria global?; Para contestar dichas preguntas primero haremos un breve paréntesis teórico, para determinar de forma general qué tipo de fenómeno son las crisis y qué las determina, posteriormente se analizarán los rasgos fundamentales de la crisis financiera originada en el año 2007 y finalmente se enlazará el surgimiento de la crisis alimentaria global, como fenómeno articulado a la crisis estructural del capitalismo.

1.1. Una lectura a las “grandes crisis”: nuestro punto de partida

La crisis del patrón de acumulación capitalista, no se puede entender al margen de las crisis del modo de regulación. Un “modo de regulación” se refiere al conjunto estructurado de procedimientos sociales, utilizados por el capitalismo en cada fase de su desarrollo para hacer frente a las contradicciones del proceso de acumulación del capital (Guillén, 2007).

Cada modo de regulación históricamente establecido, ha permitido al capitalismo resolver de manera temporal, las contradicciones inherentes de su desarrollo, en particular la reproducción ampliada de capital y alcanzar procesos durables y estables de crecimiento económico.

De acuerdo con De Bernis (1988), la regulación implica, por lo tanto, la articulación eficaz de las dos leyes de la ganancia: la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia y la ley de la formación de la ganancia media. Esta articulación se desarrolla a partir de que las contra tendencias que obstaculizan la caída de la tasa de ganancia funcionan de manera estable y eficientemente; mientras que el reparto de la plusvalía entre los capitalistas individuales se efectúa normalmente, de acuerdo con normas aceptadas por todos ellos.

Sin embargo cuando se rompe esta articulación armónica entre estas dos leyes, el modo de regulación entra en crisis. La tasa media de ganancia se contrae por el incremento de la composición orgánica de capital y por el hecho de que las contra tendencias que obstaculizan su caída, dejan de ser efectivas. La caída de la tasa de ganancia, trae consigo un proceso de caída en la inversión y una restricción de la demanda efectiva.

La operación de la ley de la tendencia de la caída de la tasa de ganancia, juega un papel central en las crisis económicas y en las tendencias históricas del capitalismo como lo

apuntaba Marx (1894). La operatividad de dicha ley sigue siendo un gran debate teórico y académico hasta nuestros días, ya que es discutible si dicha ley conduce al derrumbe del sistema capitalista, o si todas las crisis económicas sean motivadas por su acción.

Cada crisis económica tiene su originalidad, ya que presenta rasgos específicos que están determinados por el contexto económico, social y político en que se produce; y cuyas causas difícilmente pueden ser atribuidas a una sola cuestión (Dobb, 1937).

De acuerdo a De Bernis, (1988) las grandes crisis o crisis del modo de regulación se desenvuelven en dos grandes fases:

- La primera donde el proceso de crecimiento se torna inestable y predominan las tendencias a la inflación, así como a la apertura e internacionalización de las economías.
- Y la segunda, donde predominan las tendencias a la deflación y al proteccionismo.

Estas dos fases pueden ser observadas en las grandes crisis la que comenzó en 1873; la de los años treinta del siglo XX; así como la crisis iniciada a finales de los años sesenta de ese siglo. Visto desde esta perspectiva la crisis entendido como procesos de desarrollo contradictorios en los cuales se reestructuran los sistemas productivos y financieros y se gesta la posible salida de la crisis y el arribo a un nuevo modo de regulación. De esta manera las “grandes crisis” son procesos mediante los cuales los sistemas productivos son reestructurados, lo que incluye la redefinición de los centros, con la periferia (Guillén, 2015).

Así las “grandes crisis” son un rasgo inherente al desarrollo del capitalismo, cuyo debate sigue estando presente en el ámbito teórico y forma parte fundamental para comprender los procesos actuales del capitalismo contemporáneo, bajo la Globalización Neoliberal, que han desembocado en los últimos años en una crisis económica-financiera a nivel global.

2. La crisis económica-financiera global: Rasgos estructurales para su entendimiento

La crisis global del capitalismo, iniciada en el ámbito financiero de los E.U.A en el año 2007 ha sido catalogada por diversos autores como la crisis más grave del capitalismo, incluida la gran depresión de los años treinta del siglo XX. El argumento de ello es que ésta

no solo se desenvuelve en el ámbito económico-financiero, sino que se ha trasladado a los ámbitos hegemónicos, energético, ecológico y alimentario; teniendo un carácter multidimensional, mucho más compleja que aquella y cuya salida hoy en día todavía es incierta. Este proceso pone en evidencia las contradicciones del desarrollo capitalista y sitúa los límites de la acumulación; que no conoce otra cosa que el afán sin límites de la ganancia, poniendo a la humanidad y a sus propias fuentes de vida en un riesgo bastante complejo y alarmante.

La crisis global actual, tiene sus raíces en la gran crisis de finales de los años sesentas del siglo pasado. Como lo analizamos en el primer capítulo, se trató de una crisis de sobreacumulación que trajo consigo un declive de la tasa de ganancia en los principales países capitalistas (Aguilar 1979, Brenner 2006; Boyer 1984 y Aglietta, 1976).

La caída en la tasa de ganancia de carácter estructural puso fin al modo de regulación de la posguerra, sustentado en el régimen de acumulación “fordista”. Este proceso se dio en el contexto de la ruptura del sistema monetario internacional de Bretton Woods, que puso en evidencia el fin del régimen de paridad oro-dólar, que había logrado “estabilidad financiera” y condiciones para el crecimiento registrado en la posguerra. Así mismo las tasas de interés y los tipos de cambio de los países, se tornaron altamente volátiles, por lo que se convirtieron en objetos de especulación.

Para hacer frente a la caída de la tasa de ganancia, los sectores del capital monopólico-financiero impulsaron la llamada “Globalización Neoliberal” sustentada en la flexibilización de los mercados de trabajo (incremento de la tasa de plusvalía), liberalización, desregulación comercial y financiera, así como la instauración de un “régimen de acumulación con dominación financiera” (Guillén, 2015).

Estos procesos que se aplican como respuesta a la crisis, finalmente acabaron contribuyendo a que se desembocara en una crisis aún mayor. La secuencia crisis--- ajuste--- crisis, pone en evidencia el alto proceso de contradicciones generadas por el desarrollo capitalista. El neoliberalismo como patrón de acumulación, implica el establecimiento de políticas de ajuste que responden a los intereses del capital monopólico-financiero, impuestas por el Fondo Monetario Internacional principalmente en los países periféricos y cuyo diseño institucional precisamente le constituye como un instrumento coercitivo a su servicio. Por ello la crisis que estalla en el 2007 no es una crisis más, sino es la situación en

la que desemboca la economía mundial tras más de veinticinco años de ajuste fondomonetarista (Arrizabalo, 2014).

2.1. El ascenso de la crisis financiera: Rasgo inherente del dominio del capital financiero

La “Globalización Neoliberal” incrementó la tasa de plusvalía a partir de diversos métodos relacionados en gran medida con la flexibilización de los mercados de trabajo.¹ Dichos excedentes no generaron una correspondencia con los niveles de inversión en el ámbito productivo, lo cual hizo que la especulación financiera se disparara.² Es decir se establece una relación inversa entre la dinámica de la inversión y la dinámica de la colocación del excedente en la esfera financiera; lo cual expande el dominio del capital financiero-especulativo, y la emergencia por tanto de grandes burbujas financieras (Valenzuela, 2009). El régimen de acumulación con dominación financiera” (Chesnais, 1994) implica un cambio cualitativo en la lógica de la reproducción del capital; donde la esfera financiera predetermina a la esfera productiva. Las finanzas se “horizontalizan” y permean en toda la actividad económica.

De acuerdo al economista francés Claude Serfati (2010) son tres los factores que permitieron la expansión del capital financiero:

- 1) La desregulación de los mercados. Medidas tomadas para dejar la libre movilidad y operación de los bancos de inversión, bancos no comerciales e instituciones financieras no bancarias.
- 2) La proliferación internacional de la masa de liquidez. La acción de los bancos centrales proporcionó la base monetaria necesaria para la diversificación de los créditos y la innovación de los instrumentos financieros.
- 3) Los altos déficits exteriores de E.U.A han actuado como palanca para la proliferación internacional de la masa de liquidez.

¹ La tasa de plusvalía incrementó asociada a un mínimo o nulo crecimiento del salario real. En los E.U.A la tasa de plusvalía ha pasado de un 2.46 en 1996 a un muy alto 3.63 en 2007. El excedente económico se ha disparado y ha llegado a ocupar un 78% del valor agregado neto (Valenzuela, 2003).

² El tamaño del sector financiero se duplicó, al aumentar del 4% del PIB en 1970 al 8% en 2007. Así mismo las ganancias financieras como porcentaje de las ganancias corporativas pasaron del 10% en 1980 al 40% en 2007 (Guillén, 2015).

El sistema financiero globalizado está conectado por una serie de vías que lleva a sus capitales a la búsqueda de nuevas riquezas, gracias en gran medida a la diversificación de sus instrumentos financieros. En la estructura del capital financiero se encuentran los grandes bancos comerciales y las empresas transnacionales, bancos de inversión, compañías de seguros, operadores de los fondos de inversión y de coberturas (*hedge funds*) y los fondos privados de capital (Guillén, 2015).

Las contradicciones del “régimen de acumulación con dominación financiera”; finalmente desembocaron en la crisis financiera del año 2007 iniciada en los E.U.A, dentro del ámbito inmobiliario. Esta nueva burbuja financiera vino a sustituir a la burbuja de la nueva economía que llegó a su fin tras la crisis financiera del año 2000 y que condujo a los E.U.A. a un proceso de recesión durante el periodo 2001-2002.

Durante los años noventa, la economía norteamericana, había registrado la expansión cíclica más larga de su historia, sostenida en la llamada “nueva economía”, vinculada en gran medida a la globalización neoliberal y la desregulación de los mercados financieros. Este proceso detonó una burbuja especulativa en el sector de la informática, internet y telecomunicaciones, que finalmente se desplomó en el año 2000, cayendo las bolsas de valores de la mayoría de los países. El derrumbe del índice Nasdaq-100 desde el nivel máximo alcanzado el 10 de marzo del 2000 (4549,07) hasta el 4 de abril del 2001 (1434,01); fue de una caída del 68.5%.

La respuesta a esta caída por parte de la FED fue la aplicación de una política de reducción de los tipos de interés, que estimularía el surgimiento de una nueva burbuja financiera.³ Así la recuperación del periodo 2002-2007 fue posible gracias al boom en el ámbito inmobiliario, en el cuál se logró ampliar la demanda no solamente por el abaratamiento del crédito; sino por la incorporación de sectores de la población que antes eran altamente excluidos. Se produce así una retroalimentación entre demanda y precios que hace que estos se disparen. El precio promedio de las viviendas en E.U.A de acuerdo al índice Standar&Poor’s pasó de un nivel de 100 en enero del 2000 a 226.29 en junio del 2006. En

³ La tasa de interés comenzó a descender abruptamente desde el 7.03% del 3 julio de 2000, 5.01% a mediados de 2001; hasta el 1.19% en septiembre de ese mismo año. Se mantendrá en un nivel reducido en torno a 1% la mayor parte del año 2003 y 2004, hasta que comienza a remontar por encima del 2% a finales del 2004, alcanzando 3% en 2005 y 5% en 2006 (Arrizabalo, 2014).

2006 alrededor del 69% de las familias eran propietarias de sus casas, contra el 64% en 1994 (Arrizabalo, 2014).

En el año 2006, estalló la burbuja, ocasionando que los precios se desplomaran entre junio de 2006 y abril de 2009. Solo en 34 meses caen un 33.5%, la cual es muy superior a la caída registrada entre junio de 1990 y febrero de 1994 de un 8.0%.

