

CARTA ECONÓMICA Regional

Año 25 | Núms. 111-112 | Enero - diciembre 2013
ISSN 0187767-4

RESEÑAS

- ▶ ALMA ALICIA AGUIRRE JIMÉNEZ Agua y economía fresera en la cuenca del río Duero. La transformación del modelo hidroagrícola mexicano
- ▶ MARÍA BASILIA VALENZUELA VARELA Juventud urbana y migración a Estados Unidos: capital social e imaginario
- ▶ SILVIA G. NOVELO Y URDANIVIA The world that trade created. Society, culture, and the world economy, 1400 to the present

LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE MÉXICO

ARTÍCULOS TEMÁTICOS

- ▶ ALEJANDRO MACÍAS MACÍAS Introducción. Los pequeños productores agrícolas en México
- ▶ HÉCTOR B. FLETES OCÓN Estado, infraestructura sociotécnica y poder. La inserción de la sanidad en las cadenas agroindustriales de mango en Chiapas
- ▶ OLIVIA MARÍA GARRAFA TORRES
JESÚS ANTONIO MADERA PACHECO
KARLA YANIN RIVERA FLORES
MARIBEL REAL CARRANZA Los pequeños productores de Ruiz, Nayarit, en el sistema agroalimentario: cambios y resistencias
- ▶ YOLANDA LIZETH SEVILLA GARCÍA
ALEJANDRO MACÍAS MACÍAS Los pulqueros de Zapotlán el Grande: dos familias en resistencia

ARTÍCULOS LIBRES DIVERSOS

- ▶ RICK MINES Jornaleros mexicanos en California: el cambiante mercado laboral agrícola
- ▶ ADY P. CARRERA HERNÁNDEZ Descentralización y gobiernos locales: 30 años de la experiencia en Latinoamérica
- ▶ JESÚS MORETT SÁNCHEZ
CELSA COSÍO RUIZ Metodología de análisis territorial para identificar el potencial de endogeneidad de unidades domésticas de producción
- ▶ FERNANDO GROISMAN
M. EUGENIA SCOFIENZA El servicio doméstico en Argentina. Particularidades y desafíos de un sector relegado (2004-2012)

Año 25 | Núms. 111-112 | Enero - diciembre 2013

Carta Económica Regional



\$75.00 MN



Revista del Departamento de Estudios Regionales-Ineser
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Universidad de Guadalajara | México

CARTA ECONÓMICA Regional

Año 25 | Núms. 111-112 | Enero - diciembre 2013



*Revista del Departamento de Estudios Regionales-Ineser
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Universidad de Guadalajara | México*

LOS ARTÍCULOS
DE LA CARTA
ECONÓMICA REGIONAL
APARECEN LISTADOS
O RESUMIDOS EN:

PAIS: Public Affairs Information Service
GALE GROUP: Banco de Datos Hemerográficos Multidisciplinarios
CLASE: Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades
LATINDEX: Sistema Regional de Información en Línea para
Revistas en América Latina, el Caribe, España y Portugal
LATAM-STUDIES: Estudios Latinoamericanos

Universidad de Guadalajara

Izcóatl Tonatiuh Bravo Padilla
Rector general

Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrector ejecutivo

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

José Alberto Castellanos Gutiérrez
Rector

Jesús Arroyo Alejandre
Director de la División de Economía y Sociedad

Antonio Sánchez Bernal
Jefe del Departamento de Estudios Regionales-Ineser

Carta Económica Regional

Humberto González Chávez
Director

María Elena Peyro Beltrán
Editora

Comité Editorial

Luis Felipe Cabrales Barajas (U de G)
Victor Manuel Castillo Girón (U de G)
Rubén Antonio Chavarín Rodríguez (U de G)
Raúl Fuentes Navarro (ITESO)
Juan Carlos Ramírez Rodríguez (U de G)
Jorge Alonso Sánchez (CIESAS)

Consejo Editorial: Jesús Arroyo Alejandre (Universidad de Guadalajara, México), José Carlos Alba Vega (El Colegio de México, México), Catalina Banko (Universidad Central de Venezuela, Venezuela), Rosío Barajas Escamilla (El Colegio de la Frontera Norte, México), Gerhard Braun (Universidad Libre de Berlín, Alemania), Margarita Calleja (Universidad de Guadalajara, México), José Luis Calva (Universidad Nacional Autónoma de México, México), Alejandro I. Canales (Universidad de Guadalajara, México), Salvador Carrillo (Universidad de Guadalajara, México), Enrique de la Garza Toledo (Universidad Autónoma Metropolitana-1, México), Adrián de León Arias (Universidad de Guadalajara, México), Boris Graizbord (El Colegio de México, México), Pálné Kovács Ilona (Instituto Transdanubiano de Investigación, Hungría), Reinhard Liehr (Universidad Libre de Berlín, Alemania), Stephen D. Morris (University of South Alabama, EUA), Gerardo Otero (Universidad de Simon Fraser, Canadá), Jean Pappal (IRD, Francia), Ignacio Román Morales (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, México), Ivona Sagan (Universidad de Gdansk, Polonia), Antonio Sánchez Bernal (Universidad de Guadalajara, México), James W. Scott (University of Joensuu, Finlandia), Alejandro Tortolero Villaseñor (Universidad Autónoma Metropolitana-1, México), Kurt Unger (Centro de Investigación y Docencia Económicas, México).

Publicación: Carolina Ávila Escobedo (logística y distribución), C. Yunuén Castillo Moya (diseño), David Rodríguez Álvarez (corrector de estilo),

PIFI P/PIFI-2012-14MSU0010Z-08 Fortalecimiento de los programas de estudio de licenciatura y posgrado, los cuerpos académicos que los sustentan y la formación integral del estudiante en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.

Carta Económica Regional Año 25, números 111-112, enero - diciembre 2013 es una publicación semestral editada por la Universidad de Guadalajara a través del Departamento de Estudios Regionales-Ineser, División de Economía y Sociedad del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Periférico Norte 799, módulo M, segundo nivel, Núcleo Los Belenes, apartado postal 2-43, Guadalajara, Jalisco. C. P. 45100, Zapopan, Jalisco, México. Teléfono y fax: (+52 33) 37703404, extensiones 25229 y 25240. Correo electrónico: revista.cartaeconomica@gmail.com. Dirección web: <http://cartaeconomica.cucea.udg.mx/>. Editor responsable: María Elena Peyro Beltrán. Reservas de Derecho al Uso Exclusivo número: 04-2013-08110203000-102. ISSN 0187-7674, otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Certificado de título 3929, Certificado de licitud de contenido número 3224, ambos otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Permiso SEPOMEX número M14-0026. Precio por ejemplar: 75 pesos. Impresa por talleres de Ediciones de la Noche, Madero 687, colonia Centro, Guadalajara, Jalisco. Este número se terminó de imprimir en diciembre de 2013. Tiraje de 1,000 ejemplares.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de la Universidad de Guadalajara.

Índice

Editorial5

LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE MÉXICO

ARTÍCULOS TEMÁTICOS

Introducción. Los pequeños productores agrícolas en México.....7
ALEJANDRO MACÍAS MACÍAS

Estado, infraestructura sociotécnica y poder. La inserción de la sanidad en las cadenas agroindustriales de mango en Chiapas 19
HÉCTOR B. FLETES OCÓN

Los pequeños productores de Ruiz, Nayarit, en el sistema agroalimentario:
cambios y resistencias37
OLIVIA MARÍA GARRAFA TORRES
JESÚS ANTONIO MADERA PACHECO
KARLA YANIN RIVERA FLORES
MARIBEL REAL CARRANZA

Los pulqueros de Zapotlán el Grande: dos familias en resistencia65
YOLANDA LIZETH SEVILLA GARCÍA
ALEJANDRO MACÍAS MACÍAS

ARTÍCULOS LIBRES DIVERSOS

Jornaleros mexicanos en California: el cambiante mercado laboral agrícola87
RICK MINES

Descentralización y gobiernos locales: 30 años de la experiencia en Latinoamérica 112
ADY P. CARRERA HERNÁNDEZ

Metodología de análisis territorial para identificar el potencial
de endogeneidad de unidades domésticas de producción 134
JESÚS MORETT SÁNCHEZ
CELSA COSÍO RUIZ

El servicio doméstico en Argentina. Particularidades y desafíos de un sector relegado (2004-2012)	151
FERNANDO GROISMAN	
M. EUGENIA SCONFENZA	

RESEÑAS

Agua y economía fresera en la cuenca del río Duero. La transformación del modelo hidroagrícola mexicano.....	173
ALMA ALICIA AGUIRRE JIMÉNEZ	
Juventud urbana y migración a Estados Unidos: capital social e imaginario.....	176
MARÍA BASILIA VALENZUELA VARELA	
The world that trade created. Society, culture, and the world economy, 1400 to the present.....	180
SILVIA G. NOVELO Y URDANIVIA	

Editorial

En este número ponemos a consideración de nuestros lectores un conjunto de artículos originales que son producto de investigaciones en fuentes primarias y trabajo de campo. La sección temática contiene artículos que analizan la problemática que enfrentan los pequeños propietarios agrícolas en la agricultura tradicional y moderna de México. Este conjunto de trabajos, en primer lugar, nos lleva a reexaminar críticamente los cambios que se han presentado en la agricultura de diferentes regiones de México a raíz de una mayor articulación e interdependencia con la economía global. En segundo lugar, nos conduce a profundizar en la importancia que en este proceso histórico tienen los pequeños productores como generadores de bienes y servicios y de empleo en las economías regionales. Finalmente, nos permite evaluar la política agrícola del gobierno mexicano en las últimas décadas, la cual ha centrado su atención en el incremento de la competitividad, con lo que favorece a las empresas agroindustriales nacionales y extranjeras y deja en condición de vulnerabilidad a los productores en pequeña escala. Estos trabajos contribuyen a ligar el estudio de los procesos locales con las narrativas que se plantean en relación con los procesos nacionales y globales. El conjunto de artículos cuenta con una introducción que presenta un estado de la cuestión del tema y sintetiza el aporte de cada uno de los artículos que componen este apartado temático.

La sección de artículos libres presenta trabajos que abordan diversos temas vinculados con las dinámicas sociales del espacio regional y nacional. El primer artículo es sobre las condiciones de empleo de los trabajadores migrantes en las regiones agrícolas del estado de California, en Estados Unidos. El segundo presenta una metodología para identificar el potencial de las unidades domésticas de producción acordes a las características de su territorio; todo ello con el propósito de impulsar proyectos para favorecer el desarrollo endógeno de estas unidades. El tercero analiza históricamente la descentralización de los gobiernos locales en América Latina, evalúa el impacto de esta política y señala los retos que enfrenta una política de descentralización a través de gobiernos locales. El cuarto artículo presenta un estudio de las condiciones demográficas y económicas que enfrenta el servicio doméstico en Argentina y muestra la precariedad del vínculo laboral y la vulnerabilidad económica de este segmento del mercado de trabajo.

Humberto González Chávez
Director



Introducción. Los pequeños productores agrícolas en México

Alejandro Macías Macías

Centro Universitario del Sur (CUCSur), Universidad de Guadalajara

Desde la crisis macroeconómica de 1982 y el ajuste estructural de ella derivado, la agricultura de México ha sufrido un profundo proceso de ajuste encaminado a privilegiar la capitalización del campo a través de empresas agroindustriales capaces de competir en los mercados nacional e internacional. A través de ello se pretende que la agricultura del país esté acorde con el paradigma competitivo imperante a nivel mundial.

El contexto anterior resulta cada vez más desfavorable para la agricultura en pequeña escala y los actores en ella involucrados, pues el modelo dominante tiende a la concentración de los recursos productivos y al desplazamiento de los sectores menos favorecidos. Ante tal situación, los pequeños productores de las distintas regiones de México se han visto obligados a instrumentar estrategias diversas y heterogéneas, que van desde su adaptación e incorporación a la agricultura industrial competitiva hasta su abierta resistencia a la misma y la conservación de sus prácticas tradicionales; entre estos extremos, se intensifican procesos de diversificación económica tanto en los territorios rurales como en las familias de agricultores; de igual manera, se impulsan nuevos modelos de híbridos de producción, alternativos al hegemónico.

El presente número monográfico de la *Carta Económica Regional* fue pensado para discutir las distintas maneras como los pequeños productores se sostienen en la agricultura a pesar de que las circunstancias pronostican su desaparición. Tal idea surge del proyecto de investigación “Los pequeños productores en la agricultura y la alimentación. La experiencia desde tres regiones agrícolas en México”, apoyado por el Fondo Institucional de Fomento Regional para el Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación (Fordecyt) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) (registro número 117161). Dicho proyecto fue desarrollado por la Universidad de Guadalajara a través del Centro Universitario del Sur, la Universidad Autónoma de Chiapas y la Universidad Autónoma de Nayarit.

El objetivo de este proyecto fue “analizar las estrategias con que los pequeños productores agrícolas responden a los cambios recientes en el sistema agroalimentario global y a las políticas del Estado, identificando sus condiciones de fortaleza y vulnerabilidad, para contribuir en el diseño de políticas públicas que potencien su contribución en la dinamización de la agricultura nacional”.

¿Campesinos o pequeños productores agrícolas?

Tradicionalmente la agricultura en pequeña escala se ha identificado con el concepto de campesino, a quien se señala como el productor rural inserto en una cultura tradicional. Según Redfiel (1956) el campesino (*peasant*) tiene control sobre la tierra, lo cual le permite mantener un modo

de vida tradicional en el que la agricultura desempeña un papel fundamental. Además, su economía se sustenta en el trabajo del productor y su familia, por lo que prácticamente no involucra trabajo asalariado, de manera que es poco factible determinar la retribución de los factores de la producción (capital, trabajo y tierra) y su utilidad mercantil.¹

El concepto de campesino se encuentra cargado de múltiples elementos sociopolíticos, lo que lo ha hecho sujeto de diversas polémicas, iniciando con aquella que lo considera incompatible con los valores y las prácticas capitalistas (Popkin, 1979: 7-8).² Con base en ello, en México se desarrolló durante la década de los setenta un intenso debate, iniciado en Rusia a principios del siglo XX, respecto de si el desarrollo del capitalismo provocaría o no la desaparición del campesinado. Mientras que los llamados *campesinistas* sostenían que los campesinos, basados en ciertos mecanismos culturales, habían generado formas de adaptación al sistema capitalista para mantener el control sobre la tierra, además de cierto grado de control sobre su fuerza de trabajo y determinadas ventajas en su forma de producción en el contexto de explotación capitalista (Warman, 1985), los *descampesinistas* sostenían que los campesinos estaban desapareciendo como clase al transformarse paulatinamente en trabajadores asalariados (proletarios) o en agricultores familiares capitalizados, cuando lograban acceder a mayores recursos (Bartra, 1975).

Este debate ha menguado con el paso de los años, sobre todo a raíz de que se profundizó el fenómeno de la globalización económica y dio lugar a modelos mucho más orientados a fortalecer la economía de mercado, con menor participación del Estado. Así, en la actualidad parece haber consenso en que el campesino tradicional, alejado del mercado, ya sólo representa una categoría entre muchas otras que se han ido construyendo en la agricultura; de hecho, desde 1982 la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ya hablaba de por lo menos cuatro categorías de campesinos: de infrasubsistencia, de subsistencia, estacionario y con producción de superávit, estos últimos en vías de poder convertirse en agroempresarios (Otero, 2004: 95).

Por la carga política que tiene el concepto de campesino y por los cambios estructurales que ha tenido la economía mundial en las décadas más recientes, hoy muchos prefieren hablar de pequeño productor agrícola en lugar de campesino y utilizar conceptos tales como agricultura en pequeña escala o agricultura familiar. Con ello se pretende señalar que el campesino, como grupo con identidad de clase, está en vías de desaparecer y lo que hoy se ve es una diversidad de pequeños productores que de una forma u otra se integran a la economía de mercado.

Tal discusión supera los alcances de este trabajo, por ahora lo que se pretende construir es una definición de pequeño productor que sea más o menos aceptada y pueda ser manejada en una tipología de los actores en el campo. No obstante, tal empresa resulta complicada por la ambigüedad del concepto de pequeño productor. Por principio de cuentas, algunas personas han tratado de hacer cuantificable este concepto, definiéndolo en términos de superficie; sin embargo, este criterio se torna polémico al considerar los muchos contextos geográficos y sociales en los que se desenvuelve la agricultura en el mundo, así como los distintos cultivos y la tecnología empleada. Así, mientras que en México un productor con 50 hectáreas no puede considerarse pequeño, en Sudamérica sí lo es; igualmente, no es lo mismo tener una parcela de cinco hectáreas sin riego en un valle que una de esas mismas cinco hectáreas con invernadero o riego en las montañas.

Existen otras propuestas que intentan definir a los pequeños productores en términos de: a) el empleo exclusivo, o por lo menos mayoritario, de mano de obra familiar; b) su limitada disponibilidad de recursos para capitalizar la unidad productiva (Tsakoumagkos, 2008: 4); c) su aislamiento de los mercados (Yúnez-Naude y Rojas, 2002: 208); d) su sistema de producción bastante simple, así como su limitada capacidad de mercadeo, de mantenimiento de registros, de comunicación y de almacenamiento y procesamiento (Aragón, 2010), y e) que mantienen una posición subordinada tanto en el plano socioproductivo como en el económico-político, lo que provoca que la acumulación de capital sea muy puntual y no pueda ser sostenida en el tiempo (Cáceres, 2003). Finalmente, se encuentra la caracterización de Vorley (2002: 9-11), quien ha propuesto identificar a los pequeños productores con lo que llama el segundo mundo rural, es decir, aquellos que si bien tienen acceso a la tierra y control de ella, realizan una agricultura familiar poco capitalizada, cuya producción es orientada a los mercados locales, a los que generalmente acceden en términos de intercambio desfavorable.³

Desde nuestra perspectiva, pueden derivarse de las definiciones anteriores rasgos generales, aunque no exclusivos, de los pequeños productores, tales como la utilización mayoritaria de mano de obra familiar, el acceso limitado a recursos productivos, la dependencia de otros actores para la compra de insumos, la organización de la producción y la venta de sus productos. A ello habría que agregar que la actividad productiva de estos actores sociales responde no sólo a objetivos relacionados con la rentabilidad económica, sino también con aspectos socioculturales y de relación con el entorno. Finalmente, resulta fundamental dejar claro que los pequeños productores agrícolas de hoy se caracterizan por su enorme heterogeneidad, multidimensionalidad y dinamismo, así como por las diversas y en ocasiones novedosas formas de adscripción, identidad y relación con el mercado.

En este marco, la globalización económica y la irrupción de modelos de corte neoliberal han dado origen a diversos fenómenos que repercuten considerablemente en la vida de los pequeños productores y de los habitantes de las comunidades rurales. Entre tales fenómenos se encuentran: a) el incremento de las actividades no agrícolas en el campo; b) la pluriactividad del empleo en las familias y la multifuncionalidad de la agricultura; c) la migración temporal de habitantes rurales a zonas urbanas y viceversa; d) estructuras productivas agrícolas con mayores rasgos industriales; e) proletarización de la mano de obra agrícola. Todos estos fenómenos hoy hacen que la vida rural sea distinta y mucho más compleja de como era hace tres o cuatro décadas (Carton de Grammont, 2008: 34), máxime cuando la mayoría de sus habitantes se enfrentan a un sistema alimentario globalizado altamente discriminatorio y poco favorable para su sobrevivencia; por ello, el debate actual ya no debe girar en torno a si persistirán o no los campesinos, sino más bien a si la producción en pequeña escala no subsistirá en la agricultura moderna, de manera que irá desapareciendo, o si el capitalismo de mercado deja espacios sociales para que existan y se desarrollen otras formas de actuar y producir no típicamente capitalistas (Ferrer, 2004; De Souza, 2002).

Globalización económica y pequeños productores

Aunque la respuesta a la pregunta presentada en el último párrafo del apartado anterior sigue siendo objeto de debate, un aspecto es innegable: la agricultura en pequeña escala es fundamental para la producción de alimentos, pues genera entre 50 y 75 % de su oferta mundial, según la fuente que se consulte.⁴ Sin embargo, este tipo de agricultura y sus actores enfrentan un entorno altamente desfavorable, proclive al agronegocio transnacionalizado.

Este modelo se origina en la segunda mitad del siglo XIX y la primera del siglo XX, cuando los avances tecnológicos y las políticas de subsidios a la agricultura permitieron que Estados Unidos y algunos países europeos incrementaran considerablemente su capacidad de producción y distribución de alimentos (Roberts, 2009: 60-62), cuyos excedentes se comenzaron a exportar. Aunque al principio este esquema obedecía a intereses fundamentalmente geopolíticos (Rubio, 2008: 32; Friedmann y McMichael, 1989), con el tiempo permitió el fortalecimiento de grandes agronegocios transnacionales, que adquirieron mayor poder económico y político. Es así que desde entonces las políticas de apoyo al sistema agroalimentario mundial han estado orientadas principalmente a fortalecer la agricultura capitalista a gran escala con el supuesto de que sus economías de escala ofrecerán mejores soluciones a las necesidades de la humanidad.

La principal función del modelo agroindustrial hegemónico no es tanto la obtención de alimentos, sino la producción de materias primas que sirvan para elaborar “mercancías alimentarias” (McMichael, 1994). Con ello, la razón de ser de los agronegocios es maximizar la utilidad mercantil mediante la incorporación de principios importados de la economía industrial tales como uniformidad, racionalidad, especialización e intensificación de los procesos productivos, además de la adopción de valores como productividad, competitividad, calidad e innovación. Con estos principios y valores se busca producir mercancías “atractivas” a los ojos de los consumidores, dejando en segundo término elementos como la soberanía y seguridad alimentaria, los aspectos nutricionales y el respeto al medio ambiente y las culturas locales.

Las cadenas agroalimentarias globalizadas son dirigidas por grupos transnacionales localizados a lo largo de toda la cadena productiva, que abarcan desde la provisión de insumos y maquinaria hasta la industrialización de los alimentos y su distribución y comercialización. Tales grupos intentan controlar los segmentos más lucrativos de las cadenas e imponen a los demás actores productos, tecnologías y formas de producción que les reporten beneficios. Así, del lado de la producción, pocas grandes empresas controlan el desarrollo biotecnológico por medio de patentes de semillas y plantas, así como su entrelazamiento con la industria de insumos agroquímicos.

Por otra parte, en cuanto a la comercialización, grandes cadenas de supermercados y comida rápida deciden cuándo, cómo y dónde producir los alimentos que comercializarán buscando tener una oferta de calidad, diversificada durante todo el año y a precios bajos. Así, utilizando su creciente poder de negociación, adquirido por estar en contacto directo con el consumidor, tienen la capacidad de transmitir sus decisiones a lo largo de la cadena de producción hasta los agricultores, a quienes exigen costos bajos de producción sin que ello perjudique la calidad de los productos, la

provisión de grandes volúmenes de ellos para disminuir el costo unitario, así como el cumplimiento de estrictas normas sanitarias y de diversidad de oferta, pero homogeneidad del producto.

Ante tales exigencias, los agricultores se ven obligados a realizar una serie de maniobras para seguir en el mercado, como administrar sus unidades de producción con métodos industriales, incorporando avances tecnológicos cuando así les conviene; buscar hacerse de los suelos más productivos en distintas regiones; intensificar el uso de estos recursos territoriales, sean naturales o humanos, llegando incluso a sobreexplotarlos, etcétera.

Tales requerimientos generalmente sólo pueden ser cumplidos por grandes agricultores con solvencia financiera y acceso a las mejores tierras, lo que les permite estar conectados a la economía alimentaria global, acceder al financiamiento público y privado, adaptar a sus explotaciones los adelantos tecnológicos, así como sostener relaciones constantes y menos asimétricas con las agroindustrias y los minoristas.

En cambio, a los productores poco capitalizados, con una agricultura familiar, orientada principalmente a los mercados locales, la situación se les presenta cuesta arriba, pues aunque muchos de ellos al principio logran involucrarse en la dinámica agroindustrial, las condiciones desfavorables en que lo hacen (escaso respaldo financiero y de relaciones sociales para responder a situaciones adversas; poca incorporación de tecnología en sus predios; condiciones asimétricas en sus relaciones con los otros eslabones de la cadena, etc.) los vuelve altamente vulnerables, de manera que en su mayoría terminan siendo desplazados de su actividad.

Los pequeños productores en la agricultura de México

En México, el modelo agroindustrial se intensificó en la década de los ochenta con una visión en la cual el minifundio representaba un freno importante a la capitalización del campo y su competitividad. Por entonces más de cinco millones de ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios controlaban el 90 % del territorio mexicano (Salinas de Gortari, 2000), además de que el 29 % de los mexicanos vivían en zonas rurales (INEGI, 1980) pero sólo contribuían con el 6.1 % del producto interno bruto (PIB) nacional (INEGI-BIE).

Desde la percepción gubernamental, el gran responsable de las cifras anteriores era el minifundio, por lo que urgía realizar cambios. El presidente Carlos Salinas de Gortari lo justificaba así:

Para el último tercio del siglo xx, el minifundio se había convertido en una pesadilla para los propios campesinos: más de la mitad de las familias no tenían más de tres hectáreas de temporal para sostenerse; otras no poseían ni siquiera una hectárea, apenas unos cuantos surcos. En casi dos terceras partes de la superficie temporal se sembraba maíz, pero la mitad no generaba excedentes para vender al mercado, pues el rendimiento por hectárea no llegaba ni a una tonelada; en esas condiciones, lo sembrado sólo alcanzaba para el autoconsumo. La situación era desastrosa (Salinas de Gortari, 2000).

Si bien era evidente que ante tal panorama debían realizarse modificaciones, la pregunta era de qué tipo deberían ser. Al respecto, las percepciones se dividían entre quienes acusaban al campesino y el minifundio de la crisis y aquellos que señalaban que no eran los campesinos sino la estructura donde estaban ubicados y la política de desarrollo, que privilegiaba a otros actores, lo que los hacía improductivos (Martínez, 1991: 348).

Incluso, con motivo de la discusión sobre la reforma del ejido, en 1992, en la propia jerarquía gubernamental había posiciones encontradas entre quienes, como Arturo Warman y Gustavo Gordillo, defendían la propuesta de reformar al ejido para que no muriera y no fuera un mero instrumento de control político, sino un vehículo para la expresión autónoma y democrática de las necesidades campesinas (Cornelius y Myhre, 1998: 4-5) y aquellos tecnócratas neoliberales, como el subsecretario de Agricultura, Luis Téllez, que veían al ejido y su falta de definición clara sobre los derechos de propiedad como una institución no compatible con la economía global y la competencia en el libre mercado al que México estaba entrando (Téllez, 1991). Ellos, además, consideraban necesario reducir la población en el campo, especialmente entre los productores de maíz en pequeña escala, para que se equilibrara con la contribución de la agricultura a la producción nacional. Téllez pronosticaba entonces que la reforma propiciaría una disminución de la población rural de 10 % al cabo de diez años (Cornelius y Myhre, 1998: 6).

Las reformas estructurales llevadas a cabo desde 1991 han estado lejos de modificar las cifras anteriores y, por consiguiente, de resolver los problemas de la agricultura mexicana. En primer lugar, si bien ha descendido la población en áreas rurales, esto no ha sido como se pronosticaba, pues se redujo de 28.7 % del total que vivía en poblaciones menores a 2,500 habitantes en 1990 (INEGI, 1990) a 23.2 % en 2010 (INEGI, 2010). En el caso de población empleada en la agricultura, disminuyó de 17.5 % en 2000 a 13.5 % en 2010 (INEGI-BIE).

Por otro lado, la contribución del sector agropecuario al PIB ha descendido de 6.1 % en 1989 a 3.3 % en 2012 (INEGI-BIE). Es decir, tuvo un descenso muy superior al observado en la población. Esto ha provocado que el PIB agropecuario per cápita sólo haya aumentado en 0.67 % promedio anual de 1993 a 2010, cuando el PIB per cápita lo hizo en 1.1 %.

Finalmente, el tan señalado combate al minifundismo de ninguna manera se ha logrado como lo pronosticaban los artífices de la reforma; por el contrario, aunque efectivamente existe la tendencia a la concentración de la tierra y los recursos más productivos en grandes explotaciones dedicadas a los cultivos más competitivos, también es evidente que las explotaciones pequeñas no han disminuido, sino que incluso continúan aumentando. Según el Censo Agrícola, Ganadero y Forestal de 2007, las unidades de producción con actividad agropecuaria o forestal sumaron 4.07 millones, de las que el 72.6 % tienen menos de cinco hectáreas; ello contrasta con las cifras de 1991, cuando eran 3.8 millones de unidades de producción, y el 66.3 % tenía menos de cinco hectáreas (INEGI, 1992). Cabe señalar que las unidades con más de 20 hectáreas se han mantenido con una participación de alrededor del 5 %.

Aun así, existe en el campo mexicano una gran asimetría en el acceso a los recursos, pues sólo el 17.7 % de las unidades de producción con actividad agrícola tienen riego y apenas el 2 % utilizan riego por aspersión o por goteo; y aunque el 43.9 % utiliza tractor, el 99.6 % lo renta (INEGI, 2008).

Finalmente, sólo 226 unidades llevan a cabo actividades de exportación, es decir, una de cada veinte mil unidades.

En contrapartida, el nivel de dependencia de insumos externos en la agricultura nacional se ha vuelto muy elevado, sin importar si son pequeños o grandes productores. Esto trae consigo una creciente vulnerabilidad principalmente de los pequeños productores, los territorios rurales y el medio ambiente. Así, el 84.5 % de las unidades utilizan fertilizantes químicos, el 43.1 % herbicidas químicos y el 27.1 % insecticidas químicos; además, el 24.7 % de las unidades agrícolas usan semillas mejoradas (INEGI, 2008).

El resultado de la concentración de los recursos productivos en unos pocos grandes agricultores y la subsistencia de una gran cantidad de minifundios es la incosteabilidad de la agricultura para la mayor parte de la población rural, con la consecuente proletarianización de los campesinos y el abandono de la agricultura por grandes segmentos de población, principalmente de las nuevas generaciones. Sin embargo, puesto que no todos los campesinos encuentran empleo en otros sectores de la economía, el desempleo y la pauperización de los niveles de vida son hoy fenómenos recurrentes en el mundo rural.

¿Cómo es posible que ante condiciones tan adversas la agricultura en pequeña escala no sólo no ha desaparecido, sino que incluso crece su participación en el universo de unidades de producción? La respuesta se encuentra en la habilidad de los pequeños productores para combinar diversas y muy heterogéneas acciones para responder a los retos que les plantea el escenario económico y agrícola. Estas acciones van desde la abierta resistencia al modelo hegemónico hasta la adaptación al mismo y el intento de incorporarse a la producción de estos cultivos impulsados por las empresas transnacionales y el Estado.

El número monográfico sobre estrategias de los pequeños productores para subsistir en un entorno desfavorable

Los tres artículos que componen el presente número monográfico son evidencia de cómo los pequeños productores responden a los retos y las adversidades que las condiciones actuales les generan, así como a las oportunidades que han encontrado en ellas.

Por principio de cuentas, en el artículo titulado “Estado, infraestructura sociotécnica y poder. La inserción de la sanidad en las cadenas agroindustriales de mango en Chiapas”, Héctor Fletes utiliza el estudio de caso del auge productivo y exportador de mango en el Corredor Costero de ese estado para analizar las representaciones, instituciones, dinámicas de diferenciación, relaciones de poder y procesos de inclusión-exclusión entre los actores involucrados en esta cadena agroindustrial. En particular, estudia la regulación de sanidad desde mediados de la década de los noventa y muestra cómo la capacidad de agencia, las prácticas y redes de relaciones de los agricultores conducen a la diferenciación en los patrones con que se adopta, reformula y construye la globalización agroalimentaria en los lugares.

Fletes establece que ni antes de la década de los ochenta la participación del Estado fue tan gene-

realizada como se cree, ni posteriormente con la incorporación del discurso neoliberal se puede hablar de su desaparición; por el contrario, se observa la actuación de una serie de agencias que participan en la mediación, producción y reproducción de relaciones de poder entre grupos sociales y de agricultores. En todo caso, lo que sí es un hecho es que antes y después de los años ochenta los agricultores en pequeña escala y sus diversas agriculturas y conocimientos han sido excluidos. Como respuesta:

... los agricultores adaptan, se acomodan, retan y reconfiguran los nuevos discursos, estableciendo alianzas con otros actores políticos y con agricultores que comparten una cierta “identidad” campesina, en el sentido de retar lo que conciben como acciones excluyentes. Ellos luchan no sólo a favor del reconocimiento de los valores, prácticas y significados escondidos por los discursos dominantes, sino en contra del ejercicio de poder disfrazado de competitividad y sanidad.

En el artículo “Los pequeños productores de Ruiz, Nayarit, en el sistema agroalimentario: cambios y resistencias”, Olivia Garrafa, Jesús Madera, Karla Rivera y Maribel Real señalan que, ante la crisis del sistema agroalimentario mundial, “los pequeños campesinos son los únicos que podrán restablecer la pérdida autosuficiencia alimentaria” porque su visión va más allá de un cálculo especulativo en la producción agrícola.

Pero el propio sistema agroalimentario ha puesto contra la pared a los agricultores grandes y pequeños, los cuales, no obstante, buscan maneras de subsistir. Bien dicen los autores, “el mayor acto de resistencia del pequeño productor es existir”.

Con base en lo anterior, Garrafa y coautores dan cuenta de cómo los pequeños productores de Ruiz, Nayarit, han entablado una serie de estrategias individuales y colectivas –de organización– que les permiten seguir activos en la agricultura, ya sea adaptándose a las orientaciones de las agroempresas y de la política pública, negociando o transformando los términos de dichas propuestas.

En el plano productivo, los autores establecen que los pequeños productores del municipio estudiado han sabido moverse por una diversidad de cultivos identificados ya sea a partir de sus propias inquietudes o de lo que las instituciones del sector les condicionan, pero que les supone oportunidades; en todo caso, lo importante es que toman sus decisiones en función de las demandas del mercado, pero también de los saberes acumulados a través de la experiencia, en una clara apuesta a “no poner todos los huevos en una misma canasta”. Así como estos productores siembran café aunque no es rentable, pero les genera cierta liquidez, también han plantado pasto porque les produce mejores beneficios el ganado que los cultivos tradicionales; igualmente, instalan una procesadora de piña porque hoy la ven como una opción para sostener el precio de esta fruta en fresco, además de que genera empleo y oportunidades de capacitación, y también logran el permiso gubernamental de plantar palma camedor (jihuite) porque, pese a que es una planta endémica, hoy la vislumbran como una alternativa económica viable.

En lo que toca a las acciones colectivas, Garrafa y coautores señalan que aun con las desconfinanzas que ello genera, los pequeños productores han tomado la organización como estrategia de lucha para acceder a mejores condiciones para producir, comercializar, transformar sus productos

y concretar iniciativas de pequeños negocios; en general, para sostener un estilo de vida campesino dinámico y multifacético en el sistema agroalimentario mundial.

En los diferentes artículos, los autores destacan el esfuerzo de los productores por sostener la vitalidad de sus tradicionales formas de organización social, no tanto como simple resistencia al cambio, sino más bien como resultado de un cálculo más amplio en el que entran en juego diversos aspectos y fuerzas sociales. Lo importante es subsistir como agricultores, de manera que “cada año reinventan la diversidad de estrategias que les permitirá *continuar siendo*”.

Finalmente, Lizeth Sevilla y Alejandro Macías presentan el artículo “Los pulqueros de Zapotlán el Grande: dos familias en resistencia”. En él muestran el caso de los productores de pulque en este municipio, quienes forman parte de los que podríamos llamar muy pequeños productores.

Un primer elemento que se muestra en el texto de Sevilla y Macías es que, contra lo que se piensa, principalmente en el centro del país, el pulque ha sido una bebida con presencia en el sur de Jalisco y subsiste hasta nuestros días, principalmente en las zonas serranas. No obstante, para los pequeños pulqueros la situación es cada día más difícil porque se trata de una bebida históricamente vilipendiada, que en la actualidad no es relevante para los modelos modernistas de producción y consumo.

Por el lado de la producción, los pulqueros enfrentan la falta de interés de los agricultores por mantener la producción de maguey, e incluso el desplazamiento de las plantas que existen por parte de las emergentes agroindustrias frutícolas, que vienen creciendo con rapidez en la región.

La parte del consumo se torna más difícil, pues se trata de una bebida poco estimada por las generaciones más jóvenes, acostumbradas a otro tipo de licores como el tequila o a la cerveza. En este sentido, el mercado del pulque, por sus características, difícilmente abarca más allá de un entorno geográfico cercano a la producción agrícola, tan limitado que no incentiva el desarrollo de explotaciones dedicadas al maguey.

Ante tal estado de cosas, que amenaza la viabilidad de la actividad pulquera al grado de que no se está dando el cambio generacional entre los productores, éstos intentan rescatar su actividad, heredada por varias generaciones, a través de distintas acciones de resistencia, que van desde reivindicar el carácter alimenticio de la bebida hasta mantener los estilos de producción artesanal y escapar a las prácticas del modelo de producción hegemónico.

En resumen, los trabajos aquí presentados dan cuenta de las acciones de resistencia que día a día y en sus respectivos contextos implementan los pequeños productores. Estas acciones son las que explican cómo subsisten este tipo de actores en un entorno que parece condenarlos, para seguir siendo la parte más importante en la alimentación mundial.

Notas

- 1 Según el mismo autor, cuando el campesino invierte en la tierra como un medio para producir mercancías y obtener una ganancia económica se transforma en agricultor (*farmer*).
- 2 James Scott (1977: 231) señala: “As the growth of commerce and markets brought new insecurities and

broke the hold of local custom, the utopian vision of the peasantry increasingly anticipated a society in which, as in earlier times, 'buying and selling' would disappear. 'Buying and selling' were of course associated with all the classical effects of an expanding market economy: the growth of disparities in wealth, concentration of landownership, money lending, wage labor, and the elimination of customary economic rights. Many of these changes were seen to emanate from the city, the site of markets, speculators, lawyers, and absentee landlords”.

- 3 Vorley complementa su tipología señalando que los agricultores que se ubican en el primer mundo rural están conectados a la economía alimentaria global a través de contratos; son competitivos, han adoptado adelantos tecnológicos como los de la revolución verde o los transgénicos, y tienen excelentes relaciones con agroindustrias y minoristas en los mercados nacional y de exportación. Por su parte, los agricultores del tercer mundo son de hogares frágiles, cuyos miembros tienen acceso limitado a los recursos productivos, bajo nivel de educación y pocas o nulas competencias especializadas, lo que hace que tengan bajos salarios; se dedican a múltiples actividades tanto en las zonas rurales como en las urbanas y ocasionalmente realizan trabajo en la parcela familiar. Es decir, se trata prácticamente del sector de jornaleros pauperizados.
- 4 El Food Security Policy Group (2008) señala que las pequeñas explotaciones son responsables de la producción de más de la mitad de la oferta mundial de alimentos, mientras que el grupo Ecología Verde (2009) dice que la cifra es superior a 75 %. En el caso de América Latina, Benítez (2012: 1) señala que la agricultura familiar genera alrededor del 60 % de la producción, más del 80 % de las explotaciones y por encima del 70 % del empleo agrícola.

Bibliografía

- Altieri, L. (2008). *Small farms as a planetary ecological asset: five key reasons why we should support the revitalization of small farms in the Global South*. Oakland: Institute for Food and Development Policy. Recuperado de <http://www.foodfirst.org/en/publications/factsheets>
- Aragón, S. (2010). ¿Y quiénes son los pequeños productores? Recuperado de <http://www.cropster.org/%c2%bfy-quienes-son-los-pequenos-productores/>
- Bartra, R. (1975). La teoría del valor y la economía campesina: invitación a la lectura de Chayanov. *Comercio Exterior*, 25(4), 5-25.
- Benítez, R. (2012). Fomentar la agricultura familiar significa luchar contra el flagelo del hambre. *Boletín de Agricultura Familiar de América Latina y el Caribe*, 1, julio-septiembre, FAO.
- Grupo Ecología Verde (2009). La agricultura a pequeña escala, la solución al hambre en el mundo. Recuperado de <http://www.ecologiaverde.com/la-agricultura-a-pequena-escala-la-solucion-al-hambre-en-el-mundo/>
- Cáceres, D. (2003). El campesinado contemporáneo. En Thornton, R. y Cimadevilla, G., *La extensión rural en debate*. Buenos Aires: Ediciones INTA.
- Carton de Grammont, H. (2008). El concepto de nueva ruralidad. En Pérez C., E., Farah Q., M. A. y De

- Grammont, H. C. (comps.), *La nueva ruralidad en América Latina. Avances teóricos y evidencias empíricas*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, CLACSO, 23-44.
- Cornelius, W. y Myhre, D. (1998). Introduction. En Cornelius, W. y Myhre, D. (eds.), *The transformation of rural Mexico*. San Diego: Center for U. S. Mexican Studies, University of California, 1-20.
- De Souza, B. (2002). *Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista*. Río de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Ferrer, G. (2004). Campesinistas y descampesinistas, el debate y su influencia en los programas de intervención. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario*, 8. Recuperado de <http://cederul.unizar.es/revista/num08/11.htm>
- Friedmann, H. y McMichael, P. (1989). Agriculture and the state system. The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present. *Sociologia Ruralis*, XXIX(2), 93-118.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1980). x *Censo General de Población y Vivienda 1980*. México: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1990). XI *Censo General de Población y Vivienda 1990*. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) (2010). XII *Censo General de Población y Vivienda 2010*. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1992). *Censo Agrícola, Ganadero y Forestal 1992*. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2008). *Censo Agrícola, Ganadero y Forestal 2007*. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Geografía e Informática-Banco de Información Económico (INEGI-BIE). Recuperación de datos de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Martínez, T. (1991). Agricultura y Estado en México. Siglo XX. En Rojas, T. (coord.), *La agricultura en tierras mexicanas desde sus orígenes hasta nuestros días*, México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Grijalbo, 301-402.
- McMichael, P. (1994). *The global restructuring of agri-food system*. Ithaca: Cornell University Press.
- Otero, G. (2004). *¿Adiós al campesinado? Democracia y formación política de las clases en México rural*. México: Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas, Simon Fraser University.
- Popkin, S. (1979). *The rational peasant*. Los Angeles: University of California Press.
- Roberts, P. (2009). *El hambre que viene. La crisis alimentaria y sus consecuencias*. Barcelona: Ediciones B.
- Rubio, B. (2008). La agricultura latinoamericana frente a la reestructuración mundial del siglo XXI. En Sefoó, J. L. (ed.), *Desde los colores del maíz. Una agenda para el campo mexicano*. Zamora: El Colegio de Michoacán, 29-56.
- Salinas de Gortari, C. (2000). *México. Un paso difícil a la modernidad*. Barcelona: Plaza & Janés.
- Scott, J. (1977). Protest and profanation: agrarian revolt and the little tradition (Part II). *Theory and Society*, 4, 211-246.
- Redfield, R. (1956). *The little community*. Chicago: University of Chicago Press. Recuperado de <http://www.answers.com/topic/redfield-robert#ixzz2IjHa2Sjj>
- Téllez, L. (1991). Presentation to the Executive Policy Seminar on Agriculture in a North American Free

- Trade Agreement. Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego, May.
- The Food Security Policy Group (2008). Pathways to resilience: smallholder farmers and the future of agriculture. Discussion paper, November.
- Tsakoumagkos, P. (2008). *Estudio sobre los pequeños productores agropecuarios y el desarrollo rural en la Argentina*. Buenos Aires: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos.
- Vorley, B. (2002). *Sustaining agriculture: policy, governance, and the future of family-based farming*. London: International Institute for Environment and Development.
- Warman, A. (1985). *Ensayos sobre el campesinado en México*. México: Nueva Imagen.
- Yúnez-Naude, A. y Rojas, L. G. (2002). Los pequeños productores rurales: efecto de las políticas agrícolas. En Calva, J. L. (comp.), *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad: agenda 2000-2006* (vol. II). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Juan Pablos, 207-225.

Estado, infraestructura sociotécnica y poder

La inserción de la sanidad en las cadenas agroindustriales de mango en Chiapas¹

Héctor B. Fletes Ocón

Universidad Autónoma de Chiapas, San Cristóbal de Las Casas

Resumen En este artículo se analizan las relaciones de poder, los procesos de diferenciación y las dinámicas de inclusión-exclusión entre los actores de las cadenas agroindustriales de mango en el Corredor Costero de Chiapas (regiones Soconusco y Costa), a la luz de la introducción de nuevas regulaciones de sanidad por el Estado, y el auge productivo y exportador de la fruta desde mediados de la década de los noventa hasta la primera década del presente siglo. El trabajo contribuye al conocimiento de los impactos que han tenido los procesos de apertura y reestructuración económica sobre los pequeños productores, relativos a la construcción y aplicación de nuevos términos de calidad en la producción de alimentos. Se hace un aporte crítico a los programas estatales de sanidad vegetal en las áreas agroexportadoras y se revela el discurso biólogo en el que se sustenta. Ello se logra relacionando la sanidad y la calidad de los alimentos con las prácticas productivas y las acciones políticas de los distintos actores sociales que se disputan la hegemonía en la región. Así, el texto contribuye al campo de los estudios de ciencia y tecnología, pues propone analizar y discutir de manera no disciplinaria, determinista ni totalizante las relaciones entre el ordenamiento de naturaleza a través del conocimiento, la tecnología y el ordenamiento de la sociedad mediante la cultura y el poder. Se concluye que la capacidad de agencia, prácticas y redes de relaciones de los actores conducen a una diferenciación en las formas de adopción, reformulación y construcción de los procesos de la globalización agroalimentaria.

PALABRAS CLAVE: cadenas agroindustriales, sanidad, Estado, estudios de ciencia y tecnología.

State, socio-technical infrastructure and power

The food health insertion in mango agro-industry chains in Chiapas

Abstract This work analyses the power relations, differentiation processes, and exclusion-inclusion dynamics between the mango agri-food chain actors in Chiapas' Corredor Costero (Soconusco and Costa regions), in the light of the introduction of new food health regulations by State, and the increasing productive and exporting importance

of the fruit, from the mid nineties through the first decade of two thousand. A critic contribution is given to the State programs of food health, and is revealed the biologist discourse in which it is based. Linking the food health and quality, with the production practices and political actions of the distinct social actors that contest hegemony in the region, does this. The text makes a contribution in the science and technology studies, that proposes to analyze and discuss by a non-disciplinary, deterministic nor totalizing way, the relations between the ordering of nature through knowledge and technology, and the ordering of society through power and culture. It is concluded that the agency capacity, practices and relations networks of actors, lead to a differentiation in the forms of adoption, reformulation, and the making, of agri-food globalization.

KEYWORDS: agri-food chains, food health, State, science and technology studies.

Introducción

Desde la perspectiva socioantropológica, se puede considerar que la instauración de principios neoliberales en México desde mediados de la década de los ochenta ha estimulado cambios en las instituciones y representaciones de distintos grupos sociales, así como transformaciones en las prácticas cotidianas y rutinas del Estado (Joseph y Nugent, 1994). El discurso oficial del neoliberalismo, que introdujo términos como competitividad, calidad y eficiencia, se reproduce en distintos campos de poder, lo cual refleja contiendas políticas y culturales. Como muestra de ello, las interpretaciones y actuaciones basadas en tales discursos que tienen los agentes del Estado, en sus distintas escalas y sitios, son contradictorias. Por su parte, los grupos regionales de poder político o económico se apropian, de acuerdo con sus intereses y su agenda, de los discursos de tal manera que pueden excluir a otros actores. Finalmente, los agricultores diversos pueden adoptarlos, pero también los adaptan y reformulan en sus prácticas sociales.

A través de un estudio etnográfico, en este trabajo se analizan las relaciones de poder, los procesos de diferenciación y las dinámicas de inclusión-exclusión entre los actores de las cadenas agroindustriales (CAI) de mango en el Corredor Costero de Chiapas (regiones Soconusco y Costa, entre la Sierra Madre de Chiapas y el sur del Pacífico mexicano), asociadas con la renovación y profundización de regulaciones de sanidad, y el auge productivo y exportador de esta fruta desde mediados de la década de los noventa hasta la primera década del presente siglo. Como se sabe, tal periodo representa un momento de cambio en las formas de intervención y en la presencia del Estado neoliberal. Sin embargo, se torna relevante examinar la participación de los pequeños productores y los impactos que tienen estos procesos sobre ellos mismos, que se han convertido en un grupo central de análisis y debate en la configuración del sector agroalimentario global. Ellos adquieren importancia por su papel en distintos ámbitos: el abastecimiento de alimentos, la conservación de los recursos naturales, la mitigación del cambio climático, el fortalecimiento de las economías locales y la reconstrucción del tejido social (Otero y Pechlaner, 2010; Fletes, Macías y Madera, 2013; Bello, 2009; Morales, 2011).

En la literatura sobre globalización agroalimentaria (Friedland, 2004; McMichael, 2009; Heffernan y Constance, 1994; Buttel, 1996) se ha descrito el dinamismo y la especificidad de los procesos (biológicos y sociales) que presenta la agricultura frente a otros sectores de la economía global. No obstante que se reconoce este aporte, en general, desde tal perspectiva se ha establecido una separación entre las escalas local y global, y en particular se asume que el Estado es un ente homogéneo capaz de articular un proyecto dominante, que en ocasiones se comparte o disputa con las corporaciones transnacionales. Se presta, así, poca atención a la capacidad de agencia, las prácticas y redes de relaciones de los actores (agricultores y grupos de ellos) que conducen a una diferenciación en las formas como se adopta, reformula y construye la globalización agroalimentaria en diversas regiones (Murdoch *et al.*, 2000; González, 2013; Marsden, 1997; Morgan *et al.*, 2006; Bonanno y Constance, 2008); al entrelazamiento y la continua producción de escalas local y global (Tsing, 2000), y a las contiendas de los actores de la agricultura por conocimiento y significados (Fletes, 2013; Rodríguez, 2012).

Con base en el segundo enfoque mencionado, sostengo que el mundo de las relaciones entre los actores de las cadenas agroindustriales no se ciñe a la búsqueda de mayores porciones de los ingresos generados, también se intenta definir *qué* es el mango. En el campo de la antropología y en los estudios de ciencia y tecnología (ECT) se ha introducido con claridad la perspectiva de que los objetos (mercancías) tienen biografía. Es decir, no son inertes, sino cambiantes. No son sólo objetos científicos, producidos en actos separados de luchas epistemológicas y de poder de la sociedad (Jasanoff, 2004: 13-42; Fletes, 2013; *cf.* Kopytoff, 1986). En particular, bajo el concepto de *coproducción*, en estos estudios se propone discutir de manera no disciplinaria, determinista ni totalizante las relaciones entre el ordenamiento de la naturaleza mediante el conocimiento y la tecnología, y el ordenamiento de la sociedad a través del poder y la cultura. Las realidades de la experiencia humana emergen, así, como logros conjuntos de la empresa científica, técnica y social. Se sugiere, además, que “el público tiene un rol poderoso en la manufactura de conocimiento socialmente aceptable, que no son sujetos o audiencias pasivas, y que las concepciones populares de conocimiento y Estado, a su vez, afectan la formación de política” (Mathews, 2009: 97).

En el presente estudio, esto significa que el reforzamiento de la sanidad genera un nuevo marco de prácticas de cultivo y una forma técnica de poder que vincula procesos sociales y naturales. Representa una nueva forma en que actores sociales dan sentido al mundo, aunque de manera diferenciada. Asimismo, se presentan pugnas, acomodos y resistencias entre agentes del Estado y agricultores locales, para configurar una infraestructura tecnológica y social nueva en torno a una mercancía alimentaria.

La transformación regional en la globalización

El café ha sido uno de los sistemas productivos que contribuyen desde fines del siglo XIX a la formación del Soconusco, la parte oriental del Corredor Costero de Chiapas, como un área agrícola exportadora y capitalista. Otros cultivos, como el hule hasta los años treinta, el plátano en los cincuen-

ta y el algodón en los setenta del siglo XX, son característicos de esta economía de plantación, en la que han participado agricultores de origen nacional e internacional, agentes del Estado y comerciantes. Cabe señalar que los campos de relaciones entre los actores de la industria del café y otros productos no estaban caracterizados sólo por intercambios comerciales, sino también por una serie de instituciones y alianzas políticas. En este proceso histórico, el dinamismo de la industria conllevó experiencia sociocultural de los actores que participaron en ella, y contribuyó a la formación de grupos integrados por grandes agricultores empresariales y agencias del Estado (Fletes, 2013).