La caída de los precios fue compensada con los préstamos *subprime* que fueron concedidos a personas y familias de bajos ingresos. Dichas hipotecas no cubrían los criterios de las llamadas hipotecas *prime* (de primera o principales) y por tanto se amplía la probabilidad de que estas no sean cubiertas. Las hipotecas *subprime* se otorgan cuando la relación del servicio de la deuda (intereses y amortizaciones) y los ingresos familiares superan el 55% y/o cuando el crédito supera el 85% del valor de la vivienda. Así mismo se otorgan las llamadas hipotecas intermedias *Alt-A*, en las que se flexibilizan los requisitos de las hipotecas *prime* para aquellos deudores que presentan las condiciones anotadas anteriormente, pero que cubren con los documentos suficientes.

A pesar de que este proceso implicaba un riesgo, los capitales se vieron impulsados por la creciente especulación que ello representaba. Para ello el mecanismo que se imponen es la titulización (*securitization*) de los créditos; esto es, su transformación en activos convertibles; es decir se trata de que el riesgo de impagos no se reduzca, ni desaparezca; sino que se pueda esparcir. La piedra angular de este proceso son los “derivados” y “obligaciones”, constituidos como contratos de compra o venta de un derecho sobre un título o instrumento financiero “futuro”, cuyo valor depende del valor de otras variables subyacentes que son utilizadas en un ámbito financiero- especulativo.

El ascenso de los “derivados” fue manejado por los bancos de inversión como operaciones que no se registran en sus libros contables y que aparecen fuera de sus balances. Este mercado fue bautizado como “sistema bancario en la sombra”, el cual según una estimación de la FED era más del doble de las operaciones registradas en los libros de contabilidad.

La ampliación de los “derivados” y sus diferentes innovaciones financieras, fue fomentado por la política monetaria laxa realizada de la FED, que llevó a una baja en las tasas de

interés; lo cual fue aprovechado para la especulación no solamente las tasas de interés y los tipos de cambio, sino cualquier ámbito poseedor de riesgo, como lo es el alimentario.⁴

A mediados de agosto del año 2007, los mercados de bonos y “derivados” estrechamente vinculados a las hipotecas *subprime* presentaron una situación de alta insolvencia que afectó a toda la cadena financiera desde los deudores hipotecarios, hasta los bancos comerciales y de inversión.

El boom inmobiliario estuvo sustentado en el sobreendeudamiento de los agentes económicos como lo apuntan Fisher, (1933) y Minsky, (1986), que involucró a los bancos comerciales ya que estos forman parte de la cúspide de la estructura piramidal financiera. Así a pesar de que su epicentro fue en los E.U.A., el boom abarcó a muchas economías de otros países por el carácter de las interrelaciones generadas en el sistema financiero global, de tal manera que una vez que se inició la crisis inmobiliaria, ésta se convirtió en un fenómeno global.

Lo que comenzó como una crisis en las hipotecas *subprime*, se convirtió rápidamente en una crisis inmobiliaria generalizada, la que se trasladó y colapsó a los mercados de capital, es decir, a toda la pirámide financiera construida con la desregulación y globalización financiera (Guillén, 2015:60).

De esta manera, siguiendo al propio Guillen (2015), la crisis financiera iniciada en el año 2007 es una crisis de deuda-deflación de nuevo tipo Fisher-Minsky. Pero como bien advierte Kregel (2008:7) esta crisis” difiere en importantes aspectos del análisis tradicional de una crisis tipo Minsky”. Dichas diferencias se basan en que las crisis estudiadas por Minsky estaban sustentadas en un sistema financiero donde dominaba el crédito bancario, mientras que la crisis actual está sustentada en un régimen financiero dominado por la bursatilización, es decir por las obligaciones.

⁴ Un ejemplo de ello lo constituyeron los instrumento financieros conocidos como opciones cuya característica radica en que los contratos no comprometen una compra o venta; sino un derecho a la compra de un activo determinado en cantidad, fecha y precio (*call option*) o su venta igualmente predeterminada (*put option*). Junto con ello se destacan los mercados swaps, caracterizados por ser acuerdos entre dos personas, sobre flujos financieros a futuro, cuyo calculo implica a su vez otros valores futuros a los que se pone como referencia (los contratos de futuro son una forma swap, en la que uno de los valores es el activo de que se trate).

La crisis financiera, es una crisis estructural del capitalismo, de múltiples alcances. En el ámbito alimentario, lo que se pone en evidencia es la transición del orden agroalimentario neoliberal hacia una nueva fase, caracterizada por el incremento en los precios internacionales de los alimentos, derivado en gran medida por la especulación financiera; a continuación analizaremos dicho proceso.

3. La Crisis Alimentaria Global: una conceptualización

La crisis alimentaria global es un fenómeno complejo que se encuentra fuertemente articulado con la crisis capitalista, así como a la pugna entre los países desarrollados por la hegemonía mundial.

Entendemos por crisis alimentaria un proceso histórico, caracterizado por el aumento estructural de los precios de los bienes básicos en el ámbito mundial, estrechamente vinculado a la crisis capitalista y en particular al proceso de financiarización, que genera elevadas ganancias a un conjunto de empresas capitalistas de distintos rubros a la vez que golpea fuertemente a los países deficitarios en alimentos y a los pequeños productores rurales, profundizando los procesos de pobreza y desnutrición y generando movimientos sociales en un amplio grupo de países (Rubio, 2015:194).

El fenómeno de la crisis alimentaria a nivel global no es nuevo, ya que como lo mencionamos en el primer capítulo de esta investigación, durante la década de los setentas del siglo XX, se presentaron fuertes aumentos en los precios internacionales de los alimentos, provocados en gran medida por la especulación financiera. Este proceso se encontraba estrechamente articulado a la crisis capitalista y los altos precios del petróleo.

De esta manera la crisis alimentaria global hunde sus raíces en las contradicciones del régimen de acumulación capitalista vigente en un momento histórico determinado; por lo que se encuentra estrechamente articulada con la crisis estructural del capitalismo.

Se constituye como un mecanismo de dominio y subordinación ejercido por el capital monopólico-financiero principalmente norteamericano, para incrementar sus ganancias y

expandir su poderío sobre las agriculturas de los países dependientes en materia alimentaria.

La crisis alimentaria no constituye el resultado del funcionamiento económico del sistema, sino que es producto de una estrategia de dominio (Rubio, 2014:195).

Bajo esta perspectiva la crisis alimentaria como o veremos más adelante no es una crisis capitalista propiamente dicha, que deriva en una disminución de la tasa de ganancia de las agroindustrias transnacionales y financieras., es decir no se trata de una crisis productiva. Finalmente algo importante a destacar es que aunque la crisis alimentaria ocurre en un plano circulatorio, esta se encuentra fuertemente asociada a las contradicciones de los procesos productivos implementados por el capitalismo sobre la agricultura mundial. Ya que como lo mencionan Bartra (2008) y Vergoupolous (2011) toda crisis alimentaria pone en evidencia los límites de los modelos de industrialización en la agricultura, como es el caso de la “revolución verde”.

3.1. De la crisis financiera a la crisis alimentaria global

Los vínculos entre los alimentos y las finanzas se remontan siglos atrás hasta los orígenes de los mercados de futuros agrícolas (mercados donde es posible comprar y vender la entrega futura de productos agrícolas). El intercambio de materias primas se estableció en Londres en el siglo XVIII y los mercados de futuros agrícolas más institucionalizados se crearon en el Reino Unido y Estados Unidos a finales del siglo XIX como es el caso de la Bolsa de Chicago, surgida en 1895. De esta manera se desarrollaron los mercados de “futuros”, sustentados en proteger a los productores y compradores de materias primas ante posibles fluctuaciones en los precios. Se establece así una relación estrecha entre las finanzas y los alimentos.

A raíz del ascenso de la “Globalización Neoliberal” y la desregulación financiera en la década de los noventas, los actores financieros, incluidos los bancos y los corredores de inversiones, pudieron ejercer la venta a los inversores de productos “derivados” basados en materias primas agrícolas y alimentarias. Así se abrió paso a los actores de la estructura

piramidal del capital financiero, como lo son los bancos comerciales y de inversión, que empezaron a adquirir futuros, sobre todo en los granos básicos.

Tras la crisis del Nasdaq en los E.U.A. en el año 2000, los fondos de capital se trasladaron hacia el ámbito agroalimentario, debido en gran medida a la caída del valor de los activos, provocado por la caída de la cotización del dólar y la disminución en la tasas de interés. Este proceso se vio respaldado por la implementación de la ley estadounidense de “*Commodity Futures Modernization Act*” (2000), que autorizaba el ingreso de fondos y productos financieros en las transacciones alimentarias.

Junto con ello los alimentos también se constituyeron en un espacio de lucha por la hegemonía de los E.U.A, ante la fuerte competencia de sus rivales europeos y asiáticos; y en particular de los BRICS (Brasil, Rusia, India China y Sudáfrica) que se empezaron a constituir como potencias alimentarias. Así la financiarización se constituye como una herramienta de dominio y lucha de los E.U.A. ante la pérdida de su hegemonía mundial⁵

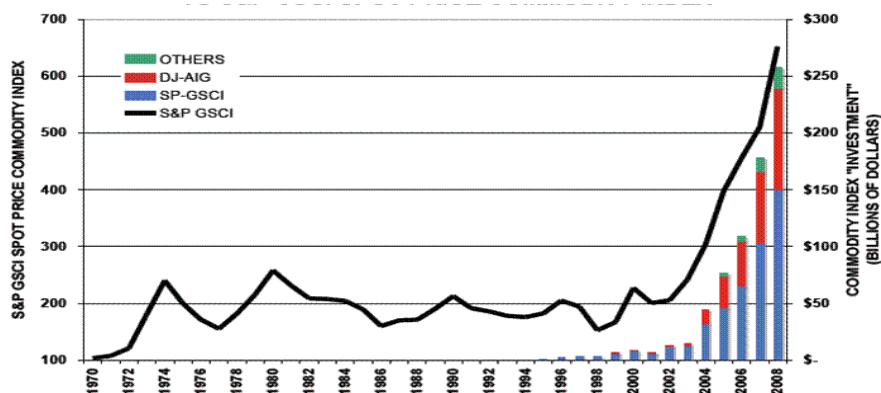
La financiarización de los alimentos es a la vez que un refugio para los fondos especulativos en declive, un mecanismo para golpear a sus rivales euroasiáticos (Rubio, 2014:168).

La amplia especulación en los alimentos se vio reforzada por la implementación de un conjunto de “derivados” de *commodities* que suelen basar su inversión en índices de productos básicos (*Commodity index*). Estos mezclan materias primas muy distintas. El índice, consiste en un valor calculado matemáticamente a partir de los beneficios que generen los contratos de futuros de cada producto que lo integra. Estos índices suele ser gestionados y operados por fondos especulativos (*hedge funds*) o vendedores de canjes (*Commodity Index Swaps*). El más famoso de estos índices es el S&P GSC (*Goldman Sachs*), antes conocido como *Goldman Sachs Commodities Index*, creado en 1991.

Los fondos índices colocaron el dinero en “derivados” a través de una gama de diversos productos; pasando de los 46 mil millones de dólares en 2005 a los 250 mil millones de dólares a mediados del 2008 (Vargas y Chantry, 2011) (Ver gráfica 14).

⁵ Mientras en 1995 los E.U.A participaban con el 41% de las exportaciones mundiales de cereales, para el año 2000 había reducido su participación a 32%.

Gráfica 14. Inversión en índices de productos básicos comparado con el índice de productos básicos al contado de S&P GSCI



Fuente: Elaboración propia en base a datos presentados por Jan Kregel, 2008. Escuela de Verano de Economías Latinoamericanas, CEPAL, Santiago, Chile.

Goldman Sachs logró en 2008 un tercio de sus ingresos netos (alrededor de 1,500 millones de dólares) gracias a la inversión en materias primas. Su índice de productos básicos pasó de tener una inversión moderada de 8,000 millones de dólares en el año 2000; a atesorar en la actualidad 100,000 millones de dólares que invierte contra la evolución de las materias primas (incluido el petróleo) (Carreño, 2011).