De este modo, el Estado desempeñó un papel central en la configuración regional. Hasta entrados los años ochenta, había participado activamente en la dotación de infraestructura carretera y de riego; en el otorgamiento de subsidios, créditos, insumos, seguros, actividades de transformación y comercialización de productos agrícolas, como algodón y soya. No obstante, esta intervención no alcanzó a todos los agricultores, ni siquiera del área más productiva, de manera que muchos de ellos señalan que en el Soconusco, y especialmente en Tapachula, el apoyo del Estado había sido mínimo, y que la infraestructura agrícola y de comunicación la habían construido en diferentes momentos los agricultores más dinámicos. Por otro lado, los programas requerían de la participación de grupos de actores sociales de la región. En el caso del algodón, por ejemplo, la aplicación de préstamos del Banco de Crédito Rural del Istmo (Bancrisa) durante los años setenta se efectuaba a través de la Unión de Ejidos Emiliano Zapata (UEEZ) y de “sociedades ejidales” dirigidas por los comisariados.

Sin embargo, desde mediados de la década de los ochenta el neoliberalismo se insertó en el imaginario y las prácticas de los agentes del Estado. La idea de que la participación de éste en la economía era la causa principal de la distorsión del mercado, de la ineficiencia productiva y de la crisis que se venía manifestando en la economía, condujo a la transformación en sus formas de intervención. Otra parte del argumento para ello era que el exceso de intervención del Estado había creado formas paternalistas de relación en la agricultura. Así, ya no se recurriría más a los mecanismos de “desarrollo” que durante los años sesenta y ochenta se construyeron junto con los agricultores. Se “invitaba” a éstos a idear estrategias individuales para enfrentar la competencia en un mundo global y abierto. Lo que no aparecía en el discurso oficial era que la intervención previa del Estado había sido selectiva y con ello se había contribuido, en el largo plazo, a la construcción de capital político y cultural en sólo algunos grupos de agricultores, lo que les permitiría enfrentar el nuevo contexto. Un amplio sector de productores que desarrollaban la agricultura de café, plátano macho, cacao y maíz en pequeña escala, en zonas bajas de la región, conocieron escasas políticas estatales en su favor, como fueron obras aisladas de control de inundaciones y algunas fumigaciones aéreas contra plagas cuya utilidad desconocían.

Otro fenómeno que manifestaba el diferente contexto socioproductivo regional a finales de la década de los ochenta y en los primeros años noventa era el mayor consumo de frutas y hortalizas, alentado en parte por la experiencia y las estrategias de corporaciones transnacionales y la disponibilidad de nuevas tecnologías de cultivo, tratamiento y comercialización. En México también se manifestaba este consumo y dinamismo comercial, como constatamos a través de diálogos con comerciantes mayoristas de frutas y con los productores de la región, y como también lo señalaron algunos autores (Appendini, 1995; Schwentesius y Gómez, 2000; González, 2013; Calleja, 2007).

El mango y la objetivación del discurso y prácticas de sanidad

La presencia del mango en el Corredor Costero se inscribe en este nuevo contexto político, social y económico. Mientras que a finales de los ochenta se registraban apenas 5 mil hectáreas sembradas, a mediados de los noventa eran 13 mil, y en 2012, 25 mil. A su vez, el volumen de exportación, de mil toneladas a mediados de los noventa, llegó a 26 mil en 2012. Sin embargo, la importancia de esta fruta va más allá del hecho de que constituye una alternativa agrícola comercial. Un aspecto que caracterizó la llegada del mango es la fuerte expansión de una variedad “descubierta” en la década de los sesenta en un huerto de la ciudad de Tapachula, seleccionada por investigadores del Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) y difundida por la Comisión Nacional de Fruticultura (Conafrut): el ataúlfo. En diversas entrevistas con productores, técnicos e investigadores de la región, y en estudios sobre el caso (Fletes, 2013; Infante *et al.*, 2011) se deja ver que su selección derivó de un “proceso natural” y que localmente el papel de las instituciones de investigación se limitó a un “rescate genético”, como refirieron agricultores. Fueron factores diversos como los intereses de productores empresariales locales, de los comerciantes locales, y del centro y norte del país; la inserción del programa de sanidad, y las reglas fitosanitarias de fines de la década de los ochenta para la exportación a Estados Unidos, los que la colocaron como una fruta de interés comercial en los años noventa. En los inicios del siglo XXI, es una de las pocas variedades “amarillas” exportadas desde México, y representa en 2012 cerca del 80 % de la superficie sembrada de mango en Chiapas (20 mil 300 de 26 mil 500 hectáreas, según datos del SIAP, 2013).

Confirmando las estrechas relaciones entre sociedad y naturaleza, y entre la manufactura de conocimiento y las prácticas de manufactura de Estado (Jasanoff, 2004), el ataúlfo se expande ligado intrínsecamente con un paquete regulatorio de sanidad. Cabe aclarar que los programas de sanidad en México datan de principios del siglo XX, pero fue en los años noventa cuando se estableció una regulación más detallada, en la que influyen una serie de actores y procesos de corte internacional, como la Organización Mundial del Comercio y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Este proceso obedece tanto a las exigencias del mercado externo –particularmente de Estados Unidos– como a los intereses de agentes del Estado mexicano y agricultores poderosos que dirigían la agricultura regional. La transformación del Estado de fines de los años ochenta colocaba la sanidad como uno de los pocos espacios de financiamiento para la producción, y de establecimiento de relaciones sociales con sus agentes e instituciones. La sanidad se asocia, en la literatura oficial, con la seguridad e inocuidad alimentaria (DGSV, 2006; FAO, 2001). Los instrumentos principales mediante los cuales las agencias del Estado introducen este discurso son las normas oficiales, principalmente la NOM-023, que establece la Campaña Nacional contra la Mosca Mexicana de la Fruta (CNCMF), y la NOM-075, que fija los procesos para la movilización (el transporte) de la fruta en el territorio nacional. Se han establecido tres tipos de regiones en el país, de acuerdo con su situación fitosanitaria: zona bajo control fitosanitario, zona de baja prevalencia y zona libre. Chiapas y los estados de las regiones Sur, Sureste y Centro-Occidente de México pertenecen a la primera categoría. La CNCMF determina que debe realizarse allí un manejo integrado de plagas, el cual abarca: muestreo en campo, colocación de trampas (“trampeo”) en las

huertas que atraen y atrapan (mediante un cebo colocado en un frasco) la mosca de la fruta, podas y combate físico y químico según el grado de presencia de plagas. Estas actividades están a cargo del productor en el caso de huertas “comerciales”, y de los Organismos Auxiliares de Sanidad Vegetal (OASV; entre ellos se encuentra el Comité Estatal de Sanidad Vegetal –Cesave Chiapas– y las Juntas Locales de Sanidad Vegetal –JLSV–) en huertas “marginales”. Cuando el productor registra su huerta en las JLSV y realiza estas actividades bajo supervisión de los técnicos, se le entrega una Tarjeta de Manejo Integrado de Mosca de la Fruta, que lo autoriza a movilizar el producto. El mango ataúlfo representa, así, un nuevo sistema de producción, instituciones y relaciones. Se evidencia aquí lo que podríamos entender como un poder infraestructural: la operación en la vida de los agricultores de un poder asociado con un paquete técnico, comercial, productivo y regulatorio, una nueva forma en que actores agrícolas daban sentido al mundo (Jasanoff, 2004; Fischer, 2005; Mathews, 2008).

El nuevo orden técnico y regulatorio que representaba se manifestaba también en procesos de inclusión y exclusión sociocultural y económica. En efecto, un grupo reducido de agricultores y agentes del Estado, constituidos durante los ciclos previos de plantación, se colocaron al frente de la organización de la sanidad de mango gracias a sus redes políticas y comerciales. Estos grupos reformularon y aplicaron en los años noventa los discursos y programas agrícolas oficiales, que se centraban en la *sanidad para la competitividad*. En un estudio sobre el Estado, el conocimiento y poder en el servicio forestal mexicano, Mathews (2008: 488) concibe como *objeto frontera* el proceso de cooperación en el fenómeno que estudia (la silvicultura industrial) entre agentes del Estado y miembros de las comunidades, lo cual era facilitado por la representación pública –y local– del bosque, no obstante que ésta tenía diferentes significados y propósitos para cada uno de los actores. En el caso que aquí se presenta, la sanidad para la competitividad permitiría la colaboración entre agentes del Estado y agricultores locales con mayor capital político y económico. En el Soconusco, en los inicios de la década mencionada, se constituyó el Comité Regional de Sanidad Vegetal de la Frontera Sur (CRSVFS), el cual quedó al mando de agricultores que habían dirigido antes la organización de la producción de algodón. Ante la expansión regional del mango, estos agricultores percibieron la “necesidad” de regular su producción. Por otro lado, a los comerciantes mayoristas (bodegueros), que desde los años ochenta venían comprando mangos de las variedades regionales *manililla* y *mazateco*, les resultó muy atractivo el mango ataúlfo por su larga vida de anaquel y la posibilidad de su exportación, por lo que se constituyeron en otro grupo de interés y presencia en la región.

Cabe mencionar que con el ataúlfo los actores sociales de las CAI establecieron una diferenciación de atributos de los agricultores para la competitividad. Los productores vinculados políticamente con agentes del Estado en el área contigua a Tapachula y en el municipio de Mazatán fueron los primeros cultivadores del mango ataúlfo, y por ende, ellos serían los agricultores más “eficientes e innovadores”, frente a los productores con menos capital político, incluyendo a los del área poniente “del Soconusco” y los productores “de la Costa”. La implicación de esta diferenciación es doble. Por un lado, muestra la adopción local de un discurso neoliberal que premia la competitividad, pero oculta las condiciones socioculturales y de poder que generaron esa ventaja;

por otro, señala la exclusión social que conlleva la apropiación de este discurso. Esta exclusión es un proceso en marcha, que propicia la asignación de mayores recursos en las áreas más competitivas o exportadoras.

No obstante, se presenta una diversidad de apreciaciones y formas de adoptar el conocimiento oficial investido en la regla de sanidad. Esta regla y este poder oficial son impugnados por los marcos culturales de los actores, su agencia y el orden existente (Jasanoff, 2004). Por un lado, los empacadores de exportación y algunos bodegueros normalmente contratan sus propios técnicos encargados de sanidad, lo que les facilita los trámites de certificación de huertas. En el otro extremo se encuentran los pequeños productores con agricultura diversificada.² Tanto por la escala de producción como por un complejo de experiencias socioculturales y procesos de exclusión históricos, entre otros factores, ellos cuestionan la utilidad de desarrollar actividades de sanidad y significan de distinta manera el auge comercial del mango.

La inserción diferenciada de la sanidad

La sanidad se ha concretado en ejercicio de poder y prácticas diferenciadas en las agriculturas de la región. Me propongo analizar aquí la percepción y las respuestas que han tenido los agricultores sobre estas nuevas reglas de producción. De entrada, tal percepción es diversificada, y se vincula con la trayectoria, dotación de capital, instituciones sociales y relaciones de ellos con agentes del Estado. Esto se aprecia al comparar las situaciones de los agricultores de las áreas productoras de los municipios de Mazatán y Villa Comaltitlán. En este apartado me baso en experiencias de pequeños y medianos productores, quienes no cuentan con instalaciones de empaque. La observación de estas dinámicas no se determinó de antemano, sino a partir de los diálogos con los productores y los hallazgos sobre los procesos regionales, que indicaban en forma preliminar una situación de polarización económica y sociocultural en las agriculturas de estos municipios.

En el primero de estos municipios se dieron relaciones densas con el Estado orientadas al desarrollo agrícola mediante el cultivo del algodón, y posteriormente la soya. Esto en cierta medida facilitó –aun de manera diferenciada– la adopción del nuevo paquete técnico agrícola en el mango. En el segundo municipio se desarrolló históricamente una agricultura de plantación de hule y cacao, en la que participaron empresas trasnacionales hasta mediados de la década de los treinta del siglo xx. La transformación del mercado mundial de estos productos y la reforma agraria en el país modificaron esta organización, pues de manera lenta y conflictiva se concedieron tierras a los jornaleros, quienes constituyeron asentamientos de población. A diferencia de la agricultura de algodón del municipio de Mazatán, en Villa Comaltitlán se desarrolló en los años setenta una agricultura diversificada de minifundio, con siembra de café, maíz, aguacate, arroz, cacao, plátano macho, mango manicillita y hortalizas. Los agricultores de allí no contaron con la intervención del Estado del tipo corporativo-comercial –como describe Otero (2004) acerca de la forma en que se incorporó a los ejidos en otras regiones del país al desarrollo agrícola nacional– que se dio con el algodón y la soya en el lado oriente del Soconusco (Tapachula y Mazatán). En sus discursos, manifiestan una

pertenencia “campesina”, situación construida por estas mismas relaciones y atribución conflictiva de identidad a través de procesos de exclusión permanente.

Esta distinta trayectoria influyó en ciertos significados sobre el mango y la sanidad. Las experiencias de productores de un ejido del municipio de Mazatán, por ejemplo, indican que se presentó una “adopción forzada” del mango, dado el contexto de transformación de las formas de intervención del Estado y la “crisis” de la agricultura regional. El mango representó para estos productores un complemento de los ingresos generados por los cultivos de soya, ajonjolí, sorgo o maíz. A diferencia de estos granos, el mango no participaba en el Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo³) o subsidios a los créditos vía banca de desarrollo, como fue antes con Bancrisa. A partir de 2009, se ha aplicado el programa Trópico Húmedo,⁴ con apoyos a plantaciones, que en el caso del mango sólo se han dirigido a la variedad ataúlfo, y en la práctica se orienta al desarrollo de proveedores para producto de exportación. Por eso, cuando analizan el contexto previo al mango, los productores afirman: “los créditos eran suficientes”. Aun con los programas actuales para granos básicos, agricultores que también siembran otros cultivos, como soya, resienten un problema de subsidios reducidos. Con ello ha merchado la capacidad de organización para la producción que desarrollaban las “sociedades ejidales” en conjunto con la Unión de Ejidos Emiliano Zapata (las primeras desaparecieron con la reestructuración del sistema de crédito del Estado). Para algunos productores, el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares (Procede⁵), al otorgar certificados de propiedad, contribuyó a “individualizar” sus acciones.

Los productores establecieron la plantación del mango ajenos a un programa oficial de asesoría técnica porque a inicios de los noventa la maquinaria del desarrollo agrícola se había transformado radicalmente. La lógica ya no era la productividad sino la sanidad. La meta oficial era el mercado internacional, para el cual se requería “fruta sana”. En contraposición a este imaginario oficial, Jacobo,⁶ un productor de este municipio, concibe la exportación de mango como “un peligro”. Ello se debe a que las reglas de sanidad cancelan durante toda una temporada la movilización de fruta de las huertas donde se encuentre una elevada presencia de mosca de la fruta, pero la determinación de este nivel le resulta poco clara. Este productor tiene una huerta de dos hectáreas y si la registrara para el proceso de exportación y se le encontrara larva se quedaría sin vender mango en la temporada, a menos que recurriera a los “coyotes”, que “no piden papeles”. Para Raúl, un gran productor que expresa críticas a la sanidad, entre otras razones porque resulta un proceso caro, el mango es menos importante que la soya.

Así pues, aun en un contexto de agricultura comercial de mediana escala –son productores que trabajan hasta cerca de 100 hectáreas–, la plantación de mango coexiste con cultivos como ajonjolí, soya y maíz, que son sembrados incluso en las mismas huertas de mango, cada uno en su temporada del año. Ello se contrapone a las reglas más estrictas de los organismos que vigilan el proceso de sanidad del mango de exportación: el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), la Dirección General de Sanidad Vegetal y Empacadoras de Mango de Exportación, A.C. (Emex), que obligan a mantener la huerta libre de animales, maleza y cultivos. En tal sentido, los productores de este ejido manifestaron su incertidumbre ante el nuevo contexto de política en el que se desarrollaba el mango y sobre las futuras ganancias económicas.

Por su parte, en Villa Comaltitlán se mantiene una agricultura muy diversificada, situación facilitada por las tierras húmedas del lugar. En una serie de localidades, conocidas como “cantones”, se ha dado desde los años noventa una relativa modernización con la construcción de caminos pavimentados, cambios en los procesos de producción (una menor participación de los integrantes de las familias en las labores de cultivo) e introducción de plaguicidas. A la vez, hay cambios en la organización social. Solía comisionarse a un par de habitantes de cada localidad para transmitir información a los líderes del comisariado ejidal, pero ha desaparecido esta función. En estas localidades son otros los rituales del Estado. No se trata del apoyo a la producción, sino de algunas reuniones ejidales donde funcionarios explican los procesos para recoger su certificado parcelario. Los apoyos del programa Trópico Húmedo requirieron una inversión inicial por parte del productor y, por ende, son pocos los productores que se registraron.

Aquí la experiencia del mango antecede por varias décadas a la presencia regional del mango ataúlfo. Por ejemplo, José, un productor con seis hectáreas de plátano, dos de cacao y seis de mango (en siembra “intercalada”⁷), había plantado mango manillilla desde los años cincuenta. Por otro lado, permanecen en el área otras variedades locales como el *melocotón*, *manilón*, *piña* y *madura verde*. Su importancia se basa no sólo en que permiten la posibilidad de consumo de fruta en los hogares, sino en que se desarrollan bajo sistemas grandemente diversificados (cultivo de cacao, café, plátano macho, cítricos y maíz) que dotan al suelo de una gruesa capa vegetal y permiten la obtención de ingresos a lo largo de todo el año. En un contexto de agricultura minifundista y una menor participación histórica del Estado “para el desarrollo”, esto es muy importante.

José detecta un creciente interés de los comerciantes en el mango manillilla desde los años ochenta, y comerciantes de las centrales de abastos llegaban hasta la localidad a comprar el mango. Según su experiencia, la introducción del ataúlfo implicó la aplicación de un proyecto de regulación sanitaria, que no existía en el manillilla. Tal proyecto indicaba que todos los productores tenían que adoptar tanto la variedad ataúlfo como las nuevas formas de producción que conducirían al “éxito” comercial, centradas principalmente en las reglas de sanidad. Sin embargo, si bien en el municipio aumentó en los noventa la superficie de mango ataúlfo, no se había reducido la cultivada con manillilla; se redujo hasta finales de la primera década del nuevo siglo cuando, además del estancamiento de los precios del mango, se comenzó a introducir la palma africana.⁸

Las plantaciones más viejas de ataúlfo en la localidad de Santa Cruz, municipio de Villa Comaltitlán, se establecieron apenas a inicios de los noventa. Su introducción ha implicado algunas transformaciones en los sistemas de producción relacionados con el mango. Por ejemplo, mientras que en el mango manillilla lo que hacen los agricultores es “ordeñar la vaca tres veces”, esto es, plantar varios cultivos en cada huerta (mango, cacao y plátano macho), el ataúlfo suele sembrarse solo y “alineado” (aunque cuando se tiene planta joven los productores conservan otros cultivos en las parcelas). Los productores manifiestan que así obtendrán más “calidad”, la que asocian a la sanidad y limpieza de la fruta.

Otro productor, Víctor, se registró en la junta local del municipio pero no había introducido el mango ataúlfo. De hecho critica la previa operación del CRSVFS. Por el contrario, a Juan, que viene reduciendo la superficie del manillilla, en parte debido a la división de la huerta de ocho hectáreas

para donar parte a sus hijos, le gustaba más el manejo de sanidad que hacían “los de Tapachula” (el CRSVFS) que el actual de la Junta Local de Sanidad de Villa Comaltitlán (JLSVC) (véase más adelante cómo surge). Esto se debe a que los primeros “sí platicaban” con el productor.

Es decir, estos productores han adoptado de cierta manera los términos que orientan la agricultura, pero el mango ataúlfo y su paquete técnico y regulatorio han sido también apropiados de acuerdo con las visiones, experiencias y el contexto sociocultural heterogéneo de los agricultores. Estas prácticas se han caracterizado por una serie de procesos de adopción, adaptación y negociación. Las actividades de los técnicos de sanidad y, por lo tanto, la significación de la agricultura que promovían al asociar “la técnica de manejo” con el “ingreso al mercado” quedaron sujetas a las valoraciones de los productores. Para éstos el mango ataúlfo representó de entrada un problema de competencia entre cultivos por el suelo. Otros adoptaron el ataúlfo pero no el paquete de sanidad que lo acompañaba. A fin de cuentas, la “técnica” de sanidad no mejoraba su posición en el sistema de comercialización (más adelante reviso un espacio de resistencia al nuevo orden social que se construía en torno al ataúlfo).

Aun con las diferencias que muestran los productores de Mazatán y Villa Comaltitlán en la significación del ataúlfo y la sanidad, ellos comparten la experiencia de una transformación de los términos, instituciones y ámbitos de poder para desarrollar su agricultura.

El Estado, la sanidad y las relaciones de poder

Al reforzarse el programa de sanidad a mediados de la década de los noventa, un conjunto de productores lo entendió como estrechamente ligado a la operación poco clara del CRSVFS. Ello estableció un aspecto que los agricultores consideraron importante en las formas como adoptarían las nuevas reglas de producción. Al instalar tal organismo a principios de la década de los noventa, el pequeño grupo –dinámico y heterogéneo– de grandes agricultores pudo mantener relaciones con agentes del Estado, estrategia que les permitía enfrentar y configurar la transformación de la agricultura local. Formalizado como institución regulatoria, el comité era también un mecanismo para conseguir recursos provenientes de cuotas por servicios de sanidad prestados a los productores de mango y de otros cultivos en todo el estado, además de una manera de renovar una forma de poder. Otros muchos actores agrícolas, y también agentes del Estado, manifestaron la falta de claridad en el manejo de esos recursos. Muchos productores no conocían en qué contexto de programa agrícola se efectuaba la aplicación de una cuota, y menos en qué se utilizaba. Identificaban a los “técnicos” pero no a los líderes del comité. Los primeros les cobraban por asesoría técnica que, señalaron los productores –e incluso agentes del Estado–, no se les otorgaba; percibieron también que este cobro no se reflejaba en la sanidad o en el mejoramiento productivo de las huertas.

A mediados de la década de los noventa, la Secretaría de Agricultura, a través del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (Senasica), en el marco del programa Alianza para el Campo, profundizó su interés en regular y promover los Organismos Auxiliares de Sanidad Vegetal (OASV), como lo era el CRSVFS, constituido antes. Se intentaba descentralizar

la toma de decisiones sobre la sanidad e impulsar la participación de los agricultores en su manejo. Para ello se crearon Comités Estatales de Sanidad Vegetal y Juntas Locales de Sanidad Vegetal (JLSV). Ambos organismos se abrían a la participación de los agricultores. Estos procedimientos, como señala Jasanoff (2004), eran acomodados que daban cuenta de la contingencia de formaciones sociotécnicas.

En esta década, el Programa Alianza para el Campo buscó ordenar los procesos de sanidad. Involucró al gobierno estatal y a los productores en la aportación de recursos para tal efecto. En el Corredor Costero, esta iniciativa oficial no logró modificar en medida alguna las prácticas de cultivo. Seguía predominando una serie de relaciones entre técnicos y agricultores que se caracterizaban por la negociación entre ambos, así como la duda en los productores. Una de estas prácticas era que los técnicos revisaban las “trampas” en algún lugar de la localidad acordado con los productores, cuando la CNCMF establecía –más enfáticamente a fines de los noventa a través de la NOM-023– el requerimiento de revisar las trampas en las huertas. La implicación de esta práctica era que los agricultores podían “producir” cualquier mezcla y retirar las moscas de la fruta de los frascos entregados a los técnicos. Un técnico de una junta local afirmó: “yo como ingeniero, ¿quién me está asegurando que [el productor] realmente puso sus trampas? A lo mejor ni las puso, a lo mejor por ahí colectó algunos insectos y los metió en su trasto [frasco]”. O, dicho de otro modo, se ha llegado a afectar algunos agricultores arrojando en sus rejas de mango algunas frutas con larvas de la mosca de la fruta. Esto lo hacían tanto otros agricultores como técnicos en los empaques. Guillermo, un productor con dos hectáreas de mango en el municipio de Mazatán, describe por ejemplo que un técnico de un empaque condicionó a la entrega de dinero la autorización a un productor para recibirle un lote de fruta en el que había aparecido un mango con larva.

Por su parte, los líderes de las organizaciones auxiliares de sanidad desarrollan una serie de actividades de representación gremial, que en ocasiones les impide acudir a las huertas. De esta manera, los técnicos son los que cuentan con más información sobre las distintas situaciones de los productores y la aplicación del programa. Esto les da un margen de negociación con sus jefes inmediatos, a quienes pueden informar, según sus intereses, cómo están sucediendo las cosas en campo para una situación similar, en otro contexto, *cf.* Mathews, 2008).

Reconociendo esta situación, la Sagarpa, a través del Senasica, fortaleció a fines de la década de los dos mil, el proceso de monitoreo y certificación. Creó la figura del Profesional Fitosanitario Autorizado en la Campaña contra Moscas de la Fruta, que gestiona la obtención de tarjetas de manejo (había sólo 30 de estos técnicos en el estado en 2013, atendiendo unas 18 mil hectáreas), y el Tercer Especialista Fitosanitario (TEF) con participación en las emparadoras (alrededor de diez TEF en el Corredor Costero). En entrevista sostenida con un técnico de alto nivel de Cesave en julio de 2013, se informa que este organismo, en coordinación con el Senasica, decidió el cierre de algunas de las JLSV y tomó sus funciones. Esto se derivó de observaciones físicas y financieras a estas juntas locales. La tarea sigue siendo ardua pues los lotes “larvados” encontrados en empaques de exportación crecieron entre 2002 y 2006, en un número de 82, 64, 67, 121 y 178, respectivamente; mientras que de 2010 a 2012 se encontraron 162, 176 y 159 lotes, según informes de juntas locales y Cesave Chiapas. Esto no significa que la fruta vaya “contaminada” a los mercados –ya que en los

empaques se ha estrechado la vigilancia en este aspecto para evitar la cancelación de su permiso anual para exportar a Estados Unidos—, sino que se mantiene la presencia de mosca de la fruta en la región, lo cual sugiere la necesidad de un plan binacional México-Guatemala, entre otras acciones, para atender el problema.

Una contradicción que surge aquí entre el discurso de la sanidad, que persigue el “ingreso de las frutas en el mercado internacional”, y las rutinas del Estado con los productores es la falta de una supervisión estricta por los OASV, situación que se reconoció en algunas evaluaciones del programa de sanidad (Sagarpa y FAO, 2007). Otra contradicción ha sido la insuficiencia del personal técnico para cubrir, como marca la Norma 023, un área productiva muy vasta.

Las estrategias de los agricultores excluidos

Las acciones de los grupos de agricultores que sostenían alianzas más fuertes con agentes del Estado no minaron la creatividad de los productores minifundistas —históricamente excluidos— en el ámbito del cultivo ni en el organizativo. Para enfrentar la confusa operación del CRSVFS, un grupo de agricultores de diversas áreas del Corredor Costero solicitó, y consiguió, entre los años 2000 y 2001, crear JLSV en los municipios de Mapastepec, Villa Comaltitlán y Pijijiapan. Posteriormente intentaron crear un Comité Regional de Sanidad Vegetal de la Costa de Chiapas. Pero en el año 2001 la Sagarpa constituyó un Comité Estatal de Sanidad Vegetal que desarrollaría las actividades de coordinación de la sanidad apoyándose, ya no en Comités Regionales (el CRSVFS fue cerrado en ese año), sino en las JLSV. Después, luego de un par de años, los agricultores que habían formado las JLSV lograron tomar la presidencia de ese Comité.

En este periodo se tornaron más agudas las contiendas por el control y la definición de las CAI de mango, a través de la regulación de sanidad. Técnicos que habían trabajado en el CRSVFS constituyeron despachos para seguir desarrollando funciones de certificación de huertas, a la par de las labores que ya entonces efectuaban las nuevas JLSV. La indefinición de los ámbitos de participación de cada uno de estos actores, propiciada grandemente por la ambigüedad local (de las leyes) del Estado, ocasionaba serios problemas. Los agricultores decidieron tomar camiones cargados de mango en protesta por la participación de actores privados en la sanidad. Además, junto con autoridades del gobierno del estado, “encontraron en la Ley” que podía constituirse un Certificado de Origen de Productos Regulados Fitosanitariamentemente (Copref), el cual sólo sería expedido por las juntas para avalar la movilización de fruta. Y no sólo eso, sino que este certificado permitiría determinar el origen preciso de la fruta que antes se registraba como proveniente de los lugares “más” productivos; cobrar a los transportistas (y no a los productores) por la movilización, y entregar una parte de lo recaudado a las asociaciones de productores. Al construir este dispositivo, estos productores, por lo tanto, hicieron valer sus intereses y su visión en la conformación de la sanidad y en el conocimiento oficial sobre las CAI de mango.⁹

El campo de la comercialización

El campo de la comercialización es otro ámbito donde una diversidad de actores sociales adopta y moldea la infraestructura sociotécnica de sanidad. De hecho, su forma de operación representa uno de los factores principales por los que una variedad de agricultores no realiza las actividades de sanidad señaladas en las reglas de la CNCMF. En primer lugar, una de las prácticas de intercambio es que los comerciantes¹⁰ rentan las huertas desde antes de la floración de los árboles. En este caso ellos se encargan de varias o todas las labores de cultivo, como la fumigación y el trampeo. En segundo lugar, el relativo control que ejercen sobre los agricultores para la venta al consumidor les permite obtener una mayor proporción del valor final de la fruta. Ello ha desmotivado a los agricultores, quienes dejan de atender de manera cuidadosa las huertas porque saben que el aumento en el precio que conseguirán al producir una fruta de mejor calidad no será tan alto.

En tercer lugar, dado que existe una diversidad de mercados (el consumidor, actor social, valora de distinta manera la “calidad”) en el país, y aun en el extranjero, los comerciantes (en su heterogeneidad) pueden exigir o no a los productores que les comprueben el manejo sanitario. Ellos saben a dónde dirigir la fruta con distintas calidades. Es decir, además del poder que ya tenían por su experiencia sociocultural comercial (algunos bodegueros tienen más de cincuenta años dedicados al comercio de frutas y hortalizas), la sanidad ha sido aprovechada por los comerciantes como un recurso para negociar –normalmente reducir– el precio a los productores dispersos y minifundistas del Corredor Costero, donde 80 % de los productores tienen huertas con superficie menor de cinco hectáreas. La sanidad, uno de los términos centrales del discurso sobre la apertura comercial y la competitividad global en el marco del neoliberalismo, se ha tornado en un ámbito de ejercicio de poder comercial.¹¹

Otro de los ámbitos de exclusión en la inserción de la sanidad es el del mercado internacional. Doce empaques con tratamiento hidrotérmico localizados en la región (la mayoría del país, y algunos con bodegas en centrales de abastos) se han colocado al frente de la exportación a Estados Unidos. En este proceso, los productores del Corredor Costero se encuentran en desventaja tanto por su escala de producción como por la menor experiencia sociocultural comercial. Estas empresas emparadoras, cuyo costo de instalaciones es de alrededor de un millón de dólares, manejan un mínimo de 500 hectáreas –de su propiedad o de pequeños proveedores– para operar de manera rentable. La mayoría de estas empresas forman parte de un grupo mexicano, Empacadores de Mango de Exportación (Emex), que participa decididamente, junto con autoridades mexicanas y estadounidenses, en la regulación de la exportación y el establecimiento de requisitos de entrada al mercado. Además los productores deben “construir las cadenas” –como dijo un emparador para referirse a los contactos personales en las zonas productoras y consumidoras–, los conocimientos y el bagaje sociocultural necesarios para “llegar” al mercado de Estados Unidos. Lo que no observaba este emparador es que la sanidad creó las condiciones para que los comerciantes contaran con un mayor volumen regional de mango exportable. En conjunto, estos procesos dejaron a los productores minifundistas la alternativa del mercado local y nacional con distintas calidades.

Conclusiones

Este trabajo constituye una aportación teórica y empírica al conocimiento de la complejidad de los programas y procesos de desarrollo tecnológico en la agricultura, en la cual las innovaciones y los procesos de la naturaleza se interrelacionan –hay una coproducción– con un conjunto de instituciones sociales, culturales y de poder. A la par de las nuevas formas de intervención del Estado, se establece un reacomodo de los grupos de productores en torno a una serie de conceptos que regulan la agricultura. Estos términos pueden provenir de los grupos comerciales transnacionales, de los organismos que rigen la alimentación “sana” y de las burocracias del Estado. En ellos se plantea que hay una nueva forma de concebir la agricultura. Ésta debe ser competitiva, inocua y libre de las restricciones y rigideces que implicaba la intervención de entidades “externas al mercado”, como el Estado. A lo largo del estudio se presentan argumentos para sostener que el reforzamiento de la sanidad no es un proceso inocuo, pues genera un nuevo marco de prácticas de cultivo, una forma técnica de poder y una infraestructura sociotécnica que vincula procesos sociales y naturales.

La capacidad de agencia, las prácticas y redes de relaciones de los actores conducen a una diferenciación en las formas de adopción, reformulación y construcción de los programas oficiales. Otorgan, también, especificidad a los procesos de la globalización agroalimentaria. Da cuenta de ello el establecimiento disputado de un dispositivo local –Certificado de Origen de Productos Regulados Fitosanitariamentamente, después llamado Certificado de Origen y Aportación– para enfrentar las regulaciones oficiales y el poder de ciertos actores dominantes en las cadenas agroindustriales. En sentido contrario a la lógica del neoliberalismo, donde el proceso de apertura del mercado se asocia discursivamente con la transparencia, se observa que el paquete de regulaciones y prácticas de sanidad –resultado también de la apertura comercial– fue entendido por un grupo de productores de la región como un proceso que escondía algo. Su aplicación fue modificada por las prácticas locales, las condiciones agroecológicas, el nivel de capital y las relaciones sociales de los agricultores con agentes del Estado. La regla y el poder oficial fueron impugnados por los pequeños productores, quienes hicieron valer sus intereses y su visión de la agricultura.

El programa de sanidad ha tenido resultados contradictorios, pues mientras que contribuía a aumentar la disponibilidad de fruta para exportación, era utilizado por los comerciantes como un ámbito de ejercicio de poder. Por otro lado, al estar sus principales términos referidos al cumplimiento de requisitos internacionales, originó en ciertos contextos una tendencia al monocultivo y, por lo tanto, a la pérdida de biodiversidad. La exportación fue controlada por un grupo reducido de empaques, que vienen creciendo en la extensión de sus propiedades de tierra con huertas de mango –se presenta una concentración de tierras–, motivado esto por las exigencias de uniformidad en la calidad, ya no sólo por parte de las empresas de distribución internacional, sino también del mercado nacional. En contraparte, como se ha visto, para algunos pequeños productores el mercado externo se constituyó en un “peligro” al estar siempre presente la probabilidad de cancelar la movilización de su producto de acuerdo con el monitoreo de sanidad.

Ante la continua exclusión de la diversidad de agriculturas y conocimientos, los agricultores se han acomodado, han retado y reconfigurado los nuevos discursos y prácticas, estableciendo alian-

zas con otros actores políticos y con agricultores que comparten –como una reacción no planeada– una cierta “identidad” campesina, en el sentido de desafiar lo que conciben como acciones excluyentes. Ellos lucharon no sólo a favor del reconocimiento de los valores, prácticas y significados escondidos por los discursos dominantes, sino en contra del ejercicio de poder transfigurado en atributos naturalizados de competitividad y sanidad.

Notas

- 1 Este artículo se basa en trabajo de campo de la tesis de doctorado en ciencias sociales del autor, *La construcción de cadenas agroindustriales de mango en Chiapas. Diversidad y contingencia en la globalización*, desarrollado durante 2005-2008 (CIESAS-Occidente). Para el presente análisis, la información se actualizó a través de resultados de la investigación “El papel de los pequeños productores en la agricultura y alimentación. La experiencia desde tres regiones agrícolas en México”, financiada por el Fordecyt-Conacyt 2010-2012 (participaron las universidades Autónoma de Chiapas, de Guadalajara y Autónoma de Nayarit, y El Colegio de San Luis, A.C.). Se consideraron también avances preliminares del proyecto “Competitividad agroindustrial y desarrollo territorial en el Pacífico mexicano”, financiado por PROMEP-SEP, y desarrollado por la Universidad Autónoma de Chiapas, la Universidad de Guadalajara y el Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, 2012-2013.
- 2 No se trata de dos polos. Sugiero más bien la existencia de una heterogeneidad de agriculturas en México que el planteamiento de un “problema de bipolaridad”, el cual señalaría, desde una visión estática y determinista de los procesos de la agricultura, que los grandes empresarios son exportadores y los pequeños productores o minifundistas venden exclusivamente al mercado nacional. Se encuentra en nuestro trabajo de campo que los grandes productores y empacadores desarrollan tanto una producción como una comercialización diversificada en todo el territorio nacional y en Estados Unidos, y que un pequeño productor se vincula al mercado de exportación mediante diferentes redes sociales.
- 3 Creado para compensar a los productores ante la apertura comercial de 1994 con el TLCAN.
- 4 Programa Estratégico para el Desarrollo Rural Sustentable de la Región Sur-Sureste de México.
- 5 Cerrado en 2006.
- 6 Por respeto al anonimato de los entrevistados, los nombres son ficticios.
- 7 Se refiere a que todos estos cultivos están en la misma huerta.
- 8 La introducción de la palma africana, o de aceite, resulta de acciones promovidas durante el gobierno de Felipe Calderón (2006-2012) y el estatal de Juan Sabines para impulsar la producción de cultivos que pudieran utilizarse como biomasa en la generación de biocombustibles. Se esperaba plantar 300 mil hectáreas de palma en México, 100 mil de ellas sólo en Chiapas. No era el primer programa en este sentido para la región Sureste del país, pero sí fue la primera vez que se operaba en el contexto de la producción de “energía sustentable”. Aunque ha crecido la superficie de palma en Chiapas (46 mil hectáreas, con 20 mil de ellas en producción en 2012), en realidad no se cumplieron los amplios objetivos planteados. Por falta de espacio, remito al lector al texto de Fletes *et al.* (2013).

- ⁹ Siguieron pugnas entre distintas agencias del Estado por el control de la sanidad, pues la Sagarpa eliminó el Copref, lo cual derivó en la acción decidida del gobierno del estado de Chiapas para emitir un decreto en 2009 por el que se estableció un Certificado de Origen y Aportación (COA) con la misma lógica del Copref.
- ¹⁰ Entre ellos se encuentran bodegueros instalados en la región, bodegueros de las centrales de abastos, empacadores para el mercado nacional y empacadores con tratamiento hidrotérmico (proceso de inmersión del mango en agua caliente) para el mercado de Estados Unidos.
- ¹¹ Es muy dinámico y heterogéneo el grupo de los comerciantes. Algunos de ellos fueron primero productores. Otros han ido de la comercialización en centrales de abastos a desarrollar producción directa, o han instalado bodegas y empaques de exportación en las zonas productoras, esto es, se han convertido en bodegueros-empacadores de exportación. Esto indica que debemos reconocer la existencia de alianzas, negociaciones y rupturas entre productores y comerciantes (véase Fletes, 2013).

Bibliografía

- Appendini, K. (1995). La transformación de la vida económica del campo mexicano. En Prud'homme, J. F. (coord.), *El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano*. México: ILET, Plaza y Valdés Editores.
- Bello, W. (2009). *The food wars*. Londres: Verso.
- Bonanno, A. y Constance, D. H. (2008). *Stories of globalization. Transnational corporations, resistance and the state*. Pennsylvania: Pennsylvania State University Press.
- Buttel, F. (1996). Theoretical issues in global agri-food restructuring. En Burch, D., Rickson, R. E. y Lawrence, G. (eds.), *Globalization and agri-food restructuring: perspectives from the Australasian region*. Gran Bretaña: Avebury.
- Calleja, M. (2007). *Intermediarios y comercializadores. Canales de distribución de frutas y hortalizas mexicanas en Estados Unidos*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex, Casa Juan Pablos.
- Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV) (2006). Historia de la Dirección General de Sanidad Vegetal. Recuperado de http://senasicaw.senasic.sagarpa.gob.mx/portal/html/sanidad_vegetal/introduccion/historia.html
- Fischer, M. (2005). Technoscientific infrastructures and emergent forms of life: A commentary. *American Anthropologist*, 107(1), 55-61.
- Fletes, H. (2013). *Construyendo la globalización. Estado, mercado y actores de las cadenas agroindustriales de mango desde Chiapas*. Guadalajara: Ediciones de la Noche (en prensa).
- Fletes, H., Macías, A. y Madera, J. (coords.) (2013). *Los pequeños productores en la agricultura y alimentación. Experiencias desde tres regiones agrícolas en México*. México: Universidad Autónoma de Chiapas, Universidad de Guadalajara, Universidad Autónoma de Nayarit, Fondo Institucional de Fomento Regional para el Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación (Fordecyt), Plaza y Valdés (en prensa).

- Fletes, H., Rangel, F., Oliva, A. y Ocampo, G. (2013). Pequeños productores, reestructuración y expansión de la palma africana en Chiapas. *Región y Sociedad*, 57, 203-239.
- Friedland, W. (2004). Agrifood, globalization and commodity systems. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 12, 5-16.
- Goodman, D., Bernardo, S. y Wilkinson, J. (1987). *From farming to biotechnology. A theory of agro-industrial development*. Gran Bretaña: Basil Blackwell.
- González, H. (2013). Especialización productiva y vulnerabilidad agroalimentaria en México. *Comercio Exterior*, 63(2), 21-36.
- Heffernan, W. y Constance, D. (1994). Transnational corporations and the globalization of the food system. En Bonanno, A. et al., *From Columbus to Conagra: The globalization of agriculture and food*. Estados Unidos: The University Press of Kansas.
- Infante, F., Quilantán, J., Rocha, F., Esquinca, H., Castillo, A., Ibarra Núñez, G. y Palacio, V. (2011). Mango ataúlfo: orgullo chiapaneco. *Biodiversitas*, 96, 1-5.
- Jasanoff, S. (2004). Ordering knowledge, ordering society. En Jasanoff, S. (ed.), *States of knowledge: The co-production of science and social order*. Londres: Routledge, 13-42.
- Joseph, G. y Nugent, D. (eds.) (1994). *Everyday forms of state formation. Revolution and the negotiation of rule in modern Mexico*. Durham y Londres: Duke University Press.
- Kopytoff, I. (1986). The cultural biography of things: Commoditization as process. En Appadurai, A. (ed.), *The social life of things: Commodities in cultural perspective*. Reino Unido: Cambridge University Press.
- Marsden, T. (1997). Creating space for food. The distinctive of recent agrarian development. En Goodman, D. y Watts, M. (eds.), *Globalising food. Agrarian questions and global restructuring*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Mathews, A. S. (2009). Unlikely alliances. Encounters between state science, nature spirits, and indigenous industrial forestry in Mexico, 1926-2008. *Current Anthropology*, 50(1).
- Mathews, A. S. (2008). State making, knowledge, and ignorance: Translation and concealment in Mexican forestry institutions. *American Anthropologist*, 110(4), 484-494.
- McMichael, P. (2009). A food regime genealogy. *The Journal of Peasant Studies*, 36(1), 139-169.
- Morales, J. (2011). *La agroecología en la construcción de alternativas hacia la sustentabilidad rural*. México: Siglo XXI Editores, ITESO.
- Morgan, K., Marsden, T. y Murdoch, J. (2006). Introduction. En *Worlds of food. Place, power and provenance in the food chain*. Nueva York: Oxford University.
- Murdoch, J., Marsden, T. y Banks, J. (2000). Quality, nature and embeddedness: Some theoretical considerations in the context of the food sector. *Economic Geography*, 76(2), 107-125.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) (2001). Importancia de la calidad e inocuidad de los alimentos para los países en desarrollo. Sesión temática sobre "Mejora de la capacidad de producción: el sector agrícola y la seguridad alimentaria". Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados, 14-20 de mayo, Bruselas.
- Otero, G. y Pechlaner, G. (2010). El régimen alimentario neoliberal: neorregulación, biotecnología y división del trabajo en América Latina. En Maya, C. y Hernández, M. (coords.), *Globalización y sistemas agroa-*

- limentarios*. México: Universidad Autónoma de Sinaloa, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Juan Pablos.
- Otero, G. (2004). *¿Adiós al campesinado? Democracia y formación política de las clases en el México rural*. México: Miguel Ángel Porrúa, Simon Fraser University.
- Rodríguez, G. (2012). La calidad en los sistemas agroalimentarios de América del Norte. En Appendini, K. y Rodríguez, G. (coords.), *La paradoja de la calidad. Alimentos mexicanos en América del Norte*. México: El Colegio de México.
- Schwentesius, R. y Gómez Cruz, M. (coords.) (2000). *Internacionalización de la horticultura*. México: Universidad Autónoma de Chiapas, Mundi Prensa.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) y Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) (2007). Informe de Evaluación Nacional. Subprograma de Sanidad Vegetal. *Evaluación Alianza para el Campo 2006*. México: Sagarpa, FAO
- Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) (2013). En el sitio web www.siap.gob.mx.
- Tsing, A. (2000). Inside the economy of appearances. *Public Culture* 12(1), 115-144.

Los pequeños productores de Ruiz, Nayarit, en el sistema agroalimentario: cambios y resistencias

Olivia María Garrafa Torres

Universidad Autónoma de Nayarit

Jesús Antonio Madera Pacheco

Universidad Autónoma de Nayarit

Karla Yanin Rivera Flores

Universidad Autónoma de Nayarit

Maribel Real Carranza

Universidad Autónoma de Nayarit

Si un país pierde la capacidad de alimentar a su población, pierde su identidad nacional.

Por ello la resistencia persiste a contracorriente.

Rubio (2006)

Resumen Tomando como estudio de caso el municipio de Ruiz, Nayarit, este trabajo ubica a los pequeños productores a la luz de la reestructuración del sistema agroalimentario y destaca sus transformaciones y las estrategias con que han venido respondiendo a las situaciones económico-productivas en que están inmersos. En un contexto de crisis del sector agrícola y del sistema agroalimentario mundial, la importancia de los pequeños productores se revela crucial. No se trata de una actividad económica solamente, es un saber hacer que se reinventa puesto a prueba por siglos. Han aprendido a sortear los embates de la política agrícola, así como a negociar (incluso desde sus diferencias), lo que nos muestra un actor colectivo en permanente reconstrucción.

PALABRAS CLAVE: pequeño productor, estrategias productivas, organización, sistema agroalimentario, patrón de cultivos.

The small producers of Ruiz, Nayarit, in the agri-alimentary system: changes and resistance

Abstract Taking as a case study the municipality of Ruiz, Nayarit, this paper locate the small producers in the light of the restructuring of the agrifood system, emphasizing what have been their transformations and the strategies that have been responding to the econo-

mic and productive situations in which they are immersed. In a context of crisis in the agricultural sector and the global food system, the importance of small producers reveals crucial. It is not only an economic activity, is a know-how that reinvents itself put to the test by centuries. They have learned to overcome the offensive of the agricultural policy, as well as to negotiate (even from the differences), showing us a collective actor in permanent reconstruction.

KEY WORDS: small producers, productive strategies, organization, agrifood system, crop pattern.

Introducción

El sistema agroalimentario ha constituido un objeto de estudio relativamente reciente, en contraposición a una visión fraccionada de la economía que divide en sectores la actividad productiva, aislándolos no sólo entre ellos sino ante otras actividades sociales. Llambí (2005) señala que surgió en 1970 este enfoque con una intención interdisciplinaria e intersectorial:

... puso de relieve la necesidad de otorgar prioridad a la evaluación y el diseño de las políticas públicas, no sólo a las dinámicas de crecimiento del producto sino también a los procesos de distribución, y a sus impactos diferenciales en el ingreso de los productores y en el acceso a los alimentos de los consumidores (Llambí, 2005: 2).

Se entiende, entonces, como un eslabonamiento debido a las interconexiones que existen entre producir alimentos, las necesidades alimentarias y las posibilidades de satisfacerlas, que a su vez se relacionan con supervivencia y calidad de vida. Implica un proceso condicionado culturalmente: las formas de alimentación implican qué, cuándo y cómo comer. Lleva esto a un nivel en que las políticas públicas son un aspecto estratégico para garantizar, o no, la sobrevivencia de la población en las formas requeridas por ella. Su estudio abarca los diferentes agentes, relaciones y espacios sociales que una cadena implica. De la producción al consumidor hay una variedad de agentes y espacios de negociación, así como otras cadenas que se conectan entre ellas, para hacer que se produzcan los alimentos y que lleguen al consumidor final, o a ciertos consumidores.

Por lo anterior, conceptos como seguridad o inseguridad alimentaria se han vuelto clave tanto para naciones como para grupos sociales. De hecho, en el discurso dominante, un país no tendría que ser autosuficiente para satisfacer las necesidades de los hogares, aunque esto pueda provocar una situación de dependencia de alimentos que lo haga vulnerable, por decir lo menos.

De esta manera, el marco de política pública en que se desenvuelve el sistema agroalimentario desde hace algunos años son los programas de ajuste estructural que se han implementado en el mundo, y particularmente en América Latina.¹ Bajo este nuevo esquema se ha sostenido durante los últimos 25 años; sin embargo, poco ha durado este modelo sin que se cuestione su eficacia;

como señala Rubio (2008), hoy estamos frente a una crisis que pasó de financiera a alimentaria,² lo cual coloca la producción y los mercados agrícolas en una plataforma de interés central. En consecuencia, el sistema agroalimentario se trastoca hasta sus cimientos.

Con estos antecedentes, el presente trabajo tiene como objetivo ubicar a los pequeños productores del municipio de Ruiz, Nayarit, a la luz de la reestructuración del sistema agroalimentario, destacando sus transformaciones y las estrategias con que han venido respondiendo a las situaciones económico-productivas en que están inmersos.

Breve contexto del sistema agroalimentario mundial y el campo mexicano

En este marco contextual, algunos entienden la globalización como la internacionalización del capital³ (Rubio, 2008), que se traduce en una movilidad de mercancías, capitales y mano de obra que responde a intereses políticos específicos. La escala global del capital suele tener una lectura, en términos sociales, de tendencia a la homogeneización en varios niveles de la vida humana: tecnológica (en relación directa con formas de producción), de consumo, de formas de vida, etc.; pero, como señala Ianni (2002), es sólo un lado de la moneda y no hay que perder de vista que se generan procesos dialécticos, que conllevan diferenciación, donde incluso la diversidad puede afirmarse, precisamente, en contraposición a lo global. Así, “las fuerzas que operan en el sentido de la articulación, integración y hasta incluso homogeneización, operan opciones que afirman y desarrollan no sólo diversidades, singularidades o identidades, sino también jerarquías, desigualdades, tensiones, antagonismos” (Ianni, 2002: 168). Por ello, como concepto, la globalización es un fenómeno complejo y multifacético (Teubal, 2001), que implica el impulso de ciertos proyectos políticos (Llambí, 2000) por parte de los grupos de poder dominantes.

En otras palabras, esas fuerzas que tienden a desarticular antiguas formas de organización social, política y económica para impulsar otras, sin proponérselo, suscitan resistencias, conflictos, es decir, estrategias para rearticularse y reinsertarse desde la cultura propia. Esto no es una contradicción en el análisis, sino asumir una postura situacional en que se reconoce que los actores cuentan con diversas capacidades para enfrentar las condiciones estructurales, dándose así una relación dialéctica y no mecánica, lo cual ayuda a comprender mejor las realidades que se estudian.