El Relator de las Naciones Unidas para la Alimentación Mundial Oliver De Shutter (2011), señaló que las principales transacciones bursátiles, sobre los productos agrícolas se hacían en los mercados “no regulados” conocidos como *Over The Counter* (OTC) los cuáles pasaron de un monto total de 0,77 billones de dólares a 7 billones en 2007, multiplicando su valor por diez.

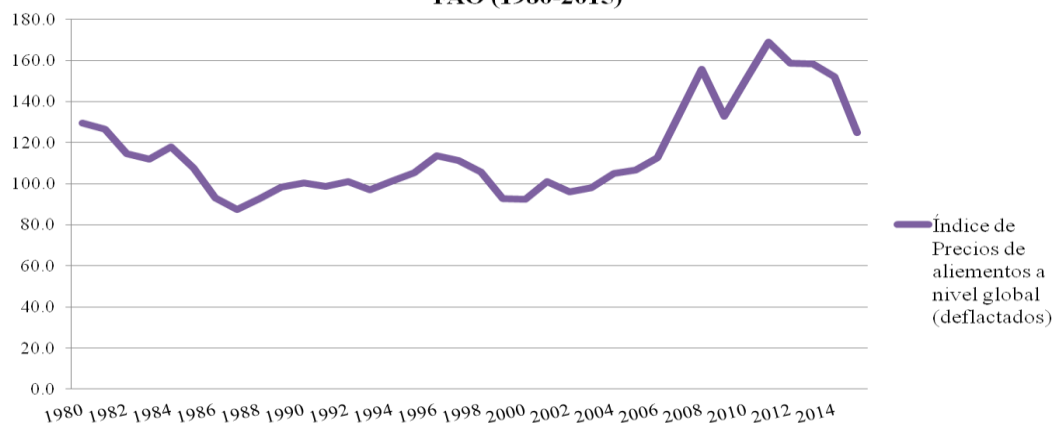
Es importante mencionar que las grandes multinacionales agroalimentarias facilitaron la entrada del capital financiero en los mercados alimentarios. La situación privilegiada que estas tienen en términos de la determinación de los precios y del acceso a la información ha permitido a estas empresas constituirse no solamente como socios prioritarios para el capital financiero, sino como participes directos en este mercado.

Los productos financieros que ofrecen las cuatro grandes comercializadoras de granos: Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, conocidas como las ABCD, incluyen productos para inversores institucionales, tales como fondos de cobertura y fondos de pensiones; al tiempo que asesoran a productores y a grandes empresas alimentarias sobre cómo cubrirse frente a los riesgos en los mercados de materias primas

agrícolas y alimentarias (Murphy y et al., 2012). Así por ejemplo, Cargill propone a los fondos de pensión y a los *hedge funds*, en el apartado de “gestión del riesgo” de su página web, el abrirles las puertas de los mercados financieros mediante una serie de instrumentos especulativos. Anuncia al respecto, que cuenta con una experiencia de más de 10 años replicando índices de *commodities* en los mercados OTC.⁶ Así mismo ofrece productos financieros de especulación “pasiva” y “activa” entre ellos, canjes en referencia a las siguientes “cestas de materias primas” o índices: S&P Goldman Sachs Commodity Index, Dow Jones - USB Commodity Index, Custom Index Swaps, Enhanced Beta Index Swaps y Beta + Alpha Index Swaps.⁷

Los procesos de financiarización descritos impactaron fuertemente en los precios internacionales de los alimentos, elevándose exponencialmente a partir del estallido de la crisis financiera. El índice de precios de la FAO se incrementó un 7% en 2006 y un 27% en 2007, manteniéndose e incluso acelerándose en el primer semestre de 2008 (Ver gráfica 15).

Gráfica 15. Índice de precios deflactados de los alimentos a nivel global (2002-2004=100) FAO (1980-2015)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), 2015.

Nota: El Índice de Precios de alimentos se calcula sobre la base de la media de 5 índices de precios de los grupos de productos básicos (cereales, lácteos, cereales, aceites y grasas y azúcar) ponderados por las cuotas medias de exportación de cada uno de los grupos para 2002-2004; en el índice figuran en total 55 precios que los especialistas en productos básicos de la FAO consideran representativos de los precios internacionales de los productos alimenticios.

⁶ Véase: <http://www.cargill.com/company/businesses/cargill-risk-management/investor-risk/index.jsp>

⁷ Las inversiones “pasivas” siguen la evolución de los índices de productos básicos, mientras que las “activas” permiten al inversor el definir y cambiar continuamente de estrategia.

Como lo recalca Oliver de Shutter (2008) el aumento repentino e inmediato de las inversiones financieras en el campo alimenticio fue de índole especulativo, en una proporción de 75%, o sea que fue el resultado de fondos que no buscaban el abastecimiento de los mercados y que provocaron la consiguiente escalada en los precios de los alimentos. Esta opinión posteriormente fue validada por la FAO en el año 2008:

Salvando el caso de las fluctuaciones corrientes entre oferta y demanda de ciertos productos alimenticios, las alzas brutales de estos precios han sido amplificadas por la especulación en la estructura de los mercados a plazo de los productos alimenticios.

El Informe sobre el Comercio y el Desarrollo (2009) de la UNCTAD observó que la tendencia hacia la mayor financiarización de las operaciones con productos básicos probablemente hizo aumentar la frecuencia y el tamaño relativo de los cambios de precios que no guardan relación con el funcionamiento básico del mercado. Es decir, no es que los cambios de los precios de los alimentos reflejaran los movimientos de la oferta o la demanda de alimentos, sino que estaban impulsados solamente en gran medida por una especulación que superaba con creces las necesidades de liquidez de los mercados de materias primas para ejecutar las operaciones de los usuarios de productos básicos.

Como lo menciona el economista norteamericano Randal Wray (2009), una vez que un fondo ha decidido destinar, por ejemplo un, 5% de sus inversiones a futuros de materias primas, permanecerá en estas. Cuando el portafolio crece, el fondo sigue incrementando sus tenencias de índices de futuros de materias primas hasta alcanzar su meta. Esta estrategia impone, enormes volúmenes de dinero que fluyen a estos índices, y por ende a los mercados de futuros de materias primas. Estas corrientes de fondos llevaron el precio de los futuros de materias primas cada vez más arriba.

Los contratos de futuros de materias primas no pagan ningún rendimiento, las ganancias derivan únicamente del incremento en el precio de los contratos. Por eso, la compra de un índice de futuros de materias primas es fundamentalmente una actividad especulativa.

Los mercados de futuros desempeñan dos papeles esenciales: a) proteger ante el riesgo de precio y b) permitir el “descubrimiento del precio”. Por lo que los precios de las materias primas pasaron a depender cada vez más de los mercados de futuros como su principal fuente de información, para fijar los precios en los mercados nacionales e internacionales. Así las expectativas de precios de futuros continuamente al alza, animan a mantener ofertas físicas fuera del mercado spot. Por ejemplo las grandes comercializadoras de granos tienen incentivos para convertirlos en contratos de futuros con una fecha posterior a su vencimiento. Esto ocasiona que se eleven los precios spot, dando inicio a una elevación de los precios futuros. Si los precios spot se establecen con referencia a los futuros, se provoca un auge especulativo, ya que el alza en el mercado spot valida las expectativas y por tanto estimula una mayor demanda por contratos de futuros (Wray, 2009).

Un caso de esta elevación de la demanda de contratos lo podemos ver en la gráfica 16 donde se registra el número total de contratos de futuros de trigo en la Bolsa de Chicago (línea naranja) en comparación con el número de contratos correspondiente a los “especuladores”, es decir, los que no compran ni venden directamente los granos (línea azul). La diferencia entre ambas líneas corresponde a la cantidad de futuros de las comercializadoras del grano.

Gráfica 16. Repartición de número de contratos de futuro en trigo en la Bolsa de Chicago 2000-2010



Fuente: Vargas y Chantry, 2011.

Si bien el incremento de los precios internacionales de los alimentos se dio principalmente por la financiarización de la agricultura, existen otros factores que también influyeron aunque en menor medida en el incremento de los precios. A continuación se señalan:

- a) **La implementación de agrocombustibles, como alternativa a la crisis energética global.** A partir del declive de las reservas del hidrocarburo en Estados Unidos y su área de influencia (México y el mar del norte), se ha impulsado el uso de los bienes básicos, para la producción de agrocombustibles. El desvío del 5% de la producción de cereal en el mundo a la producción de agrocombustibles repercutió de forma directa en el incremento del precio de los granos. Según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, los agrocombustibles generaron un aumento del precio de los granos de entre el 5 y el 20% (Vivas, 2008).
- b) **La alta demanda de China e India.** India es un país exportador de granos como arroz y cereales, por lo que sus importaciones son de aceites de palma y soya, por lo que sustenta una clara autosuficiencia alimentaria. En el caso de China ,redujo su participación en las importaciones de maíz de 15% en 1995 a 6%, lo mismo sucede en el caso del trigo y el arroz donde para el año 2010 ya no aparece entre los principales importadores, presentando así amplios procesos de autosuficiencia alimentaria. Estos factores si bien son importantes, no se pueden señalar como la causa principal del incremento en los precios internacionales de los alimentos (Rubio, 2015).
- c) **La alta fragilidad en el mercado agroalimentario mundial.** Como se señala en el segundo capítulo de esta investigación, el establecimiento de los precios dumping a nivel internacional, ocasionó que el 72% de los países se convirtieran en deficitarios de alimentos, lo cual generó un sistema mundial muy frágil, que es aprovechado por la especulación financiera. Así mismo el cambio climático y los desastres naturales han impactado en el declive productivo, generando altas situaciones de incertidumbre.

A partir de los elementos descritos en relación a la crisis alimentaria global, podemos concluir que:

- 1. La crisis alimentaria global no es una crisis de escasez, sino de imposibilidad para acceder a los alimentos.** El problema no es la falta de alimentos (Bartra, 2008 y 2011), sino la imposibilidad para acceder a los mismos. La producción de cereales a nivel mundial se ha triplicado desde los años 60, mientras que la población a escala global tan solo se ha duplicado. El sector agrícola tuvo en todo el mundo una producción récord de 2.300 millones de toneladas de granos en 2007, un 4% más que el año anterior. Nunca en la historia se había producido tanta comida como ahora (GRAIN, 2008). Pero para los millones de personas en los países periféricos que destinan entre un 50 y un 60% de su ingreso a la compra de alimentos, cifra que puede llegar incluso hasta el 80% en los países más pobres, el aumento del precio de la comida ha hecho imposible su acceso a la misma (Vivas, 2008). En este sentido no se pueden olvidar las diversas revueltas de hambre que se propagaron a diversos países como lo fue la “Primavera Árabe y sus revueltas populares en Túnez, Egipto y otros países del Medio Oriente en lo que se llamó “el contagio” de los movimientos por la democracia, generados por las difíciles condiciones de vida de amplios sectores de la población en el mundo.
- 2. La crisis alimentaria pone en evidencia las contradicciones del modelo de industrialización de la agricultura, sostenido en la “revolución verde”.** Se observa un agotamiento del modelo mecánico-químico sustentado en la “revolución verde” que fue iniciado durante el periodo de la posguerra. La producción de alimentos está creciendo, pero no en la misma proporción que lo hacía hace cuarenta años. Y es que los rendimientos de los granos básicos, que a principios de la década de 1960 crecían en promedio 10% anual, entre 1990 y 2007 decrecieron a una media anual de 1% (Bartra, 2008). La caída de dichos rendimientos pone en evidencia las enormes consecuencias ambientales en los suelos, agua, flora y fauna que ha generado el uso intensivo de fertilizantes, plaguicidas y pesticidas.
- 3. La crisis alimentaria no representa una caída en la tasa de ganancia de las agroindustrias transnacionales.** La crisis alimentaria global como una estrategia de dominio comandada por el capital monopólico-financiero, abrió el cauce para que las principales agroindustrias transnacionales incrementaran sus ganancias (Ver tabla 8).