En este sentido, si el sistema agroalimentario mundial (SAM), como señala Delgado (2010), está relacionado con la provisión alimentaria. También hay que considerar que “forma parte de un sistema en el que las formas de hacer dinero se han desplazado hacia el ámbito de lo financiero para consolidar así una economía de la ‘adquisición’” (Delgado, 2010: 33). Esta economía, que se centra en las ganancias, implica un proceso de desarticulación de la agricultura de los circuitos económicos donde se solventa cómo, cuándo y para quién producir. Esto se traduce en una importancia creciente de los complejos agroindustriales comandados por grandes corporaciones transnacionales o transnacionalizadas, vinculadas con el comercio mundial de productos agropecuarios, la provisión de insumos y tecnología agropecuaria, el procesamiento industrial y su distribución final (Teubal, 2001: 47-52), estableciendo así una organización industrial de la producción, la distribución y el

consumo de alimentos. Por ello, los mercados que se generan son altamente especulativos para ambos extremos de la cadena; por el lado de la producción primaria, al tratarse de bienes perecederos, y por otro, al llegar con el consumidor final, éste enfrenta un sobreprecio que alimenta a los diversos agentes interventores.⁴

Nos interesa resaltar que se trata de un fenómeno biocultural como algo netamente mercantil e incluso, en los años recientes, financiero. No sólo es manipulada la función fisiológica del alimento, sino también sus aspectos culturales; disciplinas como la sociología y la antropología han establecido que el estudio biomédico de la alimentación es acompañado necesariamente por una perspectiva sociocultural (Brasil Fonseca *et al.*, 2011).⁵

Otro aspecto relevante que es necesario agregar al contexto es el hecho de que las corporaciones no explican la situación actual del SAM *per se*, si bien la definen en buena medida con la integración vertical de las cadenas, cuyo centro de gravedad se ha desplazado a la fase de la distribución; hay mayor posibilidad de apropiarse del valor agregado de los productos (Delgado, 2010). No se puede perder de vista el papel que han desempeñado los diferentes gobiernos y los organismos económicos internacionales en esta configuración.⁶

En plena contrarrevolución neoclásica, el gobierno de Estados Unidos estableció una política interna que sostenía un abaratamiento –o desvalorización artificial– de alimentos apoyado en el control del precio del petróleo durante las décadas de los ochenta y noventa.⁷ Esta política orientó, a su vez, las políticas de cada país mediante el discurso de “ser competitivos” y el modelo económico imperante. Las producciones nacionales se han abierto, en plena desventaja, ante la invasión de productos subvalorados.

Utilizando como instrumento de control los tratados de libre comercio, impuso una forma de dominio y subordinación sobre los productores rurales de los países latinoamericanos, mediante la competencia desleal de sus productos abarataados, proceso al que llamamos “explotación por despojo”, a partir del cual las grandes empresas agroalimentarias arrebataron a los productores el excedente producido, pero además parte del costo necesario para reponer los medios de producción utilizados, impidiéndoles con ello reiniciar un nuevo ciclo productivo, pues a diferencia de los productores de los países desarrollados, ellos no contaban con subsidios compensatorios (Rubio, 2008: 38).

En estas circunstancias, se entiende que en relativamente pocos años el modelo debe una crisis en el SAM; desde 2005 hay un incremento en los precios de los alimentos (Delgado, 2010), lo cual señala un fallo importante en éste. Los productores agropecuarios nacionales no sólo se han visto desarmados para hacer frente a la apertura comercial, sino que además –quizá lo más riesgoso– sus unidades productivas –con todo lo que conlleva: prácticas productivas, conocimientos, activos, tierra, recursos naturales y humanos, etc.– se han venido desarticulando, y en algunos casos perdiendo o destruyendo. Eso por el lado productivo; con respecto al consumidor, resulta en lo que Delgado (2010) considera un problema de acceso y distribución de alimentos a escala mundial.⁸ Por último, en el lado financiero, los corporativos emiten títulos de deuda, que operan como un “mecanismo de redistribución del control y la propiedad empresarial a escala mundial” (Delgado,

2010: 36), lo cual, como señala este autor, implica dejar atrás las restricciones –naturales, culturales, sociales, éticas, etc.– en el aumento de la riqueza material; la especulación –el razonamiento a través del valor de cambio– genera ganancias muy altas.

Rubio afirma que la época de los precios artificialmente bajos de los alimentos ha llegado a su fin, existen factores estructurales emergentes que mantendrán al alza los precios, entre ellos “el ascenso de China e India como polos dinámicos emergentes” (2008: 42), ya que son grandes demandantes de petróleo y polos del crecimiento asiático, que también se convierte en un fuerte demandante de granos básicos y forrajeros. Otros aspectos relevantes para el sostenimiento de los precios altos son la producción de agrocombustibles y la especulación derivada de las reservas mundiales. Mediante estos factores emergentes, Estados Unidos comienza a salir de su crisis financiera y energética.

Por supuesto, México no ha sido la excepción, a partir de la crisis de la deuda de 1982 se aplicaron las consabidas recetas de políticas de ajuste estructural. Se vinieron abajo no sólo los apoyos al campo, sino también la infraestructura y la estructura que respaldaba la producción, distribución y comercialización agropecuaria.

Se ve dificultado así el acceso de los agricultores al crédito, se eliminan los precios de garantía y se pone fin a los servicios estatales de acopio, comercialización, almacenaje y aseguramiento de las cosechas (Montagut y Vivas, 2009). Al tiempo que el campesinado local ve empeorar sus condiciones de vida y de trabajo, los negocios alrededor de la agricultura de exportación –frutas y hortalizas destinadas a Estados Unidos–, crecieron con rapidez, a la vez que el mercado alimentario mexicano se ve crecientemente penetrado por las importaciones (Delgado, 2010: 47).

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor en 1994, el horizonte empeoró. El producto interno bruto (PIB) agropecuario decreció en 0.26 % anual entre 1994 y 2006, el consumo aparente nacional de granos básicos provenientes de las importaciones creció 11.7 % y la superficie dedicada a estos cultivos disminuyó en 1.05 % anual en el mismo periodo. Un dato por demás impactante es el de los productores con rentabilidad: en 1994 había cuatro millones, en 2006 sólo 300,000 (Rubio, 2008: 38).

Según el Banco de Información Económica (BIE) del INEGI, el PIB agropecuario al primer trimestre de 2012 es de 536,000,000 miles de pesos a precios corrientes. Para el primer trimestre de 2012 el PIB agropecuario tuvo una variación anual de 6.8 %. Según la misma fuente, durante todo 2009 y hasta el primer trimestre de 2010 la variación porcentual anual mostrada era negativa, pero se recuperó a partir del segundo trimestre de 2010; luego, en el primer y segundo trimestres de 2011 volvió a mostrar datos negativos (-9.2 % en el segundo trimestre de 2011, de hecho, el más alto de todo el período).⁹

No obstante la gravedad de la situación, la política pública nacional, basada en el ajuste estructural, no ha modificado sus supuestos; por el contrario, busca alcanzar aquellos espacios productivos, económicos y sociales donde todavía no ha entrado (Rubio, 2008).

En términos de los actores, las condiciones se traducen en una creciente marginalidad de los productores, sobre todo en las relaciones mercantiles con los consumidores como sucedía hace

años,¹⁰ y en los discursos oficiales sólo se les considera como productores de materia prima no diferenciada, lo que corresponde a una visión productivista (Hervieu, 1996). De esta manera se impulsa en buena medida la disociación entre los agricultores y los ecosistemas, pues se convierten en una especie de “maquiladores” y no en creadores de un hábitat, de un paisaje; esto último conlleva conocimientos, conservación de recursos naturales y construcción de redes sociales.¹¹

Los actores y sus propuestas

Lo anterior es el escenario general con el que podemos entender cómo se ha desarticulado el sistema que los productores conocían para, a su vez, comprender que los sujetos buscan rearticularse, romper la lógica imperante y encontrar alternativas para los que se ubican en los diferentes puntos de la cadena agroalimentaria. Los productores han buscado subsistir en sus diferentes niveles, desde los grandes empresarios agrícolas hasta los pequeños productores y los campesinos –que algunas veces son los mismos–, echando mano de diversas alianzas y estrategias que, si bien son de conservación propia, por tratarse de una producción relacionada con la naturaleza, termina siendo también de conservación planetaria.

Por ejemplo, Sevilla y Martínez Alier (2005) toman como referencia redes de Latinoamérica y movimientos de la India, interpretados en el amplio contexto del movimiento mundial de disidencia formado por lo que denominan una “red de redes”. Para estos autores tales movimientos –basados en viejos conocimientos de los sistemas agrarios, es decir, sistemas productivos locales, y en muchos casos sistemas agroalimentarios, además de innovaciones de la agricultura de bajos insumos– nacen desde resistencias locales contra multinacionales, la degradación de ecosistemas y las amenazas a la subsistencia causadas por la modernización agrícola. Lo más valioso es que se trata de un ejercicio de reapropiación colectiva de tales conocimientos, lo que la agroecología llama “los potenciales endógenos de la agricultura”.¹²

En la misma tesitura, el movimiento internacional Vía Campesina tiene una postura con respecto a la crisis que pone como centro de atención la *soberanía alimentaria*, cuyo eje central es la agricultura familiar y comunitaria. Ésta, a diferencia de la *seguridad alimentaria*, sostiene el derecho de los campesinos a tomar las decisiones sobre qué, dónde, cómo y en qué escala se produce (Hernández y Aurélie, 2009); en términos prácticos, representa una postura altermundista, que conlleva una apropiación local y una definición autónoma de las prácticas productivas, además de la reestructuración de las redes de distribución de alimentos.

Las respuestas al panorama de la producción y comercialización de alimentos varían tanto como actores y condiciones existen, pero hay puntos de convergencia donde toman una dimensión colectiva, como los ejemplos ya mencionados. El mayor acto de resistencia del pequeño productor es existir desde sus particulares formas de *existencia social* (Campos, 1999), expresadas en la especificidad de sus modos de organización y en la adaptabilidad de sus medios de producción y la dinámica de sus procesos de trabajo. Por ello, la vitalidad de sus organizaciones sociales ante tantos factores de cambio no debe traducirse como simple resistencia al cambio de sus antiguas prácti-

cas productivas, sino como resultado de un cálculo más amplio donde entran en juego diversos aspectos y fuerzas sociales (Campos, 1999: 40), pero sobre todo de sus capacidades propositivas, de construcción de proyectos alternativos y de negociación; de ahí la insistencia de verlos como actores situados. Además:

... los pequeños campesinos son los únicos que podrán restablecer la pérdida autosuficiencia alimentaria, pues se ha visto que los grandes empresarios prefieren exportar el trigo y el maíz ante los altos precios externos, o bien dedicar el maíz a la producción de agrocombustibles, por lo que un programa de recuperación productiva tiene que sustentarse, necesariamente, en los pequeños productores (Rubio, 2008: 50).

Sin embargo, implica dos vertientes que deben pensarse en relación. La primera es la voluntad política de recuperar la capacidad de producir alimentos a sabiendas del papel estratégico que cumple, y “Esto sólo será posible con políticas que impulsen la distribución de subsidios a los productores, capacitación, crédito y mercados protegidos” (Rubio, 2008: 44). Esta voluntad está ligada a entender que depender de las fluctuaciones del SAM genera mayores condiciones de inserción exitosa en el ámbito internacional, y no responde solamente a una visión romántica de la producción rural. La necesidad de un marco de apoyo tiene que ver con la situación de destrucción y deterioro de las unidades de producción y con las condiciones del SAM; con precios de los insumos muy altos, es decir, con costos por encima de la capacidad de cualquier productor promedio.

La segunda vertiente es centrar el interés en aquellos que, por lógica del discurso, han dejado de ser los protagonistas de este sistema: los pequeños productores, y con ellos sus redes y comunidades. Quizá también los más afectados con la ruptura de las redes locales de producción y distribución.

Lo expuesto hasta aquí da cuenta, como señala Rubio (2006), de que el nivel del problema que enfrentan los pequeños productores es estructural y no sólo coyuntural:

No atañe sólo a un declive productivo transitorio o a un problema de la transformación de la estructura de cultivos [...]. Se trata de un proceso en el cual se ha empezado a desestructurar la capacidad productiva de bienes básicos del país, lo cual significa que tiene un carácter estructural, es decir, que es resultado de una forma de dominio y subordinación del capital que domina el campo (Rubio, 2006a: 71-72).

No obstante, como se ha mencionado, los actores siempre tienen la *posibilidad de...* En estos términos, nos interesa destacar en este caso de estudio algunos factores clave que dan cuenta de ello, como son sus conocimientos, recursos, capacidad de adaptación y organización.

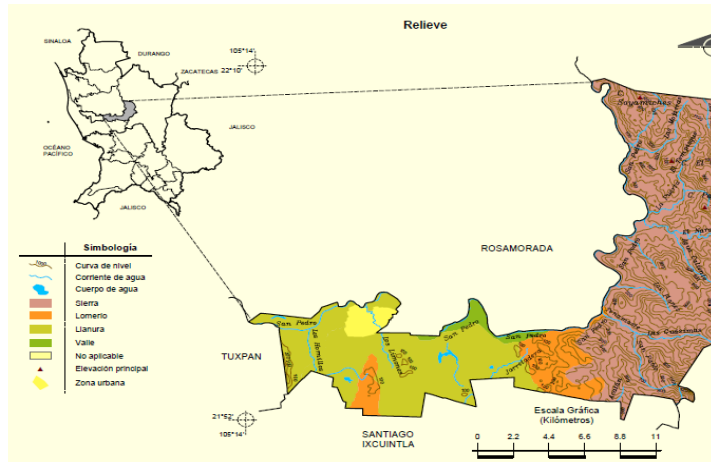
En este sentido, se presenta un diagnóstico elaborado a partir de datos estadísticos y la aplicación y sistematización de una encuesta realizada a 159 productores del municipio de Ruiz, Nayarit, durante 2010, así como talleres con productores y entrevistas en campo. Es importante entender que las cuestiones coyunturales forman parte del análisis que permite abordar y hace tangibles las consecuencias de los problemas estructurales en el marco de los cuales los actores interactúan, son determinados y determinan a la propia estructura. En este caso los actores buscan generar y regene-

rar las redes locales de abasto productivo y alimentario, a la vez que tratan de reinsertarse en el sistema agroalimentario. Por lo anterior, las lecturas no pueden ser lineales, ya que la realidad no lo es.

La agricultura de los pequeños productores de Ruiz

Con una superficie de 371.3 kilómetros cuadrados y una población de 23,469 habitantes –50.5 % hombres y 49.5 % mujeres, según el censo de población y vivienda de 2010–,¹³ el municipio de Ruiz se encuentra en la región norte-central de la entidad. Está enclavado en la Sierra Madre Occidental, por lo que la mayor parte de su superficie (75 %) son terrenos accidentados, lo que marca de manera clara dos tipos de región en el municipio: la zona alta y la parte baja (mapa 1).

MAPA 1. Relieve característico del municipio de Ruiz



Fuente: INEGI. Marco geoestadístico municipal 2005, versión 3.1.
 INEGI. Información topográfica digital escala 1:250 000 serie II
 INEGI. Continuo Nacional del Conjunto de datos Geográficos de la Carta Fisiográfica, 1:1 000 000, serie I.
 INEGI-CONAGUA. 2007. Mapa de la Red Hidrográfica Digital de México, escala 1:250 000.

El clima predominante es el templado lluvioso y subhúmedo, con lluvias torrenciales en verano, de junio a septiembre, cuando el municipio cuenta con abundante agua debido a la formación de un número importante de arroyos, entre ellos el Tenamache, El Zopilote y El Venado, que son afluente importante del río San Pedro. Tanto el clima como las características físico-geográficas de esta región favorecen la existencia de exuberantes ecosistemas formados por una gran abundancia y diversidad de flora y fauna. En sus bosques y selvas se encuentran especies como el encino prieto, encino, tepehuaje, papelillo, guapinol, nanchi, guámara, huisache y capomo; y entre las de fauna sobresalen el venado, jabalí, tejón, armadillo, conejo, paloma rondachera y una enorme diversidad

de reptiles. Respecto al uso del suelo y la vegetación, sólo el 11.6 % se dedica a la agricultura, básicamente de temporal, a lo que se añade que en las zonas serranas sean principalmente de cultivos bajo sombra. Destaca de igual manera que la zona urbana, según el INEGI, esté creciendo sobre espacios previamente ocupados por agricultura y pastizales.

Durante los últimos años el municipio de Ruiz se ha caracterizado por un relativo estancamiento en su nivel de desarrollo económico. Además, según el Consejo Nacional de Población (Conapo), en 2010 estaba considerado como uno de los municipios con grado medio de intensidad migratoria en la entidad.¹⁴ Por otra parte, según datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), en 2010 el 17.2 % de la población del municipio de Ruiz se encontraba en pobreza alimentaria, el 23.3 % en pobreza de capacidades y el 43.8 % en pobreza de patrimonio; además, el 8 % de la población de 15 años o más era analfabeta, el 45.7 % tenía educación básica incompleta, y el 38.3 % de la población total no tenía derechohabencia a servicios de salud.

Producción diversificada

En el estado de Nayarit, según datos del Sistema de Información Alimentaria y Pecuaria (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (Sagarpa), se producen alrededor de 74 cultivos diferentes, de los cuales al menos 33 se pueden ubicar en el municipio de Ruiz. Destacan el pasto, café, cereza, piña, sorgo grano y arroz palay como cultivos más o menos estables en dicho municipio, así como chile verde y sorgo forrajero, que comienzan a desprepararse ligeramente a partir de 2010.

En la zona de estudio coexisten diversas formas de hacer agricultura. La temporada de aguas –ciclo primavera-verano– dura aproximadamente de junio a octubre y la de secas –ciclo otoño-invierno– abarca de noviembre a mayo. En esta última se aprovecha la humedad residual del período de lluvias para diversos cultivos. La distribución de cultivos a lo largo del año en el municipio de Ruiz puede verse en el cuadro 1. En las tierras más próximas a las márgenes del río San Pedro existen sistemas de riego por aspersión para cultivos agroindustriales o con fines comerciales como tabaco, chile verde, sorgo, maíz y frijol. En algunas unidades de producción temporaleras se presenta una economía de subsistencia con el cultivo de maíz y algunas hortalizas, pero predominan cultivos comerciales como pasto, café, piña, frutales, arroz, etc. Aunque habría que mencionar también la existencia de actividades de recolección de frutales para el mercado local.

Asimismo, la ganadería¹⁵ forma parte de las actividades productivas en casi todo el territorio municipal, excepto en la zona cafetalera, lo que posibilita la reproducción de prácticas que se complementan a lo largo del ciclo agrícola, ya sea en tiempo de lluvias o con el aprovechamiento de los esquilmos. La asociación de cultivos está directamente relacionada con los cultivos perennes, como es el caso de la zona cafetalera de la parte serrana; en cambio, en la llanura podemos hablar de un manejo diversificado de cultivos cíclicos, en unidades de producción que cuentan con más de un predio, y en la zona de riego, que tiene más de una cosecha al año.

CUADRO 1. Ciclo agrícola del municipio de Ruiz, Nayarit

Cultivo	Secas						Aguas					
	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct
Maíz	s		c		c			s				
Frijol	s		c									s
Café	l											l
Cacahuatete	c							s				c
Calabaza	s		c									s
Ciruuela												
Jamaica		c						s				
Sorgo	s					c						s
Chile					c							p
Piña				c (quimicada)			c (temporal)					l
Jihuite				c					c (+)			c
Arrayán				c								
Mango							c					
Maracuyá		c										
Aguacate									c			
Pepino	s	c						s		c		
Pasto						c						
Tabaco	p					c						p
Guayaba												
Jitomate		c									p/s	
Nanchi									c			
Mango								c				
Arroz	c						s				c	

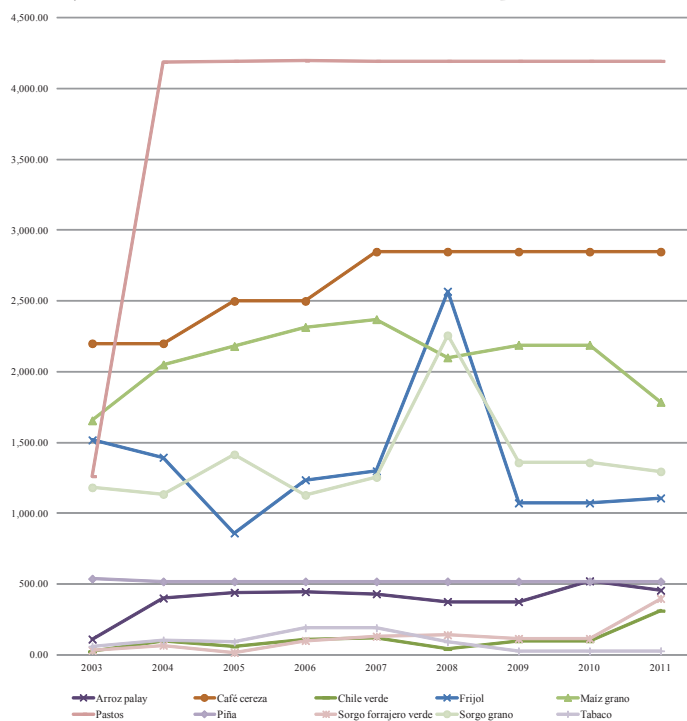
Etapas: (s) siembra, (p) plantación, (c) cosecha, (l) limpia.
Fuente: elaboración propia a partir de la encuesta y de entrevistas, 2010.

Durante los últimos veinte años, el paisaje productivo del municipio se ha transformado. De ello podemos dar cuenta a partir del trabajo de campo y de las estadísticas oficiales (cuadro 2, gráficas 1 y 2); además, podemos establecer que obedece en buena medida a dos tendencias principales, que no únicas; una de ellas incluye la recuperación de frutales, la introducción de nuevos cultivos y el auge de los pastizales.¹⁶ Los casos tienen connotaciones diferenciadas en las zonas alta y baja del municipio.

En la zona alta –donde predomina la propiedad comunal– el café es el producto dominante, una vez que reemplazó del paisaje productivo hará unos cuarenta años a los plataneros. Empero los frutales, por un lado, y la introducción del jihuite (palma camedor), por otro, han venido desempeñando un papel fundamental en las estrategias de los productores para compensar la baja del precio del café y los malos temporales que han tenido en los últimos tres años. Entre los cultivos que existían y que a partir de esta coyuntura tiene un papel más relevante, encontramos la piña en Puerta de Plataneros, Cordón del Jilguero, El Taixte, El Refugio y Real del Zopilote, y la jamaica en El

Naranja. En el caso de la piña, en los últimos diez años la superficie permanece estable, no obstante que es el producto con mayor valor de mercado en el municipio (gráficas 1 y 2). De acuerdo con los productores, la presencia de plagas y enfermedades y la poca disponibilidad de recursos hace difícil incrementar la superficie de cultivo.

GRÁFICA 1. Ruiz, Nayarit. Evolución de cultivos de acuerdo con la superficie sembrada, 2003-2011 (ha)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SIAP.

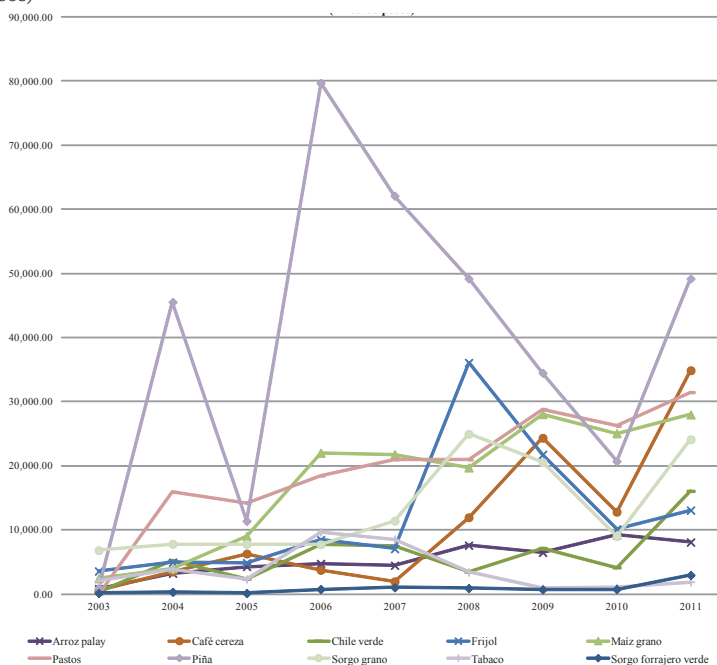
Un cultivo de reciente introducción, en pequeñas superficies, es el maracuyá en Puerta de Plataneros, Cordón del Jilguero, El Taixte, El Refugio y Real del Zopilote. Otros frutales como lima, limón, aguacate, plátano, pera, arrayán y nanchi, aunque no llegan a ser significativos en volumen, se recolectan para sacarlos “kileados” al mercado local –compradores principalmente de la cabecera municipal–, de lo cual obtienen ingresos que les permiten “sacar gastos”.

Otro cultivo importante en la zona en los últimos años es el jihuete, planta de ornato con una variedad endémica de la zona, que a partir de que lo impulsaron la Comisión Nacional Forestal (Conafor) y el gobierno municipal –les dieron cursos– se ha venido estableciendo en asociación con el café –la mayoría– e incluso como cultivo solitario –las menos–. Está en pleno proceso de establecimiento, y algunos productores comienzan a cosechar (produce a partir del tercer año).

Las comunidades involucradas son Puerta de Platanares, Cordón del Jilguero, El Taixte, Real del Zopilote, El Refugio y El Naranjo. La cadena productiva y las organizaciones locales que participan son piezas clave para entender el auge de este cultivo.

En la zona baja, cultivos tradicionales como maíz, frijol y sorgo siguen presentes en el horizonte productivo; de hecho la superficie de maíz se incrementó hasta 2007, pero disminuyó en los años siguientes, lo que coincide con el incremento de la superficie de pastos (gráficas 1 y 2). El comportamiento del frijol es muy errático; no existe una tendencia, más bien la superficie dedicada responde a las condiciones climáticas o al precio que alcanza en el mercado. Por otro lado, los productores mencionan que estos cultivos les dan oportunidad de diversificar sus actividades, elemento estratégico en la economía campesina.

GRÁFICA 2. Ruiz, Nayarit. Evolución de cultivos de acuerdo con el valor de la producción, 2003-2011 (miles de pesos)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SIAP.

En la región existen cultivos considerados parte del paisaje rural de la zona como nanchi, nopales, mango, guayaba, ciruela y limón, entre otros (cuadro 2), es decir, han sido trabajados de manera familiar; sin embargo, la búsqueda de oportunidades de mejorar sus condiciones y las necesidades del mercado regional ha llevado a los productores a emprender acciones para su comercialización; sobre todo el nanchi, del que incluso se está ampliando la superficie cultivada en San Lorenzo. Entre

los productos que hace más de veinte años eran parte del paisaje productivo y habían dejado de ser relevantes se han retomado el cacahuete, el limón persa y la jamaica en Juan Escutia; el tabaco¹⁷ y la piña en El Venado. Entre los cultivos de nueva introducción, con algunas hectáreas, están el mango ataúlfo, tomy, manila, haden y kent en San Lorenzo y El Venado.

CUADRO 2. Ruiz, Nayarit. Clasificación de cultivos a partir de la superficie sembrada en 2005 y 2009

Cultivo	Total/prod 2005	Total/prod 2009	Total/has. 2005	Total/has. 2009
Cultivos tradicionales				
Arroz	4	5	19.75	29.75
Café	85	88	158.18	162.18
Frijol	33	40	133.00	137.80
Maíz	61	59	172.00	146.90
Piña	26	27	50.17	51.67
Tabaco	12	13	39.50	40.00
Sorgo	14	14	65.00	66.50
Chile	5	5	12.00	11.30
Cultivos que se han retomado				
Cacahuete	3	3	9.75	11.75
Calabaza	3	3	3.50	3.50
Jamaica	0	1	0.00	0.50
Jitomate	1	1	5.00	5.00
Pepino	0	1	0.00	2.00
Limón	2	2	2.50	2.50
Nanchi	8	13	13.66	29.36
Plátano	1	1	1.00	1.00
Nuevos cultivos				
Aguacate	1	1	0.67	0.67
Ciruella	2	2	1.50	1.50
Guayaba	0	3	0.00	2.25
Jihuite	18	24	17.38	21.63
Mango	1	2	1.00	1.50
Maracuyá	1	1	5.00	5.00
Nopales	0	1	0.00	0.75
Pasto	35	39	158.75	177.75

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta, 2010.

Los productores han sabido moverse por una diversidad de cultivos, en función de las demandas del mercado y los saberes acumulados en años de experiencia, en una clara apuesta a “no poner todos los huevos en una misma canasta”, toda vez que las condiciones de las unidades productivas y del acceso al mercado están en franco deterioro. Un elemento a su favor es que la mayoría de los

productores cuentan con más de un predio, lo que les da la posibilidad de diversificarse: “Un tiempo cultivamos el chile seco, sembrábamos del cola de rata. Había buen precio, pero es como todo... bajó el chile y nos lo pagaban a diez o quince pesos, y la gente se desilusiona. Pasamos al frijol y la mayoría de la gente lo sembraba, pero es para lo mismo” (E.C., 2012).

Situación más o menos similar a la del frijol, según el decir de don H. G.: “Este año [2010, cuando fue la entrevista] el precio oficial del frijol estaba a ocho y lo pagaron a tres o cuatro pesos, así que ya no es redituable, al menos ese es mi criterio. Yo ya no voy a invertir para perder, porque si tienes una buena producción ahí se te va la ganancia porque no hay a quien venderlo y las personas que nos compran lo pagan muy bajo”.

Para algunos de ellos la persistencia como productores se explica más en aspectos socioculturales que en la rentabilidad del mismo. Como dice un entrevistado:

El tabaco fue negocio cuando se inició, yo planté más de veinte años; sí, fue negocio, pero últimamente ya no... Fue buenísimo el negocio para la gente porque aquí en Ruiz es donde se juntaba toda la gente que iba a trabajar a Santiago [Ixcuintla], a donde fuera, a trabajar en el tabaco, todos los domingos aquí estaba. Así estaban los negocios, y más la cerveza [en alusión a un dinamismo económico de la zona debido a los trabajadores del tabaco]. Se movía muchísimo dinero y al productor sí le quedaba. Cuando yo llegué a estas empresas pos ya no, nomás le pierde uno..., lo que pagan por [la habilitación] no te alcanza porque dan lo mínimo, por ejemplo un riego cuesta alrededor de 1,500 pesos la hectárea, las empresas nomás te dan como 1,200 o 1,250 pesos por hectárea, y pos tienes que ponerle de tu bolsa y así sucesivamente con los demás trabajos... Entonces, algunos producen por tener seguro social nomás (E. C., 2012).

Por otra parte, sobre todo varias hectáreas de maíz y frijol, se han transformado en pastizales en la mayoría de las comunidades de abajo; sin embargo, aunque varios ejidatarios –el ejido es la forma dominante de tenencia de la tierra en la zona baja– han buscado en el ganado una forma de sobrevivencia familiar; el 77 por ciento de los productores encuestados que dijeron tener pasto no cuentan con animales, rentan los potreros a ganaderos locales y de otros municipios.

Algunos son tajantes al externar su posición con respecto a la creciente importancia de cultivos como el pasto:

Aquí ya no se siembra nada, ya se empastaron todos los terrenos que teníamos, ya no es redituable la siembra, verdad... Antes sembraban frijol, maíz, arroz, tabaco... Antes era más la siembra de arroz, el frijol era poco, se trabajaba con el banco y se entregaba para pagar. El banco nos habilitaba con semilla, fertilizante y dinero en efectivo a cambio de la cosecha; nosotros entregábamos al banco, si sobraba nos daba. ¡Hay muchos que quedaron debiendo, en cartera vencida, por eso el banco se retiró... Ahora el maíz ya no paga; por ejemplo ahorita el maíz la tonelada vale tres mil pesos y de una hectárea salen tres toneladas, por eso ya empastamos todos. Algunos rentan las tierras, la renta el precio es de mil a mil quinientos pesos. En el pasto ya no gasta uno y por lo menos queda para los animales; se vende la pastura, y después metemos a los animalitos que tenemos (M. C., 2010).

Ahorita tengo empastado. Anteriormente cultivaba tabaco, frijol, maíz ... de tabaco cultivaba tres [hectáreas], de frijol dos [hectáreas]. Cuando no echaba maíz, sembraba frijol ... [Hoy día] ya se acabó todo, ya nos enfadamos, está todo caro: las aradas, la semilla, ya nos desanimamos. Ya nos cansamos, en pocas palabras (J. C., 2010).

No obstante, según el decir de otros productores, la decisión no siempre tiene que ver con la poca demanda de trabajo y la inversión que implica el pasto. En algunos casos viene de la mano con los vaivenes de la política agrícola, a la que los productores han aprendido a adaptarse:

Esas tierras se sembraban de maíz. Todas esas que tienen pasto, antes se sembraron de maíz; pero como el maíz ya no tuvo precio, ya no pagaba por el fertilizante [como parte de un paquete tecnológico], por las plagas [que, a decir de los mismos productores, el mismo "paquete tecnológico" aplicado fue generando en los cultivos], entonces por eso ya no se sembró el maíz. Entonces, la gente ... el gobierno dio la semilla y la gente acá nomas le metieron una rastra, le tiraron la semilla y ya era producción segura, entonces por eso se empastó todo... El que tiene ganado pos no lo vende (E. C., 2012).

En la zona alta, más que la incorporación de pastizales, podemos señalar que se han mantenido. La gente cuenta que han sido en parte ganaderos de muchos años atrás de Presidio de los Reyes, San Pedro Ixcatán y La Bolita. En este caso decimos que han conservado sus pastizales criollos. La mayoría tiene ganado bovino, pero en El Naranjo se presentan borregos pelibuey debido sobre todo a las dificultades del terreno (semiárido y montañoso).

Los productores realizan el desmantelamiento de los cultivos básicos en favor de actividades relacionadas con la ganadería, como se esperaba con las reformas estructurales. No obstante, han aprendido a adaptarse.

Algunos otros rasgos contextuales

La cuestión del financiamiento sale a flote en casi todas las conversaciones. Los productores se saben ignorados en este sentido, no son población objetivo de las instituciones crediticias; es algo que resienten mucho más que la falta de subsidios, así lo consideran el 73 % de los encuestados. En cuanto a los recursos para financiar el cultivo, provienen en primera instancia de "recursos propios", que son generados mayormente por distintos miembros de la familia que cuentan con pequeños comercios, su desempeño en oficios o como empleados, además de préstamos familiares y cajas populares o cooperativas; se considera que estas últimas ofrecen mejores condiciones para algunos de los productores (cuadro 3). A diferencia de otros casos (Cobo y Paz, 2009), la política social no representa para los pequeños productores de Ruiz la parte más importante de sus ingresos familiares.

Además, los apoyos de las instituciones del sector, como parte de las políticas públicas, no sólo son insuficientes sino que, de acuerdo con sus criterios, en buena medida los deja afuera. Los programas de la Secretaría de la Reforma Agraria –hoy Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y

Urbano (Sedatu)– no están dirigidos a comuneros o ejidatarios. Financiera Rural exige garantías líquidas o prendarias –con las que no cuentan–; la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), puesto que se concentra en poblaciones marginadas, deja fuera a gran parte de la población urbana y rural.¹⁸ Los programas de la Sagarpa, a los que tienen acceso, se han convertido en los menos con fiables –al menos en Nayarit– debido a que si los proyectos son aprobados, el recurso podría llegar un año después o no llegar, y con montos por debajo de lo solicitado.¹⁹

CUADRO 3. Ruiz, Nayarit. Formas de financiamiento para las actividades agropecuarias, según productos encuestados

Forma de financiamiento	Porcentaje
Créditos o financiamiento:	36.6
Créditos bancarios	13.3
Créditos de cajas populares, cooperativas	28.3
Financiamiento de empresa	11.7
Créditos agropecuarios	1.7
Préstamos familiares	36.7
Recepción de dólares	6.7
Préstamos locales	1.7
Apoyo de gobierno:	13.4
Programa Oportunidades	13.6
Procampo	77.3
Apoyo al café	9.1
Recursos propios:	49.4
Ahorro	3.7
Jubilación	1.2
De la misma actividad productiva	2.5
De otras actividades propias	92.6
Otros	0.6

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta, 2010.

Estrategias

En este sentido, el recuento que hacen de sus esfuerzos por mantenerse va en dos planos: uno de cómo a partir de las inquietudes de productores y líderes de las comunidades han buscado opciones; otro a partir de lo que las instituciones del sector los condicionan para involucrarse en nuevos cultivos que, sin embargo, suponen oportunidades;²⁰ de hecho es así como lo han venido asumiendo, algunos con mejores resultados que otros. Ambos planos implican formar parte de colectivos, por lo que su conocimiento en este ámbito es amplio, también con buenos, regulares y malos resultados.

Otro aspecto que conocen y les da una agencia de manejo de tiempos y espacios sociales²¹ son las condiciones de acceso a los diversos mercados: de los diferentes cultivos y tipos de cada uno (cuadro 2). Si bien, como cualquier agente económico, no tienen toda la información sobre ellos –varios resaltaron cómo las fluctuaciones en el precio y las condiciones de calidad los sorprenden en algunas cosechas–, tienen experiencia y saben establecer relaciones en las comunidades y regiones del municipio y con los agentes externos –instituciones gubernamentales, organizaciones campesinas, empresarios, etc.– para “sacar el producto” y obtener algunos apoyos.²²

La experiencia y el conocimiento que los productores tienen tanto en el mercado como en lo productivo son aspectos que resaltan en las conversaciones. En este sentido, se refieren al conocimiento sobre los cultivos que han venido trabajando por algunas generaciones y a los “nuevos”, en los que han obtenido los apoyos mínimos requeridos para manejarlos con mejores expectativas. Cabe resaltar que aun cuando no siempre se tienen las condiciones externas de apoyo para abarcar nuevos procesos, la plataforma que les da su experiencia de vida productiva les sirve, primero, para buscar las formas y los tiempos que les den resultado; por ejemplo, el señor E. A. de Puerta de Platanares, al igual que B. M. de Cordón del Jilguero (2008), nos comentaban cómo establecieron plantereros de jihuete de acuerdo con sus parámetros en otros cultivos, siendo el resultado las primeras veces desalentador –la semilla no germinaba– hasta que “logramos encontrarle el modo”. En segundo término, les sirve para socializar el conocimiento a través de formas que van de productor a productor hasta los espacios comunitarios vía talleres, reuniones y asambleas.

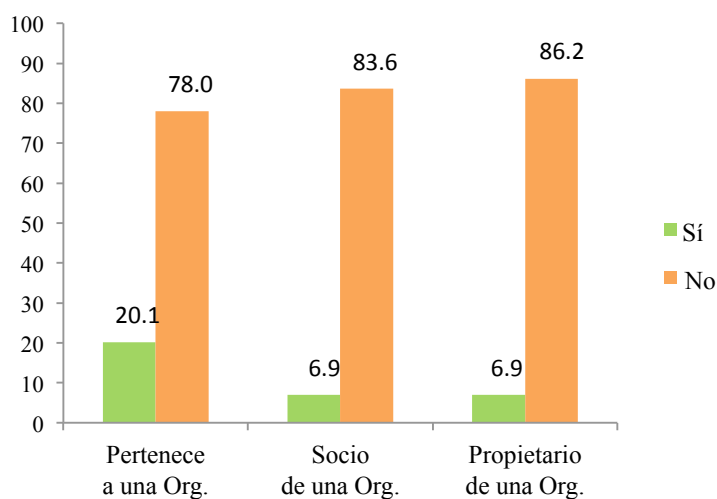
Ejemplos como los anteriores muestran cómo se reconstruyen los procesos y las dinámicas de cultivos “tradicionales” al incorporar otros nuevos, pero también al reincorporar cultivos que en décadas anteriores eran explotados comercialmente y por alguna causa habían “desaparecido” del paisaje agrícola de Ruiz. Reconstrucciones que, además, permiten la reproducción (y reinención) de una diversidad de saberes prácticos asociados a tales cultivos. Es decir, una valorización de conocimientos locales y su socialización pues, a decir de Leff (2002: 85): “el saber genera sentidos que movilizan a los actores sociales para tomar posiciones frente al mundo, definir sus identidades y proyectar sus utopías”. Por supuesto, con esta acción no se diluyen las condiciones estructurales, pero el sujeto se sitúa frente a ellas.

La organización como estrategia

Ante las adversidades, los pequeños productores también han tomado la organización como estrategia de lucha en el sentido de agenciarse mejores condiciones para producir, comercializar, transformar sus productos, y muchas veces para concretar iniciativas de pequeños negocios –creativos y no tanto– relacionados o no con las actividades agropecuarias; en general, para sostener un estilo de vida campesino dinámico y multifacético.

En la encuesta aplicada a 159 productores se incluyeron preguntas generales que tocan el tema organizativo: pertenencia a alguna organización, si se es socio o propietario de alguna agroindustria. El cuestionario indagaba sobre todo acerca de la configuración de colectivos formales, aspecto en el que destacan los resultados de los emprendimientos familiares, los de tipo asociativo por cultivo y los gremiales, que permiten contrastar y problematizar los colectivos de los pequeños productores de Ruiz.²³

GRÁFICA 3. Ruiz, Nayarit. Porcentaje de participación en organizaciones de los productores encuestados



Nota: No suman el 100% debido a que se ignoraron las no respuestas.
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta, 2010.

Como se observa, el 20 % de los participantes menciona que pertenece a un colectivo (gráfica 3). Se alude pertenencia principalmente a figuras como las sociedades de producción rural (SPR), “la Unión”, e incluso hay quienes mencionan una organización por su nombre: La Puerteña; hubo quien mencionó “el ejido”, y se incorporan al escenario la Confederación Nacional Campesina (CNC) y “la ARIC” tabacalera.

Encontramos que la mención a la propiedad y ser socio de alguna agroindustria (6.9 % en cada caso) se relaciona con la pluriactividad campesina, se trata de pequeños negocios: empaque de frutas, huarachería, carnicería y molino de maíz. Así mismo, tímidamente aparecen los socios de La Puerteña, agroindustria deshidratadora particularmente de piña e impulsada por los productores de la zona piñera-cafetalera. Los emprendimientos de la gente están muy vinculados con las actividades productivas primarias; por un lado la transformación de frutas en licores y dulces, por otro la elaboración en la localidad de El Venado de huaraches rústicos de piel de bovino, muy populares entre los campesinos de la región. Algunas de estas iniciativas se generan a partir de recursos propios, otras reciben apoyo de los programas sociales.

Las experiencias dejan ver, por un lado, el conocimiento que tiene la gente de su medio y sus recursos, así como un saber hacer productivo y organizativo en combinación con las oportunidades del contexto de las instituciones y del mercado.

En los colectivos formados alrededor de lo productivo, pero que evidentemente implican también los ámbitos social y político, podemos señalar figuras de primer y segundo nivel.²⁴ Las SPR constituidas lo han hecho en torno a los cultivos principales de la región, sobre todo al café, pero también al maíz y el frijol. Los grupos cafetaleros tienen como objetivo principal la transformación del café cereza a pergamino y oro, en un primer momento, para luego abrirse paso a la comercialización en un mercado altamente competitivo en el terreno internacional. En cuanto al maíz y el frijol, se hacen esfuerzos para obtener financiamiento y la comercialización conjunta.

Cabe señalar que es precisamente en la zona cafetalera donde se ha dado un mayor despliegue de los colectivos. Desde nuestro punto de vista, sus logros hasta hoy tienen detrás una historia organizativa estrechamente ligada a las formas comunitarias y de redes familiares y sociales, que trascienden la época del Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) –que propició las primeras organizaciones formales– hasta llegar a los actuales cultivos de piña y jihuite. Son comunidades que comparten recursos, que han aprendido a usarlos y protegerlos desde la figura de los bienes comunales, pero sobre todo que comparten experiencias organizativas que colectivamente se convierten en aprendizajes. Sus capacidades para establecer relaciones y armar complementariamente estrategias los ha llevado a constituir organizaciones de segundo nivel. Para el caso del jihuite han establecido la Cadena Productiva de Plantadores de Palma Camedor S.P.R. de R.L. y la Unión S.P.R. La Puerteña. La primera abarca a casi todas las comunidades que producen palma camedor (jihuite) en el estado y la segunda a las dos SPR de piña en la comunidad de Puerta de Platanares. La Puerteña ya tiene instalada la planta deshidratadora e inició formalmente operaciones en la temporada 2012. Durante este tiempo estableció un convenio de trabajo con una agroempresa comercializadora, desde la perspectiva de los líderes, y ahora su preocupación central es contar con financiamiento para capital social sin que se vean perjudicadas las actividades de la empresa.

En las entrevistas pudimos detectar que no se da un proceso comunicativo ideal entre las dirigencias de estas organizaciones y los productores “de a pie”; “no sabemos muchas veces en base a qué deciden a quiénes apoyar”, dijeron productores y productoras de El Refugio y La Bolita. Algunas de las acciones de La Cadena han sido el establecimiento de un vivero regional y el incremento de las plantaciones en algunas comunidades socias; no en todas, por eso la duda de los productores;

aunque más bien es falta de información, ya que los dirigentes nos decían que la propia Conafor selecciona las localidades. Entre los logros más significativos están la obtención de los permisos para comercializar el jihuite, pues los lugares donde se cultiva son áreas protegidas por la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (Profepa).

En el caso de La Puerteña, los productores comentaron en los talleres la importancia de su presencia en la región debido a que en la temporada 2012 se había logrado sostener el precio de la piña en fresco, lo que no era posible con la intermediación de coyotes porque éstos ofrecen un buen precio al inicio de la temporada, pero en cuanto se incrementa la producción de piña tiende a bajar, hasta llegar a peso o menos el kilogramo. Por otro lado, es muy significativo el funcionamiento de La Puerteña en la generación de empleos y capacitación local, sobre todo para mujeres.

Los esfuerzos de los colectivos se hacen presentes, el trabajo de campo constata una historia de organización, pero no se puede hablar de una identidad consolidada alrededor de ésta. Cuando se les preguntó a las personas el nombre de su organización no lo recordaban, únicamente aludían en forma vaga a “la SPR”. Esto da cuenta de las dificultades que entraña la construcción de la organización, así como del compromiso individual de constituir y permanecer en los colectivos que vaya más allá de una figura jurídica formal. No obstante, puede decirse que la conformación de los colectivos, al menos en la zona cafetalera, cuenta con un componente identitario sustentado en un conjunto de repertorios culturales interiorizados, relacionado con un modo de vida y un saber hacer ligado a las prácticas productivas y organizativas heredadas, experimentadas y transformada por los propios actores locales.

Por otro lado, también en la zona baja –donde se cultiva frijol y maíz– cuentan con una historia organizativa compartida que se relaciona más con la historia campesina corporativa en la Confederación Nacional Campesina (CNC), sobre todo al tratarse de granos básicos, que todavía tiene peso en los pequeños productores de Ruiz. Sin embargo, podemos decir que las referencias organizativas están más alrededor de la figura ejidal, ya muy desdibujada, y no de figuras asociativas. Por eso los aprendizajes de esas experiencias son distintos, de ahí que encontremos discursos en que la organización no tiene mucho eco:

... Sí creo en la organización, pero la veo muy difícil por la desconfianza que existe entre la misma gente del pueblo (comisariado ejidal de El Vado, 2012).

... bien dividido a donde vaya usted ... (P.R., 2012).

En términos productivos, la organización ejidal va perdiendo fuerza, sobre todo a partir de las reformas al artículo 27 como parte de las medidas neoliberales en el campo. Ahora su función se relaciona más bien con actividades administrativas y sociales.

... los ejidos pagan la luz ... ey... como le digo, hacerle su fiestecita a los maestros, estudiantes, el día del niño, el día del ejido, el día de San Pedro [el santo patrono] (comisariado ejidal de El Vado, 2012).

Por otra parte, los partidos políticos continúan teniendo influencia en la selección de los comités ejidales, aunque se reconozca que no aporten ni gestionen en pro de las necesidades de los pequeños productores. Por ejemplo, veamos las opiniones siguientes:

... En términos de organización en el ejido, la gente es muy desconfiada, en el pueblo existen dos grupo de poder, los priistas y los contrarios, mi equipo ha perdido únicamente dos veces el ejido en toda la historia...

... La CNC no participa en el ejido, sólo para tiempos electorales ... (comisariado ejidal de El Vado, 2012).

Es aquí donde se matiza la percepción de los colectivos como estrategia general de los pequeños productores. No obstante, la lucha que dan algunas organizaciones por apropiarse de los eslabones de la cadena productiva siempre será importante en los procesos campesinos por sostenerse, resistir en mejores condiciones frente al sistema agroalimentario mundial. El tema organizativo es complejo porque no puede leerse desde una sola dimensión, sino desde la articulación de las dimensiones cultural, económica, social y política para que el fenómeno organizativo esté presente, no es algo natural; puede partir de añoranzas históricas y luchas comunitarias o de oportunidades con base en la implementación de políticas públicas, por ejemplo.

Algunas redes

Las relaciones de tensión-colaboración entre los pequeños productores y los agentes externos son permanentes. Las características de las políticas públicas tienen que ver con una dirección vertical, de arriba abajo. En ocasiones los productores simplemente tienen que aceptar lo que se les “ofrece”. La reconversión productiva desde las instituciones del sector, con una lógica productivista y de rentabilidad, las más de las veces se aleja de las necesidades productivas y de vida de los pequeños productores. En ocasiones aceptan las propuestas, en otras las negocian y hasta las transforman.

La gestión emprendida por los productores y sus colectivos ha tenido fruto. Por un lado, “convencieron” a los representantes de la Conafor de que les permitiera incrementar las plantas de jihuete para su comercio, no obstante que la institución había decidido prohibir el corte. Los productores plantearon que no se pondría en peligro el ambiente si ellos aprendían a cultivar la planta para colocarla en el mercado. Por otro lado, en términos de normatividad, la institución lleva la dirección.

El establecimiento de una deshidratadora con las características de La Puerteña ha resultado una inversión millonaria que no hubiera sido posible sin la intervención del gobierno del estado. Se ha confiado en la dirigencia de la organización por su tesonera gestión y transparencia en el proceso. Pero no fue una intervención tersa, sino que ha costado una negociación constante tanto con la burocracia estatal como con los socios.

Otra vía estratégica que ha sido opción para los productores es la relación que han establecido con la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA) en lo local, la cual ha sido fructífera en el sentido de que mediante su gestión han accedido a recursos públicos por medio de proyectos, y el acceso a créditos que resuelve problemas concretos de sus organizaciones. De hecho en el taller con productores, a medida que avanzaba el diálogo e intercambio de opiniones sobre sus problemas, una de las opciones que planteaban era la intervención de la UNORCA.

La dinamización social y productiva... a modo de ir concluyendo

La transformación del mercado mundial de café y de los productos básicos golpeó fuertemente a productores de diversas partes del mundo, entre ellos a los del municipio de Ruiz. Qué tanto y cómo lo han enfrentado los productores, es lo que hemos tratado de mostrar y compartir.

En primera instancia, en teoría, pareciera que tienen pocas opciones frente a los mercados,²⁵ pero es en el día a día donde construyen sus opciones, donde el movimiento no termina nunca. Por lo anterior, apenas alcanzamos a vislumbrar las dinámicas sociales y políticas que conllevan estas respuestas a las condiciones estructurales que enfrentan. Las políticas públicas orientadas “al mercado”, la apertura de los procesos de comercialización en términos de la globalización de los grandes capitales, que no de una horizontalidad más solidaria, evidentemente han afectado la cotidianidad productiva y de vida de los pequeños productores. No obstante, ni siquiera han sentido cambios significativos –simbólicamente– en su mundo debido a su propia capacidad de respuesta.

Cómo vimos, en un mismo municipio los procesos globales repercuten de manera diferenciada. Por un lado, hay características semejantes a las tendencias de la agricultura mundial; por otro, llama la atención que en una economía de mercado global las oportunidades de los productores estén relacionadas con productos propios de la región, ya que están siendo revalorados por los consumidores y productores, como es el caso del nanchi. La diversificación productiva, como respuesta a la política neoliberal, ha implicado procesos intensivos en trabajo pero al mismo tiempo de arraigo, pues la introducción de cultivos ha intensificado las labores del ciclo agrícola de los productores; así sucede con el jihuite, que se cosecha cuatro veces al año. Así pues, las estrategias de los productores se relacionan estrechamente con un conjunto de factores clave: recursos, conocimientos, adaptación y organización.

Por otro lado, la crisis cafetalera, por ejemplo, obligó a los productores a sustituir el paquete tecnológico productivista. Ahora tienen la oportunidad de colocar la producción en mercados, si bien no orgánicos sí libres de agroquímicos, siguiendo una tendencia de mercados internacionales, aunque continúan bajo la presión de los grandes acaparadores de café en México, mientras que los productores de básicos –frijol, maíz– sostienen su productividad a base de insumos cada vez más caros. Esto se manifiesta en la disminución de la rentabilidad, lo cual evidencia las pocas posibilidades que tienen de competir en el mercado internacional de básicos, pero todavía pueden comerciarlos en los mercados regional y nacional.