Tabla 8. Incremento de las ganancias de las principales AT (2006-2007) y (2007-2009).		
Agroindustria Transnacional	Incremento de sus ganancias en el periodo 2006-2007	Incremento de sus ganancias periodo 2007-2008
Monsanto	44%	120%
Syngenta	28%	19%
Bayer	23%	40%
Dow	24%	63%
Du Pont	19%	34%
Cargill	36%	70%
ADM	67%	-17%
ConAgra	30%	42%
Bunge	49%	13%
Nestle	7%	59%
Jhn Deere	18%	17%
Case/New Holland	15%	39%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de GRAIN 2008 y 2009; así como de la revisión de los estados de resultados de las empresas.

4. La crisis alimentaria global, refuerza los mecanismos de dominio y subordinación del capital monopólico- financiero. La crisis alimentaria global se posicionó como una estrategia de dominio impulsado por los E.U.A, ante la alta dependencia de los países periféricos en el ámbito agroalimentario mundial. Los alimentos se convierten en objetos de especulación y agrocombustibles, como una respuesta ante la crisis financiera y la crisis energética global.

4. El impacto de la crisis alimentaria global en el sector agroalimentario mexicano (2007-2011).

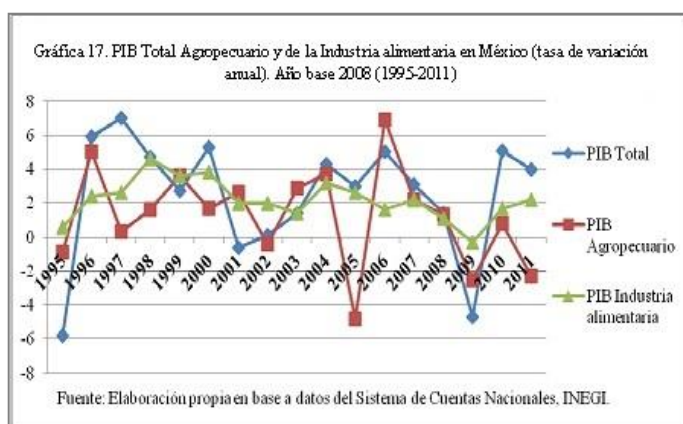
4.1. Producción

El comportamiento del sector agroalimentario mexicano que se divide en: a) sector agropecuario e b) industria alimentaria, registró un comportamiento caracterizado por un grado de volatilidad superior a la de la economía en su conjunto.

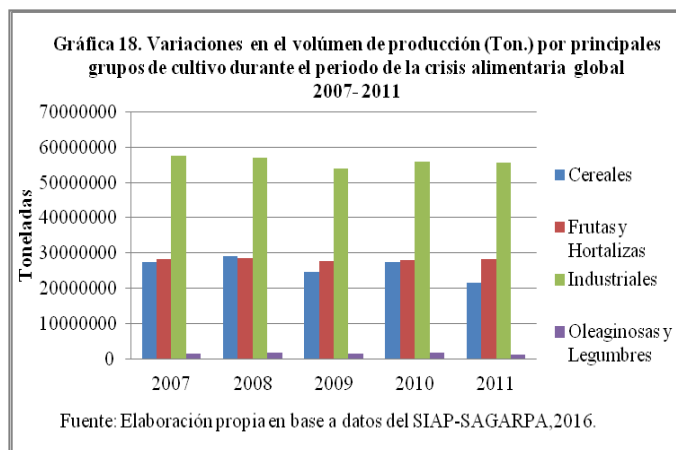
Si bien es cierto que las actividades agroalimentarias, se encuentran ligadas al ciclo económico nacional, el efecto de la crisis global tuvo un mayor impacto sobre estas actividades, en comparación con la contracción de la economía del año de 1995. De acuerdo a datos del INEGI, mientras en el año de 1995 la tasa de variación anual en el PIB

agropecuario fue de -0.9%, para el año 2009 registró una caída de -2.5%. Este mismo proceso se repite en el caso de la industria alimentaria ya que para el año de 1995, registró una tasa de crecimiento anual del 0.6%, mientras que para el año 2009 registró una caída en de -0.3% (Ver gráfica 17).

Dentro del sector agropecuario la crisis alimentaria impactó principalmente en la rama agrícola que aporta alrededor del 55% de la producción de dicho sector. Del año 2007 al 2011 el PIB agrícola registró una caída en promedio de -0.1%, siendo el año 2009 el de mayor impacto con una caída de -4.6%.



El efecto de la contracción del PIB agrícola se reflejó en una caída de la producción (Ton) en los principales grupos de cultivos: cereales, frutas y hortalizas e industriales. Del año 2007 al 2011 los cereales registraron una caída en promedio anual de -5.2%; las frutas y hortalizas -1.1% y los cultivos industriales -3.4% (Ver gráfica 18).



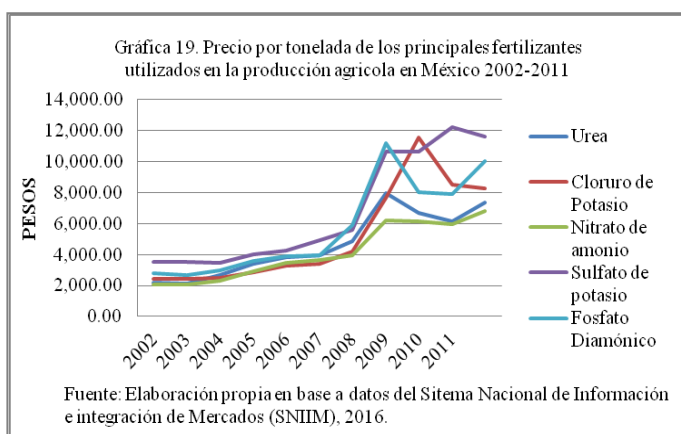
La caída en la producción, estuvo fuertemente asociada con el incremento de los precios en los fertilizantes, semillas y agroquímicos, que se elevaron a raíz del alza de los precios del petróleo, ya que en su mayoría estos insumos son producidos con este.

Antes de que entrara en vigor el TLCAN en 1994, México era autosuficiente en la producción de fertilizantes y semillas, ya que contaba con las empresas públicas Fertilizantes Mexicanos (Fertimex) y la Productora Nacional de Semillas (Pronase). Sin embargo a partir del desmantelamiento de la industria petroquímica estos quedaron en manos de las agroindustrias transnacionales, quienes imponen los precios de estos insumos a nivel interno.

México ya no produce fertilizantes desde que en el gobierno del ex presidente Ernesto Zedillo (1994-2000) se decidió que era mejor adquirir estos productos afuera.

Desde 1998, las compras de fertilizantes al exterior comenzaron a crecer significativamente hasta alcanzar un máximo histórico de 2.94 millones de toneladas en 2007. En dicho período, las importaciones crecieron a una tasa media anual de 21.0%, en comparación con la producción y las exportaciones que se redujeron a tasas medias anuales de 9.6 y 14.6%, respectivamente. En el año 2008 en México se fertilizaron alrededor de 10 millones de hectáreas, en manos de unos 2 mil productores, cuyo proceso representa entre 10 y 30% de los costos de producción (Aserca, 2012).

Los incrementos de los precios por tonelada de los principales fertilizantes incrementaron exponencialmente durante el periodo 2001-2011. La urea lo hizo a una tasa promedio anual del 13%, el cloruro de potasio 13.2%, nitrato de amonio 12.7%, sulfato de potasio 12.8% y el fosfato diamónico en 13.8% (Ver gráfica 19).



4.2. El beneficio de las agroindustrias transnacionales. Acentuación de los mecanismos de dominio y subordinación sobre el agro mexicano.

El dominio y control de las agroindustrias transnacionales (AT), sobre el agro mexicano se acentuó durante la crisis alimentaria global. Este proceso se caracteriza por la imposición de los precios en los productos agrícolas, así como del control en el suministro de los bienes e insumos.

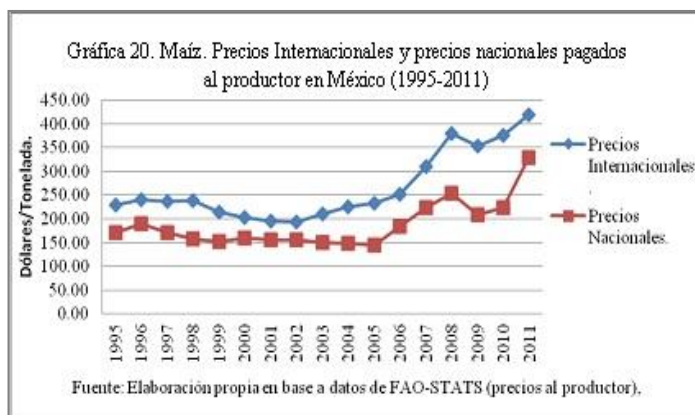
De acuerdo a datos de Víctor Suárez presidente de la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo (ANEC) (2010), se calcula que 20 grandes AT tienen un control oligopólico del mercado. Así por ejemplo cuatro de ellas controlan el 66% de la oferta de maíz: Maseca, Cargill, Minsa y Archier Daniel's Midland.

La alta concentración que tienen las AT les ha permitido imponer al interior del país precios internos por debajo de los internacionales, con lo cual los pequeños productores rurales no se vieron beneficiados de los altos precios en el ámbito mundial.

Este proceso se observa con mayor fuerza en los granos básicos, ya que la carencia de suficiente infraestructura de almacenamiento y de comercialización agropecuaria, son factores que impidieron a los agricultores (en particular a los de pequeña y mediana escala) tomar ventaja de los altos precios. Incluso los grandes productores agrícolas, como los maiceros de Sinaloa, mucho mejor dotados en obras hidráulicas, almacenes, subsidios, que el resto en el país, durante el año 2011 comprometieron sus cosechas (que se levantan en junio-julio) a un precio de 2,800 pesos por tonelada, a pesar de que los precios internacionales de referencia, llegaron a ubicarse en 3,500 pesos por tonelada.

La principal AT que comercializa los granos básicos es la estadounidense Cargill, la cual vino a sustituir el trabajo que durante mucho tiempo desempeñó la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo). De esta manera controla el 70% del abasto y acopio de los granos básicos, como el maíz, trigo, arroz y sorgo. Durante el año 2009 del total de la cosecha de Sinaloa (principal productor de maíz) destinada al consumo humano contrató el 36% (900 mil toneladas), que la llevó a una situación favorable, para imponer los precios internos por debajo de los precios internacionales. Los más afectados fueron los productores de arroz y maíz, ya mientras para el año 2008 los precios internacionales del maíz alcanzaron los 379.38 dólares/tonelada en México se pagaba en 253.11 dólares/tonelada; lo mismo sucede en el caso del arroz mientras los precios internacionales rondaban los 530.77

dólares/tonelada durante el año 2008, en México se pagaba apenas se pagaron 325.85 dólares/tonelada. Este diferencial de precios, deriva en una transferencia de valor de los productores rurales, hacia las AT, que presionan hacia la bajo los precios internos, para la reducción de sus costos de producción y el incremento de sus ganancias. (Ver gráficas 20 y 21).



4.3. Mayores importaciones agroalimentarias

La reacción gubernamental del entonces presidente Felipe Calderón (2006-2012), ante el problema de la crisis alimentaria global, siguió concentrándose con la continuidad de las políticas neoliberales dirigidas hacia el sector. El 24 de mayo de 2008 el entonces Presidente de la República lanzó el programa denominado: “Acciones en Apoyo a la Economía Familiar”; cuyo objetivo consistía en anunciar la eliminación de los aranceles a

las importaciones de los alimentos provenientes de otros países, con los que nuestro país no tenía suscritos tratados de libre comercio. De esta forma se pretendía abastecer el mercado interno principalmente en granos básicos (maíz, trigo, arroz y frijol).

A la par de ello se anunció con bombo y platillo una inversión de 20 mil millones de pesos, que iba a ser destinada a la compra de maquinaria; junto con un aumento de 120 pesos mensuales al ingreso del programa Oportunidades.

Las medidas implementadas por Calderón, no tuvieron una injerencia real en el fortalecimiento de un plan nacional de emergencia para recuperar la soberanía alimentaria. Por el contrario profundizó la dependencia alimentaria, del país ya que para el año 2008 se importó alrededor del 50% de nuestros alimentos (Suárez, 2011).

De esta manera del año 2007 al 2011 el valor de las importaciones agroalimentarias crecieron a una tasa promedio anual del 7.9% pasando de 19,529 millones de dólares a 26,475 millones de dólares (Ver tabla 9).

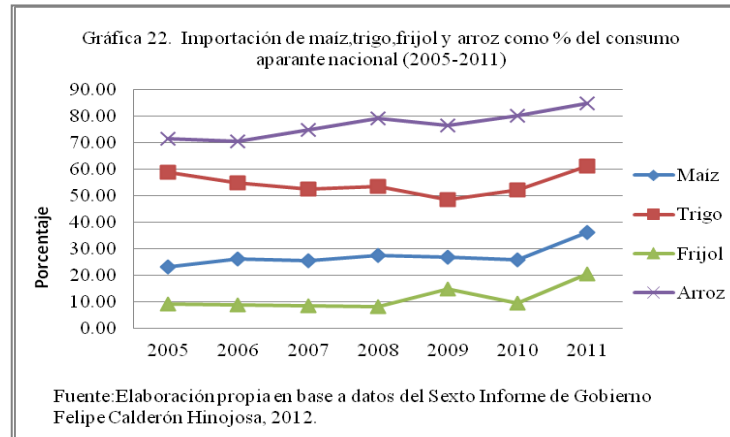
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2007	14,791	19529	-4,738
2008	16,362	23,362	-7,000
2009	16,072	18,495	-2,422
2010	18,163	21,076	-2,914
2011	21,838	26,475	-4,637

Fuente: Elaboración propia en base a datos del grupo de estadísticas del Banco de México e INEGI y la Secretaría de Economía 2012.

Para el año 2007, México se convirtió en el tercer importador mundial de cereales (después de Japón y la Unión Europea); cuarto lugar entre los importadores de oleaginosas (después de China, Japón y la Unión Europea); tercero entre los importadores de fibras (después de la Unión Europea y China); quinto entre los importadores de carne (después de Japón, Rusia, E.U.A. y la Unión de Europea) y finalmente número uno a nivel mundial en importaciones de leche (FAO, 2007).

El mayor incremento de las importaciones agroalimentarias se dio en granos básicos, ya que del año 2005 a 2011 pasó de 30.9% a 42.24%. Si lo desglosamos por cultivos, el maíz paso de 22.9% a 36.1%; el trigo de 58.7% a 61.2%; el frijol de 8.9% al 20.5% y finalmente el arroz de 71.5% a 84.6% (Ver tabla 10 y gráfica 22).

Tabla 10. Granos Básicos. Producción, Comercio Exterior y Consumo en México 2005-2011 (Toneladas)							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
(-)Producción	23,471,931	26,994,359	28,316,794	29,959,283	25,563,355	28,351,518	21,619,330
(+)Importación	10,238,526	11,964,653	12,104,185	13,255,967	11,034,106	12,315,575	15,082,988
(-)Exportación	541,182	787,747	936,023	1,595,330	1,549,332	1,031,551	990,536
(=)Consumo Aparente	33,169,275	38,171,265	39,484,956	41,619,920	35,048,129	39,635,542	35,711,782
Impor. como % del CA	30.87	31.34	30.66	31.85	31.48	31.07	42.24
Maíz							
(-)Producción	19,338,713	21,893,209	23,512,752	24,410,279	20,142,816	23,301,878	17,240,257
(+)Importación	5,717,884	7,584,723	7,936,285	9,145,909	7,260,619	7,855,671	9,697,590
(-)Exportación	121,714	235,098	334,072	163,925	385,003	558,667	41,578
(=)Consumo Aparente	24,934,883	29,242,834	31,114,965	33,392,263	27,018,432	30,598,882	26,896,269
Impor. como % del CA	22.93	25.94	25.51	27.39	26.87	25.67	36.06
Trigo							
(-)Producción	3,015,177	3,378,116	3,515,392	4,213,546	4,116,161	3,676,707	3,636,795
(+)Importación	3,717,624	3,446,634	3,253,306	3,217,034	2,776,925	3,497,759	4,299,739
(-)Exportación	394,578	537,457	569,194	1,397,633	1,136,316	436,995	909,323
(=)Consumo Aparente	6,338,223	6,287,293	6,199,504	6,032,947	5,756,770	6,737,471	7,027,211
Impor. como % del CA	58.65	54.82	52.48	53.32	48.24	51.92	61.19
Frijol							
(-)Producción	826,892	1,385,784	993,953	1,111,087	1,041,350	1,156,257	567,584
(+)Importación	79,029	131,724	91,699	94,979	174,792	118,043	136,644
(-)Exportación	22,359	12,529	18,352	22,944	20,348	30,446	37,697
(=)Consumo Aparente	883,562	1,504,979	1,067,300	1,183,122	1,195,794	1,243,854	666,531
Impor. como % del CA	8.94	8.75	8.59	8.03	14.62	9.49	20.50
Arroz							
(-)Producción	291,149	337,250	294,697	224,371	263,028	216,676	174,694
(+)Importación	723,989	801,572	822,895	798,045	821,770	844,102	949,015
(-)Exportación	2,531	2,663	14,405	10,828	7,665	5,443	1,938
(=)Consumo Aparente	1,012,607	1,136,159	1,103,187	1,011,588	1,077,133	1,055,335	1,121,771
Impor. como % del CA	71.50	70.55	74.59	78.89	76.29	79.98	84.60
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sexto Informe de Gobierno de Felipe Calderón Hinojosa, Anexo Estadístico 2012							



Finalmente es necesario mencionar que el incremento en los precios internacionales de los alimentos aumentó el gasto de las importaciones. De acuerdo a la *Action Aid International USA* (2012), los gastos de importación de alimentos de E.U.A hacia México ascendían a 2,600 millones de dólares en 1990, aumentaron a 6,400 millones de dólares en 2000 y en 2011 llegaron a la cifra récord de 18,400 millones de dólares. En 2010 y 2011, los gastos de México en términos de la importación de maíz correspondieron al déficit comercial agrícola entero del país.

4.4. Incrementos en el costo de la canasta básica alimentaria e incremento de la pobreza rural.

La crisis alimentaria global, impactó también en el alza de los precios de los bienes agroalimentarios a nivel interno, provocando un incremento en el costo de la canasta de consumo, para la población en general, pero en particular para los pequeños productores rurales, dedicados en su mayoría al autoconsumo.

Así los primeros aumentos de precios en el precio del maíz, como un caso emblemático golpearon duramente a los mexicanos, en parte porque las tortillas de maíz siguen siendo el producto alimenticio más importante de la dieta mexicana, especialmente para la población mas pobre. En 2007 el precio de las tortillas se disparó al alza, aumentando en términos nominales en un 60% entre 2005 y 2011.

De acuerdo con el economista Luis Gómez-Oliver (2008), del mes de junio de 2006 a junio de 2008, el índice de precios en los alimentos aumentó en promedio 17.0%, en

comparación con el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) que aumento 9.4%; es decir el primero aumento casi el doble que el segundo. Las mayores alzas se presentaron en los precios de aceites (63.7%), huevo (39.2%), arroz y cereales preparados (34.9%), pan (26.3%), pollo (25.3%) tortillas (18%) y leche (también alrededor de 18%).

Los efectos en los precios llevaron a un aumento en el valor de la “canasta básica alimentaria” en un 53% desde el año 2005 al 2012, lo que contribuyó a niveles crecientes de pobreza, especialmente en mujeres y niños.

El hogar promedio mexicano destina el 27% de sus ingresos a comida; las familias pobres destinan casi la mitad de sus ingresos. Según algunos cálculos, el aumento reciente del precio de los alimentos efectivamente redujo el presupuesto de los hogares mexicanos pobres destinado a alimentos en un 18% para el año 2011.

El aumento de los precios, afectó considerablemente a los pequeños productores rurales de menores ingresos; ya que hubo un declive en su capacidad de compra, a la par de que sufrieron el incremento de sus costos de producción, que mino su producción; con lo cual se agudizó la pobreza y la desigualdad en el ámbito rural.

De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social CONEVAL (2010), encargado de medir la pobreza multidimensional en México, durante el año 2008 el valor de la “canasta básica alimentaria” se incrementó por encima de la inflación promedio nacional. Dicha canasta se define como el conjunto de alimentos cuyo valor sirve para construir la línea de bienestar mínimo. Éstos se determinan de acuerdo con el patrón de consumo de un grupo de personas que satisfacen con ellos, sus requerimientos de energía y nutrientes. Para junio del 2008 el valor de la “canasta básica alimentaria” en el medio rural tuvo un incremento promedio anual del 9.39%, por encima del incremento promedio anual del INPC, que fue del 5.26%. Es decir el incremento de los precios de los alimentos, fue mayor que la inflación promedio, este factor se observó a la largo del periodo de la crisis alimentaria global, en particular en las zonas rurales (ver gráfica 23).

La pobreza rural incrementó de 62.4% equivalente a 15.9 millones de personas durante el año 2008 al 64.9% equivalente 17.0 millones de personas para el año 2010. Esta cifra nos habla de la magnitud del impacto de la crisis alimentaria en el ámbito rural; con lo cual se exacerban los problemas de marginación, migración y desempleo.



5. ■■■ De la crisis alimentaria global a la deflación (2011-2014).

A partir del año 2012 el orden agroalimentario neoliberal presentó una transición, hacia una fase caracterizada por el declive de los precios internacionales de los alimentos, dicha fase deflacionaria, terminaría con el alza de precios presentada por la crisis alimentaria global desde el año 2007.

Esta nueva fase, enmarca nuevos mecanismos de dominio y subordinación por parte de la agroindustrias transnacionales, que configuran su papel a nivel internacional y en particular sobre las agriculturas de los países periféricos como México.

Como posicionamos en el primer apartado de este capítulo, la crisis financiera iniciada en los E.U.A en el año 2007 es una crisis de deuda-deflación de nuevo tipo, cuya característica se centra en los límites del régimen de acumulación con dominación financiera (Guillén, 2015).

De acuerdo con Fisher (1933) la deflación es un fenómeno vinculado al alto sobreendeudamiento de los agentes económicos. Cuando la crisis financiera estalla, se despliegan un conjunto de acontecimientos encadenados que conducen a una espiral de deflación y de caída de la actividad económica.

Por deflación hay que entender un proceso de baja abrupta de los precios de los activos financieros y físicos y de otros bienes, que desencadena una disminución de la inversión, la producción y el empleo. (Guillén, 2007:298)

La disminución generalizada de los precios de las mercancías, representa la apreciación del dinero. Así el valor de las deudas aunque se mantiene en términos nominales, se aprecia relativamente en relación con los activos reales que amparan dichas deudas. Este proceso se articula a un círculo vicioso que desemboca en una baja en el nivel general de la actividad económica.

En el capitalismo contemporáneo, la deflación no se presenta como un fenómeno abierto y generalizado como ocurrió por ejemplo en la gran depresión de los años treinta; sino como un fenómeno contrariado, es decir que es contenido a través de diversos mecanismos, que eviten que las crisis financieras localizadas se transformen en crisis “sistémicas” (Aglietta, 2005). De ahí que la deflación se manifieste en periodos prolongados de estancamiento económico, combinadas con unas altas fragilidades financieras y validadas con el uso de mecanismos estatales anti depresión.