En tiempos neoliberales, de libre mercado y de un sistema agroalimentario global que más que incluir excluye, la organización de productores resulta una pieza importante en la conjugación de esfuerzos para obtener logros colectivos que repercutan en las familias de los productores del municipio. Así, la organización no aparece como por arte de magia, se tienen que dar condiciones para que suceda, permanezca y se sostenga. El éxito organizativo no depende únicamente de la voluntad de los productores, sino que está en relación con los vínculos que se van estableciendo entre los intereses y las estrategias tanto de los productores como de los actores externos.

En un contexto de crisis del sector agrícola y del SAM, la importancia de los pequeños productores en la producción de alimentos es crucial, y también lo es en términos sociales, económicos y culturales. No se trata sólo de una actividad económica, es un saber hacer que se reinventa y se ha puesto a prueba por siglos. Han aprendido tanto a sortear los embates de la política agrícola como a negociar (incluso desde las diferencias) en el interior de la comunidad; pero también con agentes externos que incluyen los ámbitos académico y gubernamental, las organizaciones civiles, etcétera.

A pesar de que hay cultivos, según el decir de algunos productores, que sólo dan “para vivir una temporada”, persiste el arraigo al campo. Cada año reinventan la diversidad de estrategias que les permitirá *continuar siendo...* se fortalecen cultivos que ya son históricos en la zona, dejan algunos y añaden otros nuevos, o bien retoman otros a los que habían dejado de dar importancia. En una economía circular de los recursos, se añaden también actividades agroindustriales o netamente “urbanas”, la emigración tiene un papel cada vez más importante para la persistencia de muchos de estos pequeños productores y sus cultivos.

En resumen, se observan capacidades de adaptación, pero también construcción de propuestas locales para hacer frente a condiciones externas que van desde la diversificación de cultivos, actividades económicas y la puesta en marcha de agroindustrias hasta una lucha constante con los modelos dominantes de hacer agricultura –monocultivo, utilización de agroquímicos, etc.–, que revelan a un actor colectivo en permanente reconstrucción, provocando con ello “procesos emergentes” (Long, 2007) –o no esperados– siempre fuera de los presupuestos teóricos y políticos.

Notas

- 1 Estos programas responden a la crisis de los modelos económicos que hasta principios de los años ochenta prevalecieron en América Latina –modelos de bienestar y sustitución de importaciones–, que dieron paso a lo que Bustelo (1998) llama la contrarrevolución neoclásica, mejor conocida como neoliberalismo.
- 2 Esta crisis puede ser caracterizada como: alza inusitada de precios de los bienes básicos, déficit alimentario en los países más pobres, revueltas de la población por el encarecimiento de los alimentos, proliferación de plantas de etanol no sólo en los países desarrollados sino también en los subdesarrollados; inusitados procesos de recuperación productiva junto con desabasto de productos básicos y financiarización de los bienes alimentarios (Rubio, 2008: 36). No obstante, es pertinente atender la invitación que nos hacen algunos autores (Bartra, 2010; Echevarría, 2010) de mirar con mayor amplitud y complejidad el fenómeno de la crisis, abandonar la idea que centra la atención en lo meramente económico,

pues si bien es el problema más evidente, no es el único que nos acompaña. Se trata de voltear la mirada a soluciones más integrales, acordes a la profundidad de la crisis global que enfrenta la humanidad; esta vez no se trata de la estabilidad económica del capital, ni de los Estados nacionales, sino de las condiciones de vida en el planeta, en términos de civilización. “Tiempos turbulentos”, los llama Bartra, representados por múltiples crisis que convergen en un momento histórico: medioambiental, energética, alimentaria, migratoria, política, bélica, sanitaria, económica; en conjunto, representan una gran crisis planetaria que no se puede contrarrestar de manera sectorial.

³ Como “estrategia del capital para organizar las operaciones que llevan a su revalorización, a escala planetaria” (Delgado, 2010: 33).

⁴ Autores como Friedman y McMichel (1989 y 2004, citados en Delgado, 2010: 33) llaman a la actual etapa del SAM “régimen alimentario corporativo”. Las escalas a las que responden las operaciones son mundiales, por lo que son las grandes corporaciones y su capital financiero –unas pocas en realidad– las que definen, en términos generales, los modos de organización del mismo.

⁵ “Alimentarse, una necesidad biológica básica, deviene un proceso complejo que las personas, a través de las relaciones sociales, dotan de múltiples funciones y sentidos. No en vano, se ha señalado que somos la única especie del planeta que transforma los alimentos crudos en platos cocinados y que aplica normas específicas sobre lo que come, cómo lo prepara y dónde y con quien se lo come” (Gracia, 2011: 3). Ello implica, por supuesto, diversas relaciones de los grupos sociales con la naturaleza en la producción y el consumo de alimentos.

⁶ “Los apoyos que tradicionalmente realizaban los gobiernos de muchos países latinoamericanos a favor de la producción de alimentos básicos cayeron estrepitosamente y fueron sustituidos por nuevos apoyos a productos de exportación.” Cambiaron “la orientación dada a la investigación científica” y “las prioridades en materia agropecuaria: la tierra, vista tradicionalmente como un recurso que debía ser utilizado para la producción de alimentos básicos, se destina cada vez más a la producción agropecuaria exportable capaz de generar los recursos requeridos por el país para pagar los servicios de su deuda externa” (Teubal, 2001: 51). No menos importante es que también se relega el papel de la tierra como acervo de conocimientos, significados y fertilidad de diferentes grupos sociales que la han cultivado por generaciones.

⁷ “Mediante el establecimiento interno de precios por debajo del costo, 40 por ciento en el trigo, 25 por ciento en el maíz, 30 por ciento en el sorgo, Estados Unidos generó una fuerte producción mundial orientada hacia las exportaciones, que le permitió avasallar las agriculturas nativas con los llamados precios *dumpin*, a la vez que compensaba a una reducida élite de sus productores con elevados subsidios” (Rubio, 2008: 37).

⁸ “...la propia FAO ha llegado a reconocer que resolver el problema del hambre en el mundo no es una cuestión de producción de alimentos, sino de acceso y distribución” (Delgado, 2010: 45). Aunque, por supuesto, años antes ya otras voces venían advirtiendo la problemática real del hambre en el mundo (véanse por ejemplo a René Dumont, “Encaminados hacia el hambre”, y Susan George, “Cómo muere la otra mitad del mundo. Las verdaderas razones del hambre”).

⁹ INEGI, Indicadores macroeconómicos de coyuntura, PIB trimestral según actividad. Véase <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=492&c=23920>

- 10 Inclusive en una ciudad pequeña como Tepic, en los tianguis son intermediarios los que venden los productos que adquieren en el mercado de abastos.
- 11 “Para ello es preciso ante todo aceptar seriamente que la agricultura produce bienes no sólo materiales, sino también inmateriales; no únicamente productos alimenticios, sino también no alimenticios; además de comerciales, no comerciales [...] en dos ámbitos principales. El primero engloba todo lo relacionado con la cultura, la salud, la gastronomía, el turismo, la pedagogía y la formación de los niños [...] La segunda categoría de producciones inmateriales agrupa las producciones de naturaleza, medio ambiente, agua, paisaje y equilibrio territorial” (Hervieu, 1996: 187-188).
- 12 Este concepto “hace referencia, no sólo al nivel de conocimiento local que posee un individuo sobre sus agroecosistemas, sino al grado de compromiso que posee con la identidad vinculada a dicho conocimiento y a las comunidades locales que lo comparten. Es decir, a la identificación que los sujetos establecen con los contenidos históricos de sus propias experiencias vinculadas con las de sus antepasados, que sin duda poseen una articulación con sus agroecosistemas” (Sevilla y González de Molina, 2005: 11).
- 13 Población distribuida en 79 localidades, muchas de ellas de uno o dos habitantes. La cabecera municipal concentra el 59.9 % de la población total del municipio (con 14,050 habitantes) y dos localidades apenas rebasan los mil habitantes (El Venado, con 1,367, y Vado de San Pedro, con 1,015).
- 14 Según la misma fuente, en 2002 este municipio era considerado con un alto grado de intensidad migratoria.
- 15 La ganadería es la segunda fuente de ingreso de los productores. En ella se emplean durante todo el año y de julio a septiembre se comercializa el ganado en pie. La superficie de pastizal en el municipio es de 5,546.3 hectáreas, se cuenta aproximadamente con 11,844 cabezas de ganado bovino, distribuidas entre 501 productores (CDRS, 2010). De acuerdo con los datos de la encuesta, el 17.5 % de los productores cuentan con ganado y pastizales.
- 16 Cabe señalar que el pasto es inducido con semilla mejorada, contra lo que encuentran otros estudios realizados sobre pastizales en Nayarit, que señalan la conveniencia de manejar los pastos criollos de cada región del estado, por cuestiones de aprovechamiento nutritivo para el animal y la conservación del suelo (González Acuña *et al.*, 2002).
- 17 Encontramos unas 50 hectáreas de tabaco en la comunidad de El Venado. Según el comisariado ejidal, ya habían trabajado con la planta de 1990 a 1998 pero la dejaron “por incosteable”; no obstante, se retomó a partir de 2008. Al preguntar las causas del regreso a este cultivo netamente comercial, se nos dijo que “quizás no deja mucho pero algo deja, unos 15,000 pesos por hectárea”; además de los derechos que crean con la empresa con la que trabajen, como el seguro social y la pensión, representa una fuente de trabajo (2010).
- 18 Es una situación que indigna a los productores que viven en poblaciones de “marginación media”. Desde su perspectiva, también deberían tener acceso a Sedesol porque comparan sus condiciones con las de sus poblaciones vecinas consideradas de alta y muy alta marginación y no encuentran las diferencias.
- 19 Existe experiencia de algunos proyectos que fueron aprobados, en los que el gobierno estatal no ha dado la aportación que le corresponde, o lo hace años después.
- 20 Desde la perspectiva del actor, este condicionamiento es aparente porque los actores poseen agencia para transformar esta relación en una “desventaja” que resulte un tanto más amable para ellos.

- 21 Entendidos como los tiempos y espacios donde se (re)construyen, así sea parcialmente y con todas sus contradicciones, los sentidos de colectividad. Donde se da sentido a sus capacidades de inconformarse, de organizarse, de reconocerse como actores, de imaginar y luchar por mejores condiciones de vida para sus familias, donde se genera un entramado diverso y complejo de formas asociativas; pero también donde se reproducen generacional y colectivamente los saberes vinculados a los diversos cultivos o actividades que desarrollan.
- 22 En términos de Long, la agencia es la capacidad de conocer y actuar, y la manera en que las acciones y reflexiones constituyen prácticas sociales. Asimismo, llama interfaz social al punto crítico de intersección entre mundos de vida distintos en valores, intereses, conocimiento y poder (Long, 2007). Los pequeños productores constantemente viven procesos de negociación, adaptación y transformación de significados a partir de sus encuentros con múltiples agentes con intereses distintos. Ese punto de encuentro es la interfaz.
- 23 La ubicación de organizaciones informales quedó fuera del alcance del estudio, al menos en esta etapa, ya que implica otra metodología de investigación.
- 24 Como resultado del trabajo de campo y de un registro de organizaciones proporcionado por la Secretaría de Desarrollo Rural del gobierno del estado, contabilizamos para el municipio: dos cooperativas, 16 SPR, siete sociedades de solidaridad social (SSS) y una unión de sociedades de producción rural. Seguramente hay otras que no pudieron ser registradas. Por ejemplo, en el caso de la comunidad de Puerta de Plataneros, sabemos que se han constituido figuras asociativas para la obtención de recursos por medio de proyectos productivos cuyo giro está más relacionado con los servicios. Por otro lado, aclaramos que sólo contemplamos aquellas establecidas por el régimen agrario.
- 25 Sostenemos que no existe “el mercado” como ente abstracto, sino varios espacios de comercio y negociación, que se llenan de características y particularidades a partir de los agentes (sus capitales sociales, políticos y económicos; la información con la que cuentan, experiencia, conocimiento, etc.) que interactúan en ellos.

Bibliografía

- Álvarez Herrera, S. (2005). El campesinado, sus problemas y análisis de la realidad. En *Adopción tecnológica y dimensiones ambientales en un programa de desarrollo rural, estudio de caso PRONADER - Guano*. Maestría en Ciencias Sociales con Mención en Estudios Socioambientales, sede Ecuador. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10469/205>
- Bartra, A. (2010). Tiempos turbulentos. *Argumentos*, 23(63), 91-119.
- Bartra, A. (2011). Hambre. Dimensión alimentaria de la gran crisis. *Mundo Siglo XXI*, VII(26), 11-24.
- Berger, J. (2001). *Terra nua*. Río de Janeiro: Rocco.
- Brasil Fonseca, A., Nogueira de Souza, T. S., Sanches Frozi, D. y Alves Pereira, R. (2011). Modernidade alimentar e consumo de alimentos: contribuições sócio-antropológicas para a pesquisa em nutrição. *Ciência & Saúde Coletiva*, 16(9), 3853-3862.
- Bustelo, P. (1998). *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Madrid: Síntesis.

- Campos de Caldas Britto, R. (1999). *Modernidade e tradição: construção da identidade social dos pescadores de Arrabal do Cabo (RJ)*. Niterói, RJ: Editora da Universidade Federal Fluminense (EDUFF).
- Cobo, R. y Paz Paredes, L. (2009). *Milpas y cafetales*. México: Semarnat, Conabio, Global Environment Facility.
- Consejo de Desarrollo Rural Sustentable de Ruiz (2010). *Diagnóstico territorial Ruiz*. México: Sagarpa, Gobierno del Estado de Nayarit.
- Delgado Cabeza, M. (2010). El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica, *Economía Crítica*, 10, 32-36.
- Echevarría, B. (2010). Crisis civilizatoria. *Estudios Ecológicos*, 6, 3-10.
- Friedmann, H. y McMichael, P. (1989). Agriculture and the state system. *Sociologie Ruralis*, 19(2).
- González Acuña, I. J., Ruiz Corral, J. A., Byerly Murphy, K. F., Mena Hernández, L. y Osuna García, J. A. ([2002] 2011). *Determinación del potencial productivo de especies vegetales para el municipio de Ruiz, Nayarit*. México: Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP). Recuperado de <http://www.camponayarita.gob.mx/aplicacionesnay/Potencial%20Productivo/Ruíz.pdf>
- Gracia Arnaiz, M. (2011). ¿Somos lo que comemos? Alimentos, significados e identidades. *Alimentos Hoy*, 20(22), 3-5.
- Hernández Navarro, L. y Aurélie Desmarais, A. (2009). Crisis y soberanía alimentaria: vía campesina y el tiempo de una idea. *El Cotidiano*, 153, 89-95.
- Hervieu, B. (1996). Agricultura y territorio. Nuevas orientaciones para la política agraria. *Revista Española de Economía Agraria*, 167-191.
- Ianni, O. (2002). *Teorías de la globalización*. México: Siglo XXI.
- Leff, E. (2002). *Saber ambiental. Sustentabilidad, racionalidad, complejidad, poder* (3ª ed.). México: Siglo XXI Editores, PNUMA, CEIICH.
- Llambí, L. (2000). Globalización y desarrollo rural. Ponencia presentada en el marco del Seminario Internacional sobre la Nueva Ruralidad en América Latina. Bogotá, 22-24 de agosto.
- Llambí, L. (2005). Reseña de *Investigación y divulgación de conocimientos sobre el sistema agroalimentario. Balance de una década. Agroalimentaria*, 11(20).
- Long, N. (2007). *Sociología del desarrollo. Una perspectiva centrada en el actor*. México: El Colegio de San Luis, CIESAS.
- McMichael, P. (2000). *Development and social change: a global perspective*. London: Pine Forge Press.
- Netting, R. M. (1993). *Smallholders, householders: farm families and the ecology of intensive, sustainable agriculture*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Nigh, R. (2010). Construcción de redes en la cadena de valor alimentaria, la agricultura campesina en Chiapas del siglo XXI. En Fletes Ocón, H. B. (ed.), *Pequeños productores y vulnerabilidad global alimentaria*. México: Universidad Autónoma de Chiapas, Rishort, 38-57.
- Rubio Vega, B. (2006a). Voces de la desesperanza: la desestructuración alimentaria en México (1994-2004). *Gaceta Laboral*, 12(1), 69-89.
- Rubio Vega, B. (2006b). Una teoría con campesinos: los despojados del nuevo imperialismo. *Revista Alastu*, 3, 81-102.
- Rubio Vega, B. (2008). De la crisis hegemónica y financiera a la crisis alimentaria. Impacto sobre el campo mexicano. *Argumentos*, 57, 35-52.

- Sevilla Guzmán, E. y Martínez Alier, J. (2005). New rural social movements and agroecology. En Clokce, P., Marsden, T. y Mooney, P. (eds.), *The SAGE handbook of rural studies*. SAGE Publications.
- Sevilla Guzmán, E. y González de Molina, M. (2005). *Sobre a evolução do conceito de campesinato no pensamento socialista: um aporte para Via Campesina*. Brasília: Editora Expressão Popular.
- Teubal, M. (2001). Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En Giarraca, N. (comp.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO-ASDI, 45-65.

Entrevistas en el municipio de Ruiz

- Comisariado ejidal de El Vado. Entrevista realizada por Olivia Garrafa y Erika Jiménez en 2012 en la localidad de El Vado.
- Comisariado Ejidal de El Venado. Entrevista realizada por Olivia Garrafa, Karla Rivera y Lorenza Feria en 2010 en la localidad de El Venado.
- Don H. G., ejidatario de Ruiz. Entrevista realizada por Zulema Madera en 2010 en la localidad de Ruiz.
- E. A., comunero de Puerta de Platanares; B. M. comunero de Cordón del Jilguero. Entrevistas realizadas por Olivia Garrafa y Karla Rivera en 2008 en la localidad de Puerta de Platanares.
- E. C. (2012). Taller con productores de la zona baja del municipio de Ruiz. Realizado los días 9 y 10 de septiembre de 2012 en la localidad de Ruiz.
- J. C., ejidatario de Ruiz. Entrevista realizada por Zulema Madera en 2010 en la localidad de Ruiz.
- M. C., ejidatario de San Lorenzo. Entrevista realizada por Zulema Madera en 2010 en la localidad de San Lorenzo.
- P. R., ejidatario de El Vado. Entrevista realizada por Olivia Garrafa y Erika Jiménez en 2012 en la localidad de El Vado.

Los pulqueros de Zapotlán el Grande: dos familias en resistencia

Yolanda Lizeth Sevilla García

Centro Universitario del Sur (CUSur), Universidad de Guadalajara

Alejandro Macías Macías

Centro Universitario del Sur (CUSur), Universidad de Guadalajara

Resumen En este artículo se presenta una etnografía de dos familias de pulqueros de Zapotlán el Grande, Jalisco, que durante más de tres décadas se han resistido a un modelo hegemónico que pareciera exterminar poco a poco el conocimiento local que han procurado difundir sobre su oficio. En el marco de las transformaciones socioeconómicas y culturales ocasionadas por el paradigma de la globalización, las dos familias de pulqueros han vivido diversas vicisitudes; una de ellas es el desconocimiento que se tiene en el municipio de la producción, distribución y consumo de pulque. En consecuencia, el trabajo de los pulqueros se lleva a cabo en las periferias por falta de permisos comerciales que les permitan trabajar en la ciudad. Otro problema de gran impacto ha sido la proliferación de modelos agroindustriales que han propiciado la transformación no sólo de la agricultura tradicional, sino también de los modos de producción y consumo, en particular el pulque. Ante esto, los pulqueros tienen aparentemente dos alternativas: modificar sus prácticas productivas para adaptarse a las imposiciones socioeconómicas de la globalización o resistir empleando otras estrategias para seguir produciendo y distribuyendo los derivados del maguey, además de alternativas comerciales para que se consuman sus productos.

PALABRAS CLAVE: pulque, resistencia, globalización, Jalisco.

The Zapotlan el Grande pulqueros: Two families in resistance

Abstract This paper presents an ethnography of two pulqueros families in Zapotlán el Grande, Jalisco. For more than three decades, they have resisted hegemonic model that it seems gradually exterminate local knowledge. In the context of socio-economic and cultural transformations for the globalization, those two families have various vicissitudes, one of which is the ignorance of municipality government about production, distribution and consumption of pulque. Thus, the pulqueros work takes place on the outskirts, in those places there are lack of trade permits. Another problem has been the proliferation of agribusiness models that they have favored not only the transformation of traditional

agriculture, but also they have changed ways of production and consumption, especially pulque. Given this, the pulqueros apparently have two alternatives, or they modify their production practices to suit the socio-economic impositions or they resist with other strategies to continue producing and distributing maguey derivatives.

KEY WORDS: pulque, resistance, globalization, smallholder, Jalisco.

Introducción

Durante mucho tiempo se ha creído que la producción, distribución y consumo de maguey y pulque compete sólo a estados del Centro de México: Hidalgo, Tlaxcala, Puebla, Estado de México, Distrito Federal, etc. Esta idea se refuerza en parte porque durante décadas dicho territorio ha generado material suficiente sobre cómo se producía a gran escala maguey pulquero (*Agave salmiana* o *americana*), cómo se consumía el pulque, en qué circunstancias, con qué personas, así como los problemas socioculturales que enfrentaron sus habitantes para no dejar de producir esta bebida que, además de ser espirituosa, era y sigue siendo una fuente importante de alimentación.

Esto llevó a creer que en otros estados del país no se producía maguey ni pulque, lo que en realidad sí ocurría, sólo que otras actividades le hacían sombra. Uno de estos estados es Jalisco, donde por ser un territorio heterogéneo en su conformación geográfica e histórica, tenía mayor peso la producción agropecuaria y empresarial. Sin embargo, la organización social en torno a la producción, distribución y consumo de pulque ha sido una actividad presente en la entidad durante más de un siglo, lo cual se constata en crónicas, bandos de gobierno y, en la actualidad, con el trabajo de investigación histórica y antropológica; aunque reciente, esta actividad tiene el firme objetivo de analizar y describir diacrónica y sincrónicamente cómo ha sido y cómo es este oficio milenario.

La etnografía que ahora se presenta se llevó a cabo en el municipio de Zapotlán el Grande, Jalisco (en adelante Zapotlán), y tiene como objetivo describir y analizar cómo se expresa la resistencia de las familias de pulqueros para no dejar que desaparezca el oficio que les fue legado por sus antepasados ni el conocimiento local que han procurado transmitir durante años frente a las diversas transformaciones socioeconómicas que han afectado su trabajo.

Los pulqueros y la resistencia

Durante más de dos generaciones, el trabajo realizado por los pulqueros de Zapotlán para mantener viva una tradición ha sido afectado por la permeabilidad de un paradigma socioeconómico y cultural que influye no sólo en los mercados a gran escala, sino que en lo local ha interferido en la forma de organización social de los actores dedicados a la producción y distribución de pulque, reconfi-

gurando sus respuestas frente a este paradigma de la globalización (Macías, 2011). En el caso de los pulqueros de Zapotlán, muchas de tales respuestas tienen que ver con su resistencia frente a los nuevos mercados que se abren en lo local, para promocionar la comercialización de otros productos agrícolas y de otras bebidas que ni son tradicionales ni han tenido mucho peso en el municipio (Magaña y Sevilla, 2012).

La irrupción del modelo de apertura económica y comercial ha generado, desde hace una década, en Zapotlán la incursión de agroindustrias dedicadas a la siembra de aguacate y *berries*, que han desplazado cultivos tradicionales como el maíz o el sorgo. Adicionalmente, con la llegada de estas empresas, el maguey ha sido desalojado de los lienzos de las parcelas, donde tenían la función de cerco vivo a la vez que era aprovechado por los productores de pulque. Lo anterior ha llevado a los pulqueros a desarrollar diversas formas de resistencia para conservar su actividad económica, desdeñada desde la visión productivista que hoy impera en la agricultura.

En este marco de discusión sobre las acciones de resistencia, es necesario ahondar en el extenso trabajo etnográfico que realizó James Scott en Malasia, que lo llevó a un profundo análisis sobre las relaciones de poder de estos pueblos, cuyo contexto histórico y geográfico ha estado marcado por la dominación y la resistencia. Tanto en *Las armas de los débiles* (1985) y *Los dominados y el arte de la resistencia* (2000) como en *El arte de no ser gobernados* (2009), Scott discute ampliamente las respuestas que generan los oprimidos frente al Estado dominante y cómo estos pueblos “ingobernables” mantienen discursos ocultos y públicos frente al opresor.

De acuerdo con Scott (2000), los pueblos que permanecían en la periferia como resistencia o los llamados grupos ingobernables creaban sus propias formas de gobierno y delimitaban sus espacios a partir de los ríos o los cerros, dando pie a la formación de Estados agrícolas. No obstante, entre los grupos ya dominados y su opresor se generaba un discurso oculto y un discurso público; aunque el oprimido mostraba obediencia frente a su opresor, cuando estaba con los suyos el discurso era otro. Esto permitía adoptar estrategias de defensa contra el opresor sin que éste pudiera sospechar de tales actos.

Para Henríquez y España (2004) la teoría de Scott, en el contexto de las discusiones de poder, es sumamente factible pero perfectible. De acuerdo con Héau (2007), la obra de Scott puede discutirse en dos momentos; el primero en la descripción y el análisis de las relaciones de poder clasistas dentro de una misma cultura musulmana, y el segundo cuando en sus etnografías incluye la descripción de la clase dominante y cómo las relaciones de explotación eran más evidentes en presencia de extranjeros (chinos).