Los amplios salvamientos gubernamentales iniciados desde el año 2008 por los diversos gobiernos, ponen en evidencia estos mecanismos anti depresión, al privatizar las ganancias y socializar las pérdidas. Sin embargo este proceso es cada vez más ineficiente y costosos, cumpliéndose lo que llamó Pollin (1994) como la “Paradoja de Minsky” en donde Minsky sostiene que las políticas intervencionistas sirven para validar la estructura financiera existente, con lo cual amplían su continuación, profundizándose aun más.

De esta manera, aunque a nivel mundial no se ha presentado una deflación generalizada, los peligros de la misma están latentes. Un ejemplo de ello son los casos de Japón (1990) y Argentina (2000).

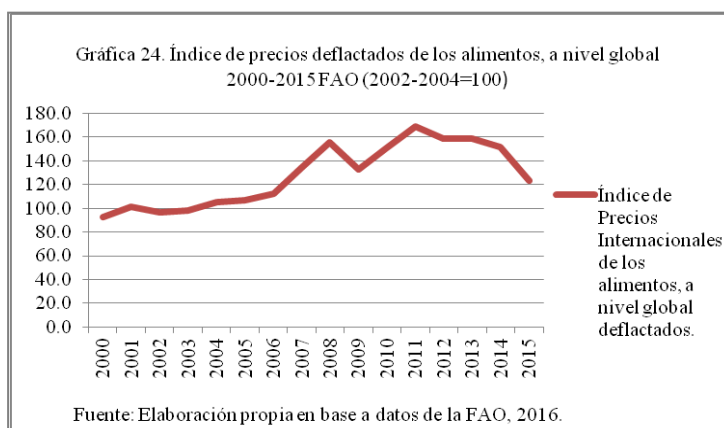
A partir de la gran recesión 2008-2009 se empezaron a registrar procesos deflacionarios a nivel sectorial, concentrándose en los siguientes mercados:

- a) Los bienes raíces;
- b) La bolsas de valores y los mercados de bonos;
- c) Los productos primarios en algunos momentos de la crisis.
- d) Las actividades productivas en crisis estructural como la automotriz, la siderurgia, el aluminio, la aviación, etc.

5.1. La deflación en el ámbito agroalimentario mundial.

A finales del año 2011, se empezaron a registrar en el ámbito agroalimentario mundial, caídas en los precios internacionales de los alimentos, anunciando con ello la transición hacia una nueva fase del orden agroalimentario neoliberal. Los precios internacionales de los alimentos disminuyeron 8% durante septiembre-diciembre y terminaron el año un 7% por debajo de los niveles de diciembre de 2010. Si bien durante el primer trimestre de 2011 repuntaron de manera abrupta, cinco meses consecutivos de bajas en los precios, hicieron caer el índice respectivo del Banco Mundial en 14% por debajo del nivel máximo alcanzado en febrero de 2011 (Ver gráfica 24).

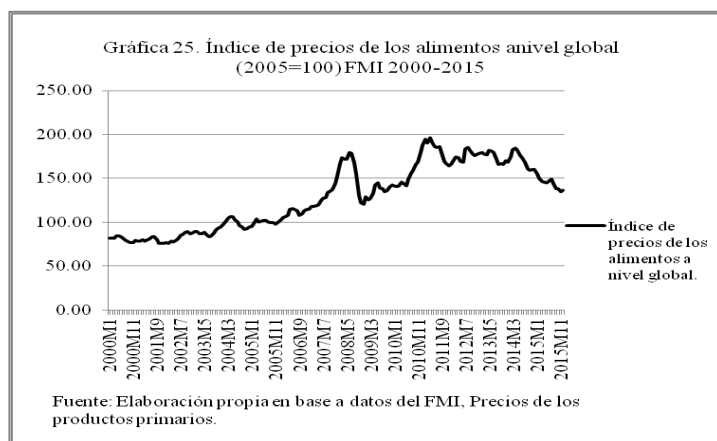
Los alimentos, que aumentaron entre 25 y 37% entre enero y julio de 2011, cerraron para el año 2014 con una caída de 8.8%, que en el caso de los cereales la reducción fue de 9.3%. Por su parte, los precios del maíz con incrementos superiores a 100% entre abril y junio del 2011, aumentaron únicamente 3.1% en diciembre de 2014.



Así los precios reales de los alimentos cayeron por debajo de su comportamiento promedio de los últimos cinco años (promedio móvil de corto plazo) e incluso están próximos a llegar a su comportamiento promedio de los últimos 15 años (promedio móvil de largo plazo).

Además de experimentar una tendencia negativa, la volatilidad interanual y mensual de los precios internacionales se estabiliza a niveles similares a los observados antes de la crisis.

Por lo que los precios pasaron de variar interanualmente más de 30% durante el periodo de crisis a 6,4% en 2013-2015 (IICA, 2015) (Ver gráfica 25).



La deflación en el ámbito agroalimentario, también se articuló a otros factores estructurales como una elevada producción global, la caída en los precios del petróleo, la subida del dólar y una limitada demanda de los grandes importadores, como China.

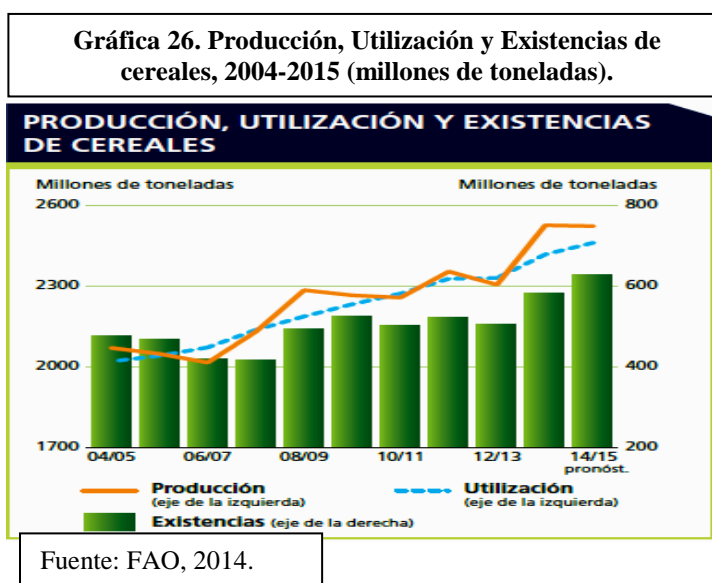
Robert Johansson, Economista en Jefe del Departamento de Agricultura de los E.U.A (2016) afirmó que los precios de los alimentos disminuyeron por diversos factores:

- a) Cosechas récord a nivel mundial y en E.U.A.
- b) Mayores inventarios mundiales y de E.U.A.
- c) Excelentes rendimientos en los últimos dos años.
- d) Nuevos competidores en el mercado
- e) Desaceleración de la economía mundial superior a lo proyectado en 2014, sobre todo en el caso de China.
- f) Fortalecimiento del dólar reduce competitividad a E.U.A y
- g) Reducción de la ganancia del etanol, presionados por menores precios del petróleo.

En la gráfica 13 se observa como las existencias de cereales han aumentado de manera continua en los últimos años hasta acumular un total de 576.6 millones de toneladas (mt) en 2014, aumentando la producción mundial en un 9.5% más que en el año 2013.

Al cierre de las campañas agrícolas que terminaron en 2015, las existencias mundiales de cereales aumentarán a 627,5 (mt), un 8.3% por encima del volumen considerado al comienzo de la temporada, llegando con ello a su nivel más alto desde hace 15 años. El maíz representa el mayor aumento, seguido del trigo y finalmente el arroz.

La mayor oferta junto con una menor demanda de cereales, derivada del lento crecimiento en la mayor parte de los países, en particular de la zona Euro, ha generado un exceso de inventarios que favoreció a la caída de los precios (Ver gráfica 26).

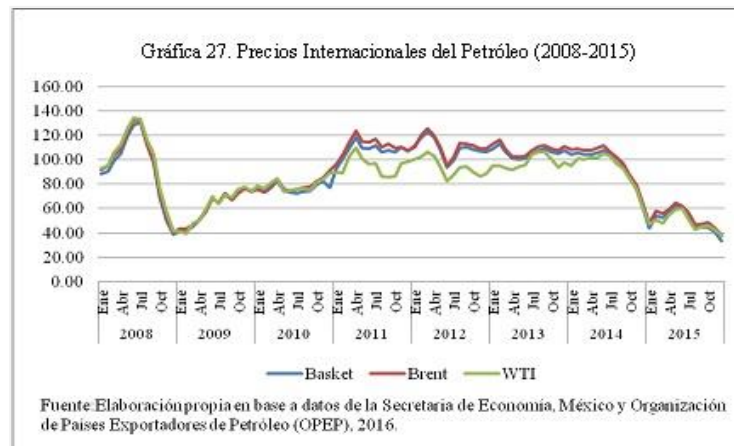


Por otro lado la caída de los precios internacionales del petróleo, impactó también en caída de los precios de los alimentos, ya que como lo mencionamos en el primer capítulo de esta investigación juega un papel central en la agricultura debido a que el combustible y los fertilizantes ocupan un lugar relevante en los costos de producción a partir de la “revolución verde”.

La caída de los precios internacionales del petróleo está ligada a factores de oferta y demanda. En cuanto al primero el incremento inesperado de la producción en los Estados Unidos y en países ajenos a la organización de países exportadores de petróleo (OPEP) aumentó las existencias mundiales de crudo en 5.3 millones de barriles por día (mb/d). El segundo está asociado al débil desempeño de las principales economías desarrolladas y la desaceleración de las economías asiáticas (Ver gráfica 27).

Así mismo al negociarse el petróleo en dólares estadounidenses, significa que cuando el dólar se fortalece, el petróleo se vuelve más caro para los compradores extranjeros.

Aunque el petróleo barato es muy bueno para los consumidores estadounidenses, contribuye a las pérdidas en el mercado accionario. Las acciones de compañías de energía del índice S&P 500 ya han caído 10% en lo que va del año, mientras que empresas como Marathon Oil y Anadarko Petroleum han caído más de 20%.



5.2. El sector agroalimentario mexicano ante la fase de la deflación (2011-2014)

Como pudimos analizar en apartados anteriores la crisis alimentaria global, trajo consigo enormes repercusiones al sector agroalimentario mexicano; sin embargo el tránsito hacia la fase deflacionaria traerá consigo una acentuación de la crisis productiva en el sector, que se empieza a ser palpable a partir del año 2014. Es importante mencionar como lo ha apuntado el economista Arturo Guillén (2015) que a partir del año 2012 la crisis global se ha trasladado hacia los países periféricos, afectando fuertemente a los países latinoamericanos. Este proceso sitúa a México en un escenario similar al sufrido en la década de los ochentas, donde también se presentó una caída de los precios de petróleo, la tendencia al aumento de las tasas de interés, la depreciación del tipo de cambio y el alto endeudamiento económico. Todos estos factores presionan hacia un proceso de recesión en la economía mexicana, que desde el inicio del modelo neoliberal ha registrado una tasa de crecimiento promedio del 2%.

Ante este panorama los pequeños y medianos productores se han visto fuertemente afectados por la caída de los precios de los bienes alimentarios, ya que a la par se observa un incremento en sus costos de producción debido a la depreciación del peso mexicano con respecto al dólar, lo que hace que sus insumos sean cada vez sean más caros.

En el año 2011 se pagaba a los productores 5,000 pesos por tonelada de maíz, mientras que para el año 2014 el pago de la tonelada de maíz fue de apenas 2,500 pesos. De acuerdo con las organizaciones Frente Guanajuatense por la Defensa de la Economía Campesina y Productores Unidos de Guanajuato, desde el año 2008 hasta el 2014, los insumos se han encarecido de la siguiente manera: 60% la semilla, 88.8% los fertilizantes, 46.8% los agroquímicos, 82.5% el diesel y 135% la energía eléctrica.

Dicho proceso pone en una situación altamente vulnerable a los pequeños y medianos productores, acentuándose los procesos de subordinación y desarticulación productiva altamente excluyente. Se transita por tanto hacía una crisis productiva, ya que los pequeños y medianos productores son los que producen la mayoría de los alimentos del país.⁸

En el año 2013, de acuerdo con el INEGI, el crecimiento del PIB agropecuario fue únicamente de 0.9%, en comparación con el de por sí muy bajo crecimiento promedio de 1.8 del periodo 2001-2012. Si lo ponemos en perspectiva desde la entrada del TLCAN, de 1994 a 2013, la tasa anual de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) Agropecuario ha sido únicamente del 1.5% y si se considera el crecimiento demográfico en este periodo, el crecimiento sectorial per cápita ha sido prácticamente cero.

Así mismo el saldo de la balanza agroalimentaria sigue teniendo un alto déficit, ya que para el periodo 2011-2014, registró un crecimiento promedio anual de 9.2% al pasar de 21,076 millones de dólares a 27,451 millones de dólares. De tal manera que la apuesta gubernamental, considera que las importaciones de los alimentos son los mecanismos más adecuados para resolver las afectaciones productivas en el agro nacional (Ver gráfica 28).

⁸ La pequeña unidad campesina es predominante en el campo mexicano: de los 4 millones 69 mil 938 Unidades de Producción (UP) con actividad agropecuaria o forestal, 70% son menores o iguales a 5 hectáreas. A pesar de sus condiciones precarias para producir y de la falta de apoyos económicos gubernamentales, genera 40% de la producción agropecuaria nacional. Siete de cada diez de estas pequeñas UP son productoras de maíz (blanco y amarillo) y seis de cada diez de frijol. La pequeña unidad genera el 60% del empleo agropecuario familiar y contratado; produce alimentos sanos y nutritivos; mantiene la diversidad biológica, de manera fundamental la del maíz, base de nuestra alimentación; resguarda los recursos naturales, y es importante abastecedora de la agroindustria. Todo lo anterior lo hace en sólo 17% de la superficie laborable de nuestro país, en su mayoría con condiciones de temporal y escasos apoyos públicos de fomento productivo (Robles, 2013).



Ante este escenario la política agroalimentaria seguida por el actual gobierno de Enrique Peña Nieto, ha profundizado los mecanismos neoliberales hacia el sector, que se ve fuertemente reflejado en la baja inversión pública, desde el año 2012. Para los gobiernos neoliberales, el apoyo hacia los pequeños productores es considerado como un gasto inútil, toda vez que su producción es marginal; por lo que no se le concibe como productor, sino como un indigente; razón por la cual se observa un incremento de los programas “sociales” de corte planamente asistencialistas.

La inversión pública productiva en el campo ha sido prácticamente nula en el primer año del gobierno de EPN. De al año 2015 al 2016 se observó una caída del gasto público hacia el sector del 21.5% lo que en términos reales representó para la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) un recorte efectivo de gasto de 15.6% (ANEC, 2016).

Por otro lado las agroindustrias transnacionales (AT), las industrias alimentarias multinacionales (IAM) y las agroindustrias agroexportadoras (AE), siguen siendo ampliamente beneficiados por los programas gubernamentales. El mercado agroalimentario mexicano está controlado por no más de 30 grandes agroindustrias transnacionales que llevan a cabo prácticas anticompetitivas, obteniendo amplias ganancias. Los grandes beneficiados en el sector han sido no más del 10% de los agricultores y no más de 30 grandes corporaciones agroalimentarias mexicanas y extranjeras: Maseca, Bimbo, Bachoco, Lala, Grupo Viz, Monsanto, Cargill, ADM, CPI, Pepsico, Coca Cola, Tyson, Pilgrims Pride, Smithfield, Wal Mart, entre otras. (Arroyo y et al., 2015).

La AT y las IAM al tener controlado el mercado agroalimentario, han sorteado la caída de los precios internacionales de los alimentos, ya que por un lado amplían su control sobre los países periféricos que son altamente dependientes en materia alimentaria como México y por otro acentúan sus mecanismos de dominio sobre los productores nacionales al imponerles precios por debajo de los internacionales, hecho que les permite reducir sus costos e incrementar sus ganancias.

En el caso de las agroindustrias agroexportadores, se observa un incremento de sus ganancias, a partir de que se han visto fuertemente beneficiadas por la depreciación del peso mexicano con respecto al dólar, que ha estimulado el incremento de sus exportaciones. Este proceso exacerba la forma de dominio excluyente sobre los pequeños y medianos productores rurales toda vez que se impulsan la producción de frutas y hortalizas, como los cultivos de exportación más importantes que involucran a un número muy reducido de productores.

Así la nueva fase de reconfiguración agroalimentaria global, traerá dos procesos en el sector agroalimentario mexicano: a) por un lado la crisis productiva en los pequeños y medianos que se profundiza con una política de bajos precios internos y escasos apoyos, reforzando la estrategia importadora, con graves consecuencias para la soberanía alimentaria del país y b) un fortalecimiento de los mecanismos de dominio y subordinación de las AT, IAM y AE sobre los pequeños y medianos productores.

A corto y mediano plazo el camino es bastante oscuro para el sector agroalimentario mexicano, que se verá fuertemente afectando ante las reestructuraciones del capital, para salir de su crisis. Un camino muy largo pero poco iluminado.

Referencias Bibliográficas del Capítulo

Aguilar, Monteverde Alonso (1979). *“La crisis del Capitalismo”*. Editorial Nuestro Tiempo, México

Arrizabalo Montoro, Xavier (2014). *“Capitalismo y Economía Mundial. Bases teóricas y análisis empírico para la comprensión de los problemas económicos del siglo XXI”*. Instituto Marxista de Economía (IME) en coedición con Universidad de Arte y Ciencias Sociales y Universidad de Concepción, Madrid España.

Arroyo P. Alberto y Pérez R. Manuel (2014). *“TLCAN 20 Años. Mitos y promesas del TLCAN. Visiones desde los movimientos sociales de América del Norte: Canadá, Quebec,*

Estados Unidos, México”. Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio RMALC, México. Disponible en <http://www.rmalc.org/wp-content/uploads/2016/01/TLCAN-20-WEB.pdf>

Carreño, B. (2011). “El hambre de ganancias infla el precio de la comida” [En línea]. *Periódico Público*, 7 de marzo de 2011. Disponible en: <http://www.publico.es/dinero/364865/el-hambre-de-ganancias-infla-el-precio-de-la-comida>

Chesnais, F. (1994). “*La mundialización del capital*”. Editorial Syros, París.

De Bernis, G. (1988). “*El Capitalismo contemporáneo*”. Editorial Nuestro Tiempo, México

De Schutter, Oliver (2008). *La Crisis Alimentaria Mundial, análisis del Relator Especial de las Naciones Unidas* 2 de mayo de 2008 disponible en <http://www.srfood.org/images/stories/pdf/otherdocuments/1srrtfnoteglobalfoodcrisis-2-5-08.pdf>

Elies Furio y Alonso Matilde (2009). “*Endeudamiento y crisis económica*”. Working paper <halshs-004211739>.

Food and Agriculture Organization (FAO), (2014). “*Perspectivas alimentarias. Análisis de los Mercados Mundiales*. Roma, Italia

---- (2012) “*Situación alimentaria mundial. Nota informativa de la FAO sobre la frontera y la demanda de cereales*”. Roma, Italia.

----- (2009), “*El estado de los mercados de productos básicos agrícolas. Los precios altos de los alimentos y la crisis alimentaria: experiencia y lecciones aprendidas*”. Roma, Italia

---- (2007). “*Perspectivas Alimentarias*”. Roma, Italia, noviembre de 2007.

FAO, CEPAL, IICA (2011), “*Volatilidad de precios en los mercados agrícolas. (2000-2010): implicaciones para América Latina y opciones de política*”, Naciones Unidas, Roma, Italia

Fisher, I(1933). “The Debt-Deflation.Theory of Great Depressions”. *Revista Econométrica*, vol.1, Estados Unidos. Existe traducción al español: “La teoría de la deuda-deflación en las grandes depresiones” en *Revista Problemas de Desarrollo*, vol. 30,núm. 119, oct-dic de 1999.

Gómez, L. Oliver (2008). “La crisis alimentaria mundial y su incidencia en México” en *Revista Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, vol. 5 núm. 2 julio-diciembre de 2008. Disponible en <http://www.colpos.mx/asyd/volumen5/numero2/asd-08-013.pdf>

GRAIN (2009). “*Las corporaciones siguen especulando con el hambre*” [En línea]. Abril de 2009”. Disponible en <http://www.grain.org/seedling/index.cfm?id=596&print=yes>

----- (2008). “*El negocio de matar de hambre*”. [En línea]. Abril de 2008. Disponible en <http://www.grain.org/articles/?id=40> .

Guillén, J. Arturo. (2015). "La Crisis Global en su Laberinto". Editorial Biblioteca Nueva, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), unidad Iztapalapa, México.

---- (2007). "Mito y realidad de la globalización neoliberal". Miguel Ángel Porrúa editor, UAM – unidad Iztapalapa, México.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (2015). "Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe 2015-2016". CEPAL, FAO, IICA. San José, Costa Rica.

Kregel, J. (2008). "Minsky's Cushions of Safety. Systematic Risk and the Crisis in the U.S. Subprime Mortgage Market" en *Public Policy Brief*, núm. 93, Nueva York, The Levy Economics of Bard College.

López, Díaz Pedro (1986). "Capital y Crisis. Karl Marx". Ediciones Quinto Sol, México

Marx, K. (1867). "El capital. Crítica de la economía política tomo I/Vol.3 (El proceso de Producción del Capital)". Siglo XXI Editores, décimo novena edición en español 2003. México.

----- (1894). "El Capital, tomo III/Vol.8 (El proceso global de la reproducción capitalista)". Siglo XXI Editores, décima edición en español 2004, México.

Minsky, H. (1986). "Stabilizing an Unstable Economy. New Haven y Londres, Yale University Press.

Murphy, Sophia,, Burch, David y Clapp, Jennifer Clapp (2012). "El Lado Oscuro de Cereales. El impacto de las cuatro grandes comercializadoras sobre la agricultura mundial". *Informes de Investigación OXFAM* Agosto de 2012. Disponible en <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/rr-cereal-secrets-grain-traders-agriculture-30082012-es.pdf>

OXFAM (2011). "El incremento de los precios de los alimentos en 2011: preguntas y respuestas" en OXFAM Internacional disponible en <http://www.oxfam.org/es/campaigns/agriculture/la-crisis-del-precio-de-los-alimentos-preguntas-y-resuestas>

Rubio, Blanca (2015). "La soberanía alimentaria en México: una asignatura pendiente" en *Revista Mundo Siglo XXI*, núm. 36, Vol.X, CIECAS-IPN, México.

----- (2014). "El dominio del hambre. Crisis de hegemonía y alimentos" .Juan Pablos editor. Universidad Autónoma de Chapingo, Colegio de Posgraduados y Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

----- (2008). "De la Crisis Hegemónica y Financiera a la Crisis Alimentaria: Impacto sobre el campo mexicano". *Revista Nueva Época*, No. 57, UAM- X. México

----- (2002). "Explotados y Excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agro exportadora neoliberal". Plaza y Valdés editores. México.

Suárez, Víctor (2014). "Cifras y Datos que evidencian la crisis de precios de granos" en la *Jornada del Campo* núm.86, noviembre 2014. México.

----- (2013). “¿Cómo podemos alcanzar la autosuficiencia alimentaria? Nueva revolución tecnológica con campesinos y sin transgénicos”, en *La Jornada del Campo* núm 65, febrero 2013. México.

Serfati, C. (2010). “La mundialización bajo la dominación de la finanza: una trayectoria insostenible” en Guillen Arturo, Correa Eugenia y Vidal Gregorio (coord.) *Capitalismo ¿Recuperación? ¿Descomposición?* Ed. Miguel Ángel Porrúa, UAM – Unidad Iztapalapa. México.

Valenzuela Feijóo J. (2009). “La gran crisis del capital. Trasfondo estructural e impacto en México”. UAM. México.

Vargas, Mónica y Oliver Chantry (2011). “*Navegando por los meandros de la especulación alimentaria*”. Observatory del Deute en la Globalització Catedra, del Deute en la Globalització Càtedra UNESCO de Sostenibilitat Universitat Politècnica de Catalunya y revisado por Gustavo Duch de la Revista Soberanía Alimentaria, Biodiversidad y Culturas.

Vivas, Esther (2008). “La cara oculta del sistema agroalimentario mundial” en *Luchas Campesinas. Propuestas, Redes y Alianzas*, grupo ETC, Barcelona.

Wray, L. Randall (2009). “Financiarización y burbuja especulativa en materias primas” en Revista Ola Financiera, núm.3, mayo-agosto de 2009. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México. Dsponible en http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/03/pdfs/Wray-OlaFin-3.pdf

Páginas Web Consultadas

<http://www.fao.org/home/es/>

<http://faostat.fao.org/>

<http://www.inegi.org.mx/>

<http://www.banxico.org.mx/>

<http://www.imf.org/external/np/res/commod/index.aspx>

<http://www.iica.int/es>

<http://www.siap.gob.mx/>

<http://www.aserca.gob.mx/>

<http://www.coneval.org.mx/>

<http://www.jornada.unam.mx/2016/04/16/cam-antiores.html>

<http://www.economia-sniim.gob.mx/>

<http://calderon.presidencia.gob.mx/multimedia/biblioteca-digital/informes-de-gobierno/>

<http://www.presidencia.gob.mx/informe/>

CONCLUSIONES GENERALES

1. Bajo el modo de producción capitalista la rama agrícola se encuentra subordinada al capital industrial, comercial y financiero; por lo que no se puede analizar de forma simple. La relación de dichos capitales, se basa en un aspecto fundamental, el carácter de la rama agrícola con el vínculo natural de producción sustentado en la tierra, la biodiversidad, el clima y los diversos bienes naturales; es decir hay un estrecho metabolismo entre producción, ser humano y naturaleza. Esta particularidad en específico altera e incómoda los procesos de desarrollo capitalista toda vez que se distorsiona la formación de los valores y precios al no actuar bajo las condiciones de la industria; es por esta razón que el capital industrial, comercial y financiero establecen un vínculo de dominio y subordinación sobre la agricultura.
2. El vínculo del capital industrial, financiero y comercial sobre la agricultura establece los procesos de inserción o exclusión de los pequeños y medianos productores rurales de acuerdo a sus necesidades o como mecanismo para la eliminación de la renta de la tierra. En la medida que el capital transforma las relaciones de trabajo en la industria, también transforma la relación entre la industria y la agricultura.
3. A lo largo de la historia, América Latina ha transitado por diversos modelos o “patrones de acumulación” definidos como una modalidad de acumulación capitalista históricamente determinada. A su vez cada patrón de acumulación determina el establecimiento de un orden agroalimentario específico, establecido por las condiciones de acumulación capitalista vigentes en un momento histórico determinado.
4. Cada orden agroalimentario determina las relaciones de dominación-dependencia que se establecen entre el centro y las agriculturas de los países periféricos y su nuevo papel dentro de la división internacional del trabajo. El orden enmarca los mecanismos de subordinación y dominación ejercidos por el capital monopólico-financiero concentrados en los países centrales principalmente Estados Unidos, sobre las agriculturas de los países periféricos.

5. El periodo de la posguerra (1945-1970) estuvo enmarcado bajo el régimen de acumulación “fordista” basado en la articulación de las cadenas productivas y la intensificación del trabajo mediante el uso de maquinaria. En el ámbito agroalimentario los E.U.A. consolidaron su dominio a nivel global a partir del proceso se consolidó a partir de un esquema subsidios- “revolución verde”-sobreproducción. El mecanismo de colocación de sus excedentes lo constituyeron las agroindustrias transnacionales, quienes consolidaron su poder al controlar toda la cadena agroalimentaria a nivel global desde los insumos, hasta los canales de comercialización.
6. En América Latina el periodo de la posguerra estuvo enmarcado por el modelo de Sustitución de Importaciones, en donde el capital industrial y el mercado interno se convirtieron en los ejes de la acumulación. La condición fundamental para el desarrollo industrial lo constituyó el sector agroalimentario, toda vez que permitió que los salarios reales se elevaran, al mantener bajos los precios de los alimentos, en tanto éstos permitían reducir el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo y con ello articular el consumo de la clases subalternas a los bienes industriales. En México el sector agroalimentario jugó un rol central para el desarrollo nacional ya que los campesinos permitieron mantener bajos los precios de los alimentos, se generar amplias divisas y finalmente la construcción de una clara autosuficiencia alimentaria.
7. A finales de los años sesentas sobrevino la crisis estructural del capitalismo, ocasionado por la caída de la tasa de ganancia en los principales países del centro. Este proceso marcó los límites del régimen de acumulación de la posguerra. La crisis fracturó las condiciones del orden agroalimentario de la posguerra, a partir de tres procesos: a) el incremento de los precios en los alimentos, b) la crisis alimentaria de (1972-973) y c) el declive de la hegemonía estadounidense en el plano agroalimentario. Estos elementos configuraban el ascenso de un nuevo orden agroalimentario mundial.
8. La respuesta para salir de la crisis de los setentas, fue el impulso por parte del capital monopólico-financiero de la “Globalización Neoliberal” que se caracteriza por el incremento de la tasa de plusvalía, la liberalización, desregulación comercial

y financiera, así como la instauración de un “régimen de acumulación con dominación financiera”. En el ámbito agroalimentario se establece un nuevo orden como parte de los mecanismos ejercido por los E.U.A. para reestructurar sus estrategias de dominio y subordinación en el ámbito agroalimentario mundial. La reestructuración de la estrategia norteamericana, tuvo como mecanismo fundamental, el control de los precios de los alimentos a nivel global, los cuales no corresponden al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas de los países periféricos.

9. Desde su inicio (1982) el orden agroalimentario neoliberal ha transitado por tres fases: la del periodo 1982 al 2007 caracterizada por la imposición de precios *dumping* en los alimentos a nivel internacional, la de 2007 al 2011 visualizada por el incremento de los precios internacionales de los alimentos y el ascenso de la crisis alimentaria global y la de 2011 al 2014 acentuada por la deflación generalizada y la disminución de los precios internacionales en las materia primas.
10. El establecimiento de los precios “*dumping*” a nivel internacional se constituyó como un mecanismo de dominio y subordinación de los E.U.A. sobre las agriculturas de los países periféricos. La razón principal de dicho dominio, es que a nivel interno se imponen precios por debajo del costo ya que sus productores se encuentran altamente subsidiados. Este proceso benefició a las AT, que colocaron sus productos en un amplio mercado mundial, principalmente en los países periféricos ante la eliminación de las barreras arancelarias y la promoción de Tratados de Libre Comercio, fracturando la soberanía y autosuficiencia alimentaria ya que el 72% de los países se convirtió en importadores netos de alimentos.
11. La fase de los precios “*dumping*” generó en el sector agropecuario mexicano tres procesos: a) por un lado se ampliaron los mecanismos de dominio y subordinación de las AT quienes junto con la Industria Alimentaria Multinacional (IAM), presionaron hacia la baja los precios a nivel interno, con lo cual se apropiaron de los excedentes generados por los productores nacionales y controlaron el mercado en un marco de monopolio u oligopolio; b) el ascenso de las agroindustrias exportadoras (AE) que empaquetan, distribuyen y comercializan bienes agroalimentarios para para el mercado externo principalmente en frutas y hortalizas; lo que implica que

solo un grupo selecto de productores sea el que se pueda insertar a dicha dinámica y c) la desarticulación productiva de los pequeños y medianos productores rurales, a partir de un proceso de “explotación por despojo” que no les permite reiniciar su ciclo agrícola cada año. Se exagera la desestructuración excluyente que ha ocasionado el incremento de la emigración del campo hacia las ciudades o Estados Unidos, de la pobreza y marginación, el traslado de jóvenes hacia la esfera del narcotráfico y el ascenso de la producción de estupefacientes como única posibilidad de sobrevivencia para amplios núcleos rurales.

12. La fase de precios “dumping” en los alimentos generó cambios en la dinámica productiva nacional, ya que se transformó la producción para el mercado interno, a una producción volcada a agroexportación, que es fuertemente apoyada por las políticas neoliberales hacia el sector. Se abandona la soberanía y autosuficiencia alimentaria y el sector cada vez es más marginal para el desarrollo nacional.
13. A partir del año 2007 sobrevino la crisis alimentaria global, derivada en gran medida por la financiarización de los bienes agrícolas, tras la crisis financiera en los E.U.A. Este proceso ocasionó un incremento en los precios internacionales de los alimentos que genera elevadas ganancias a un conjunto de empresas capitalistas de distintos rubros, a la vez que golpea fuertemente a los países deficitarios en alimentos y a los pequeños y medianos productores rurales, profundizando los procesos de pobreza, desnutrición y marginación. La crisis alimentaria global no es una crisis de escasez, sino de falta de oportunidad de acceso a los alimentos toda vez que estos están controlados por un grupo de AT, que llevó a amplias movilizaciones sociales. Se constituye como un mecanismo de dominio y subordinación ejercido por el capital monopólico-financiero principalmente norteamericano, para incrementar sus ganancias y expandir su poderío sobre las agriculturas de los países dependientes en materia alimentaria.
14. En el sector agroalimentario mexicano la crisis alimentaria global ocasionó: a) un declive en la producción agrícola, ante el incremento de los costos de producción, principalmente en los insumos básicos; b) la imposición por parte de las AT de precios internos por debajo de los precios internacionales, con lo cual los pequeños productores rurales no se vieron beneficiados de los altos precios en el ámbito

mundial; c) el incremento de la dependencia alimentaria, principalmente en granos básicos, que para el año 2011 llegó al 42%; d) el incrementos en el valor de la canasta básica alimentaria, que impacto en un incremento de la pobreza y marginación rural.

15. A partir del año 2011 el orden agroalimentario neoliberal transitó, hacia una nueva fase caracterizada por el declive de los precios internacionales de los alimentos, asociada al fenómeno de la deflación. Dicha fase ha ocasionado una reconfiguración agroalimentaria a nivel global, que pone de manifiesto el reacomodo de los mecanismos de dominio y subordinación por parte de las AT como parte de la reestructuración capitalista global. Este proceso derivará en una crisis alimentaria global, entendida no como un aumento de precios en los alimentos, sino como una disminución en la producción agroalimentaria global, hecho que incrementará los problemas de pobreza y desnutrición.
16. En el sector agroalimentario mexicano la nueva reconfiguración agroalimentaria global, ha traído enormes consecuencias: a) por un lado se transita hacia una crisis productiva en los pequeños y medianos productores, que se profundiza con una política de bajos precios internos y escasos apoyos, reforzando la estrategia importadora, con graves consecuencias para la soberanía alimentaria del país y b) un fortalecimiento de los mecanismos de dominio y subordinación de las AT, IAM y AE sobre los pequeños y medianos productores. A corto y mediano plazo el sector agroalimentario mexicano, que se verá fuertemente afectando ante las reestructuraciones del capital, para salir de su crisis. Un camino muy largo pero poco iluminado.