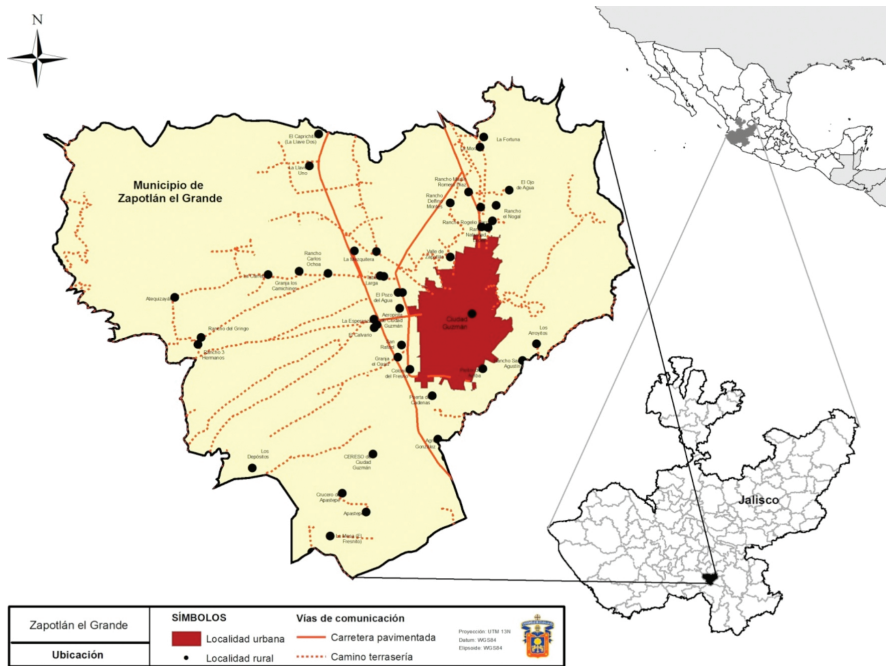
El contexto de las aportaciones teóricas de Scott sobre la resistencia limita el abordaje de este fenómeno para otras formas de resistencia que no se generan en contextos de abierta dominación; en este sentido, existen otras formas de resistencia creadas a partir de las relaciones de poder y de la imposición de otro tipo de paradigmas.

La propuesta teórica de este artículo radica precisamente en la discusión de esas otras formas de resistencia, que no parten de contextos de dominación ni de poblaciones grandes y subyugadas, sino de grupos pequeños en entornos aparentemente libres. Al respecto, existen algunos autores que han pugnado por una ampliación de la definición de resistencia que vaya más allá de la dualidad

simplificadora de rebelión-sumisión, procurando iniciar un acercamiento a la historia de grupos que no tienen una tradición de protesta abierta, buscando elementos de crítica social (De la Peña, 2012; Monteiro, 2012).

En este artículo hacemos hincapié en las estrategias que generan pequeños grupos agrícolas en un contexto de imposición de modelos de producción para continuar con el legado pulquero. De este modo, en el trabajo la propuesta de resistencia se expresaría a partir de la generación de estrategias de grupos minoritarios de contextos donde se imponen modelos de producción o comercialización de alimentos, la mayoría con un arraigo sociocultural trascendente para algunas familias. Estos grupos, aun cuando no forman parte de un contexto de dominación, desarrollan discursos ocultos frente al grupo que se impone (Scott, 2000), que van desde la elaboración de sus productos en apariencia no rentables económicamente hasta la difusión de los mismos en foros y talleres del mismo contexto donde se promueve un modo de producción y el uso de los recursos naturales con expectativas no sustentables, que va permeando la organización social de pequeños contextos rururbanos, y en su forma de elegir algunos alimentos, entre ellos el pulque, que además de ser un alimento con una carga sociocultural de desmitificación, su de por sí escasa producción en el territorio disminuye debido a la desaparición paulatina de su materia prima.

MAPA 1. Zapotlán el Grande, Jalisco



Ubicación y descripción del territorio de estudio

La etnografía de las familias de pulqueros que ahora se presenta se llevó a cabo en el municipio de Zapotlán el Grande, que se localiza en la región Sur de Jalisco. Tenía en 2010 una población de 100,543 habitantes (INEGI, 2011), 97 % de los cuales vivían en la cabecera municipal, Ciudad Guzmán. Otras localidades son La Mesa (El Fresnito), Atequizayán y Los Depósitos (véase mapa 1).

Aunque la mayoría de la población de Zapotlán se dedica a actividades comerciales y de servicios, la agricultura desempeña un papel relevante en la economía del municipio; no obstante, ésta ha venido cambiando de manera importante en las últimas décadas al abrirse campo nuevas tecnologías de cultivo que han ido desplazando los sembradíos tradicionales de maíz y otras semillas por los de frutas y verduras (Macías, 2011). En este contexto, el maguey pulquero, aunque tiene una presencia marginal en el municipio, sigue siendo cosechado por pequeños productores amenazados por la irrupción del modelo agroindustrial modernizador.

La presencia del pulque en Jalisco

En 1778, fray Alejandro Patiño hizo una descripción de la flora y fauna del curato donde permanecía, comprendido por lo que ahora son los pueblos de Santa Anita, Santa Cruz de las Flores, San Sebastián, San Agustín y Tlajomulco. En dicha descripción refería la presencia del maguey y el uso que se le daba a este agave: “En los planes ay muchos maguelles que sin cultivo cresen y dan buen pulque en todo el año” (Montiel *et al.*, 2010).

Por su parte, Loyola (1956) refiere algunas partes del territorio mexicano donde se cultivaba maguey y se producía pulque. Su referencia más cercana a Jalisco es cuando menciona las pugnas territoriales que existieron entre Michoacán y Colima por la dominación de varios pueblos del Sur y el Sureste del estado, donde se producía maguey pulquero que se aprovechaba para diversos fines, entre ellos la extracción de aguamiel.

Una de las fuentes que permitió dar cuenta no sólo de territorios pulqueros en Jalisco, sino de cómo era la organización social en relación con el maguey y el pulque, fueron los bandos de gobierno y las extensas descripciones sobre la penalización del consumo de esta bebida, así como de los delitos cometidos bajo su influencia. De este modo, al pulque se le atribuyeron consecuencias como asesinatos, robos, “conductas inmorales”, enfermedades, locura y un sinfín de mitos que afectaron su producción en diversos momentos de la historia de Jalisco (Rodríguez, 2010; Sevilla, 2012).

La prohibición del consumo de cualquier licor era ya un tema repetido en diversos contextos históricos. Muriá (1996) refiere que desde 1621 se hablaba de la prohibición de vinos. La producción de cualquier bebida que sustituyera la vid era considerada un delito, ya fuera mezcal o pulque. Juan Canseco y Quiñones, gobernador de la Nueva Galicia de 1636 a 1640, reglamentó esta práctica.

José Hernández Palomo (citado por Rodríguez, 2010) afirmaba que las prohibiciones en Guadalupe y en algunos municipios de Jalisco se debían, además de las conductas mostradas a raíz de su consumo, a la conservación de la materia prima con que se elaboraba la bebida, así como a los

pleitos que se originaron entre los dueños de los terrenos donde se encontraban plantados los magueyes y los productores de pulque que les rentaban la planta.

En 1809 se dio a conocer en el reglamento de policía de la ciudad de Guadalajara un estatuto de control para el horario en que debían cerrar las pulquerías, que no debía ser después de las nueve de la noche, pues de lo contrario el dueño se haría acreedor a una multa de cincuenta pesos para los fondos de policía (Rodríguez, 2010).

A pesar de los problemas que enfrentó la producción y distribución de pulque en Jalisco, y de la reglamentación que se buscó hacer extensiva a todo el estado con la finalidad de disminuir los problemas sociales provocados por el consumo de la bebida, a principios del siglo XIX, Teocaltiche, Autlán, La Barca, Ciudad Guzmán, Colotlán, Lagos de Moreno, Sayula y Tequila eran los municipios que mayor producción de pulque tenían (Montiel *et al.*, 2010). Sin embargo, no en todos se consumía el pulque con frecuencia, algunos usaban el maguey y el aguamiel para otros fines, tanto para la creación de productos alimenticios como para la preparación de remedios.

González y González (1995) describe cómo, durante el gobierno de Porfirio Díaz, los pueblos aledaños a San José de Gracia, en la frontera serrana entre Michoacán y el Sureste de Jalisco, tenían todavía lienzos cubiertos por magueyes y cómo los rancheros los aprovechaban para vender aguamiel o comercializar otros productos de él, incluso el mezcal. Describe otros usos que le daban al aguamiel, como él llama al pulque, utilizándolo como el ingrediente principal en diversas recetas, en caldos, en pan y para dar sazón a la carne: “Del corazón de los magueyes se sacaba aguamiel; del plumero de pencas y púas, reatas y costales, y del conjunto, el aguardiente, el bebestible aludido en el refrán «para todo mal mezcal; para todo bien también»” (González y González, 1995: 68).

En 1918, la cámara agrícola nacional jalisciense y la sociedad médico-farmacéutica de Guadalajara propusieron que los productores de maguey usaran su producción con fines alimenticios y no para fomentar el vicio de la embriaguez, del que ya tenían muchos problemas de orden público. Propusieron usar las piñas del maguey para que, revueltas con maíz, se produjera un nixtamal que ayudaría a disminuir los efectos de la crisis económica que se vivía en aquellos momentos (Montiel *et al.*, 2010).

Los diarios fueron de gran ayuda para mostrar no sólo lo que acontecía en otros ámbitos a nivel nacional, sino también su propia postura editorial en relación con el pulque y las pulquerías. *El Informador*, de Guadalajara, es uno de los periódicos que aprobaban las decisiones que se tomaban en el centro del país en cuanto a las prohibiciones; publicó numerosos artículos que dejaban clara su postura política frente la bebida (Montiel *et al.*, 2010; Rodríguez, 2010; Sánchez *et al.*, 2009).

En 1974, un artículo publicado en *Excélsior*, de la ciudad de México, por Samuel Máynez Puentes se refirió con mucha tristeza a la región semidesértica del país que se extiende desde el Cofre de Perote (Veracruz) hasta el Nevado de Colima, que –decía– era el hábitat natural del maguey, el cual desde hace más de cuatro siglos produce pulque, “la bebida desprestigiada de los vencidos” (Ramírez, 2012: 12).

En Zapotlán ocurrían una serie de sucesos relacionados con la noción que se tenía del pulque en otras partes de Jalisco; desde la apertura de pulquerías hasta la comercialización de maguey o las prohibiciones de esta bebida debido al brote de cólera en 1833. Todo ello fue trazando una perspectiva de la bebida que se manifiesta en su situación actual (Sevilla, 2012).

El pulque en Zapotlán el Grande

La presencia del pulque en Zapotlán ha estado relacionada en diversos momentos con los sucesos que afectaron su producción y distribución en otros municipios del estado. No obstante, siendo este el municipio con mayor población y desarrollo económico del Sur de Jalisco, su producción ha obedecido también al intercambio comercial que históricamente han mantenido los zapotlenses con los pueblos y las rancherías de la Sierra del Tigre, en la región Sureste de la entidad, donde se sembraba maguey desde mucho tiempo atrás con la finalidad de aprovechar tanto el aguamiel en la elaboración de pulque y algunos platillos típicos como sus pencas en diversos remedios caseros.

Al establecerse los intercambios comerciales entre las personas de la Sierra del Tigre y Zapotlán el Grande, muchas familias emigraron a esta ciudad con la finalidad de mejorar sus condiciones económicas, y aprovecharon también el maguey del territorio zapotlense y difundieron en éste los diversos usos que ellos daban a la planta.

En Zapotlán, las descripciones de cómo era la producción y distribución de pulque se podían encontrar en bandos de gobierno, descripciones parroquiales y de la organización de la gente y en relatos de crímenes cometidos, en los que se daba cuenta de diversas consecuencias del consumo de pulque (Sevilla, 2012). Así, en un documento fechado el 17 de mayo de 1767, los subdelegados de Autlán, Sayula y Zapotlán notificaban la existencia de pulquerías en Zapotlán. En el mismo año, Carlos Francisco de la Croix se vio obligado a poner orden en este pueblo por las constantes riñas que se generaban en las pulquerías a causa de la embriaguez, para lo cual emitió un bando, aprobado por la Corona, que terminaría con los problemas del orden:

La ociosidad es uno de los vicios dominantes en este reino y la causa de la frecuencia de casas de juego y pulquerías, parajes en que regularmente tienen principio las riñas y pendencias de que se originan las continuadas heridas y muertes y aunque por las leyes del Tit. 4. Lib. 7 de la recopilación, están señaladas penas a los ociosos vagamundos y mal entretenidos, las justicias no cuidan de su cumplimiento como debían. Y enterado el supremo consejo de Indias de que semejantes gentes en los pueblos solo sirven de introducir vicios, pervertir las buenas costumbres y cometer delitos, me previene tome en el asunto las providencias que tenga por convenientes y deseando yo se observen la referidas leyes y las ordenes del Supremo Consejo y se aniquile semejantes inútiles sujetos: ordeno y mando que todos los que no estén empleados en la cultura y labores de la tierra en oficio o servicio con que poder mantenerse, elijan algunos en el [plazo] perentorio de un mes; y fallado justicias se dediquen con frecuencia a visitar y reconocer dichas casas y a arrestar a los que hallasen en ellas y presumieren ser ociosos y contándoles por dicho de 2 o 3 testigos no tener el sujeto oficio ni destino lo aplicaran al servicio de su magestad en la Tropa o la Habana Cuba o san José de Ulua. Según circunstancias, disposición que hallaren en el sugeto suspendiéndolo de la remision hasta darme cuenta para la aprobación. Y a fin de que llegue esta providencia a noticia de todos se publique igualmente por Vando en esta corte más ciudades y pueblos del reino y desde dicha publicación corra el termino del mes. Y de esta resolución se pasaran dos ejemplares a la Real Sala del Crimen en forma acostumbrada.

Lo anterior significa que en la época también en Zapotlán, como en Guadalajara y en el centro del país, se tenía una postura frente al consumo del pulque que lo asociaba con crímenes, delincuencia y actos inmorales que se cometían en las pulquerías.

En 1833, con el brote de cólera que afectó al pueblo, se dieron a conocer algunos bandos que tenían la intención de prevenir su propagación. Uno de ellos iba dirigido a la producción y distribución de pulque, que se había prohibido porque se consideraba que podía propagar la peste. En las descripciones del cólera hechas por el padre Arteaga, además de llevar la cuenta de los muertos, decía en su rutina que los fallecidos eran ricos, pobres y religiosos, y en algunos casos, adeptos a las pulquerías (Sevilla, 2012).

En otros documentos aparecen notas de venta que describen en pocas palabras el pago de la renta del maguey que crecía en las parcelas y algunos pulqueros aprovechaban para sacar aguamiel y hacer pulque. Tal es el caso de una nota de enero de 1851 en la que Calixto Aguilar reporta un pago a Celedonio Villalvazo por 8 de 12 “mezcales de pulque”, a cuatro cada uno. El 19 de noviembre de 1869 los propietarios de establecimientos donde se vende pulque y mezcal hacen un llamado a los gobernantes para que no aumenten la cuota de derecho por sus locales ni el precio de las bebidas, porque con eso menguaría su venta y podrían ir a la quiebra. Justifican su petición diciendo que en el pueblo se tienen otros negocios de dudosa procedencia a los que el gobierno no multaba, lo cual era injusto. La carta es firmada por trece personas, que confirman la denuncia.

Durante casi 98 años parece que el panorama de la producción y distribución de pulque se difumina en medio de otros hechos que afectaron la organización del pueblo, desde catástrofes naturales hasta el crecimiento urbano paulatino y su reorganización socioeconómica. Sin embargo, a la sombra de la producción agropecuaria, que iba en aumento, subsistió la producción de maguey y pulque, y sobrevivieron algunas pulquerías.

Más recientemente, a mediados del siglo xx, en 1949, se realizó un censo comercial en Zapotlán, en cuyas listas comerciales aparecieron diez expendios de pulque ubicados en el centro histórico, por las calles Darío Vargas, Degollado, Morelos, 1^o de Mayo, Cristóbal Colón, Francisco Javier Mina, Ramón Corona y Miguel Hidalgo (González, 2012).

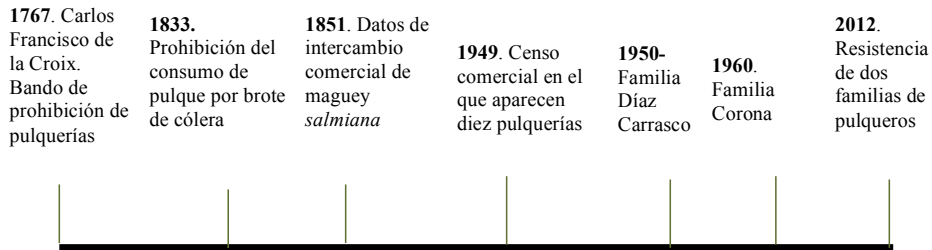
Poco después, el intercambio comercial entre los habitantes de Zapotlán y los de la Sierra del Tigre hizo que diversos pulqueros serranos “bajaran” a Ciudad Guzmán a vender su producción. Muchos de ellos decidieron quedarse en la localidad, esperando una mejora en su vida. Llevaban con ellos, además de sus pertenencias, sus tradiciones religiosas, políticas y gastronómicas, así como su secreto para la elaboración de la “semilla”.

Buscaban aprovechar el maguey como se acostumbraba en la sierra, sin esperar en Zapotlán hallar un contexto donde la idea que se tenía de la planta y del pulque fuera completamente diferente. De hecho, los pocos pulqueros originarios de Zapotlán habían aprendido a “raspar” y hacer pulque con la ayuda de algún familiar de la sierra (Sevilla, 2012).

Los pulqueros oriundos de Zapotlán fueron desapareciendo paulatinamente, pero algunos dejaron su legado en la memoria del pueblo; fueron, por lo tanto, los serranos inmigrantes quienes continuaron con el oficio de pulquero. Entre los ancianos del municipio todavía se mencionan los Cornejo, la Güera, los Chacón y el Zurdo. No obstante, quedan muy pocos productores de pulque,

quienes utilizaron diversas estrategias para resistir y mantener vigente un oficio transmitido por más de tres generaciones (Sevilla, 2012) (véase figura 1).

FIGURA 1. Línea de tiempo en la producción y distribución de pulque en Zapotlán el Grande



Panorama general de la agricultura local y su impacto en la organización social pulquera

Con la apertura al modelo agroindustrial, a principios del siglo XXI se comenzó a gestar la transformación de la agricultura de Zapotlán el Grande, lo que dio pie a la creación de empresas dedicadas a la producción de aguacate, *berries* y hortalizas, en terrenos en los que tradicionalmente se cultivó maíz, sorgo y maguay pulquero (Macías, 2011; Sevilla, 2012). Estos cambios han afectado la presencia del maguay, que se plantaba para que sirviera como cerco vivo y protegiera otros cultivos, con lo que se establecían contratos de compra-venta entre los dueños del predio y los productores de pulque. Sin embargo, a los productores hortofrutícolas el maguay les pareció una amenaza contra la inocuidad, por lo que comenzaron a limpiar los terrenos para evitar que siguiera propagándose (Sevilla, 2012).

Con el impulso del modelo agroindustrial, los pequeños productores del Sur de Jalisco han modificado su organización social, ya que al verse presionados por la poca rentabilidad que ha tenido el cultivo de maíz –uno de los más importantes– rentaron sus tierras a las grandes empresas. La producción bajo este modelo ha tenido consecuencias negativas tales como la poca articulación con el aparato productivo local, el desplazamiento de los pequeños productores locales o su participación marginal en las utilidades, pero principalmente la explotación intensiva y no sustentable de la tierra. Esta última es la que ha afectado más a los productores de pulque, pues se derriban grandes cantidades de maguayes en edad productiva y no productiva, lo cual evita su aprovechamiento (Macías, 2009; Macías, 2010; Sevilla, 2012).

De este modo, para un territorio rururbano como Zapotlán el Grande, donde se ubica la presente etnografía, el resultado de la aplicación del modelo agroindustrial ha exigido cada vez mayores inversiones en paquetes tecnológicos, que hacen inviable la participación de muchos actores. Además proliferan formas de producción agropecuaria poco diversificadas, que incrementan la vulnerabilidad local ante los cambios en el mercado y el agotamiento de los recursos naturales (Macías, 2009).

Otro aspecto que ha afectado la producción de pulque es el casi nulo relevo generacional. De esta forma, la mayoría de los pulqueros son mayores de setenta años, en tanto que las generaciones jóvenes están creciendo con la perspectiva de un modelo agroindustrial que cada vez abarca más territorio y les ofrece mayor seguridad social, aunque vaya en contra de las enseñanzas de los abuelos.

Los pulqueros en resistencia en Zapotlán

Entre los pocos pulqueros que prevalecen en Zapotlán se identifican dos familias serranas de gran tradición en la elaboración de la bebida, ambas provenientes de la Unión de Guadalupe, una población pequeña de la Sierra del Tigre localizada a unos 30 minutos de Ciudad Guzmán.

La familia Díaz-Carrasco

La familia Díaz-Carrasco llegó a Zapotlán aproximadamente en 1935 a buscar oportunidades de empleo. Poco después falleció José, el padre de familia, por lo que su esposa Nicasia tuvo que mantener a sus cuatro hijos. Originaria de la Unión de Guadalupe, aprendió a temprana edad los menesteres del maguey y el pulque, de manera que capacitó a Jorge, uno de sus hijos, en el “raspado” del maguey; ella fermentaba el aguamiel que le proveía su hijo, para vender pulque afuera de su hogar, en la colonia de Cristo Rey.

Fue aproximadamente en 1960 cuando Nicasia alcanzó fama en la ciudad por la calidad del pulque que vendía, caracterizado por estar limpio y aguamielado. Además de los ingresos que recibía, la producción de pulque representaba para Nicasia una pasión, pues le recordaba sus raíces en Unión de Guadalupe. Recomendaba el pulque para todas las dolencias, incluidas las del alma. Hoy todavía se recuerda a esta señora porque su negocio, fuera de su casa en una mesa, siempre estaba limpio.

Nicasia enseñó a todos sus hijos el oficio de pulquero, aunque por mucho tiempo Jorge fue su principal apoyo. Con el tiempo, algunos de ellos se trasladaron a vivir a Guadalajara y otros permanecieron en Zapotlán, aunque sólo Juan, uno de los menores, siguió en el oficio (véase figura 2). Él fue enseñado por su hermano mayor y por su madre, de quien heredó la pasión de producir pulque.

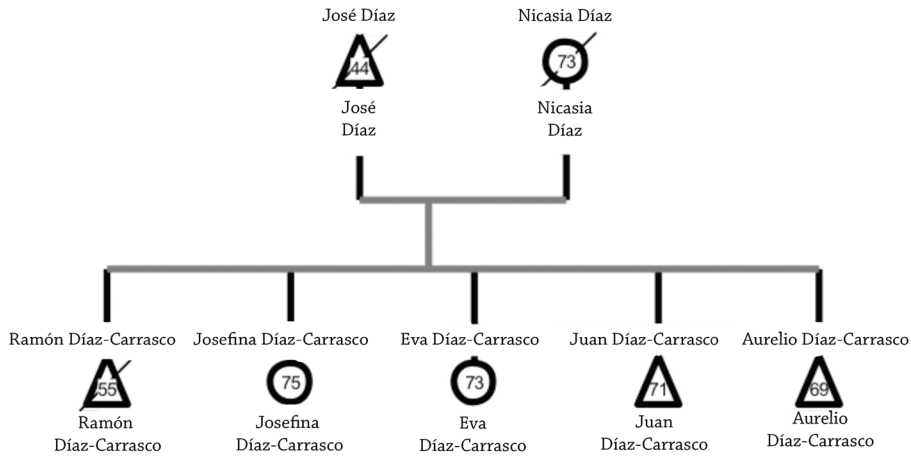
En realidad yo crecí viendo todo del pulque, mi madre comenzó a vender allá por la casa, en la calle de Darío Vargas, le pidió un día a mi hermano mayor que le bajara de la sierra unos litros de aguamiel para hacer pulque y comenzó a venderlo. Crecí viendo todo de ella, cómo sabía la diferencia entre un buen y un mal pulque. En realidad todos crecimos viéndolo. Pero yo no me dediqué a esto desde niño. He sido de todo en la vida; trabajé en México, he viajado manejando camiones que transportan madera, pero hace apenas 15 años comencé a vender pulque; los tiempos no son como antes, ahora ya se bebe poco porque no está de moda, pero seguiré vendiendo pulque mientras haya vida y haya maguey.

Juan nació en 1935 y creció en Zapotlán, por lo que vio su proceso de transformación. Recuerda que era un pueblo pequeño, donde buena parte de la población se dedicaba a la ganadería

y la siembra de maíz. También se acuerda de que muchas personas de la sierra acudían a vender su pulque al centro del pueblo; todos los días había pulqueros en la calle:

Al pueblo venían personas de la Unión de Guadalupe, del Corralito, de Sayula, de muchos lugares, a vender su pulque. Pero no solamente venían a vender pulque. Aquí también traían animales, semillas, ropa. Todo lo que se trabajaba en otros pueblos, venía y se vendía aquí en Zapotlán.

FIGURA 2. Genealogía de la familia pulquera Díaz-Carrasco



En su juventud, Juan nunca se imaginó vendiendo pulque. Fue hasta 1990 o 1992, diez años después de la muerte de Nicasia, cuando pensó en dedicarse a esta actividad. Para ello, pensó primero en una tierra que tuviera maguey que pudiera ser aprovechado, para negociar con el propietario de la tierra la compra de cada planta. Esta práctica es común en la Sierra del Tigre ya que no es rentable sembrar una parcela de maguey para muchos agricultores porque la planta tarda de ocho a diez años en crecer y sólo produce aguamiel de tres a seis meses. Por eso este tipo de productores de maguey no sembraban la planta con fines económicos sino por otras razones, como la protección de la parcela.

Juan llegó, entonces, a un acuerdo con un propietario que tenía su terreno en las estribaciones de la Sierra del Tigre, donde no sólo tenía acceso a los magueyes sino que podía construir un rancho pequeño para llevar a cabo el proceso de producción del pulque y la venta del mismo. Decidió esto último porque vender pulque en un establecimiento de la ciudad le llevaría una serie de trámites burocráticos que no podría sufragar porque el pulque es considerado una bebida alcohólica. Aún más, la mejor forma de darse a conocer ha sido ofrecer su pulque en Ciudad Guzmán montado en su caballo blanco, un símbolo que lo distingue de otros pulqueros. Juan tiene actualmente entre sus clientes a otros pulqueros que no se daban abasto con la venta del pulque o se quedaban sin aguamiel para producir más.

Durante aproximadamente quince años, Juan ha enfrentado una serie de transformaciones, que a veces parecen menguar su trabajo de vender pulque; desde los problemas con dueños de tierras que tienen maguey para poder rasparlos, hasta conseguir un espacio para vender su bebida. Por un lado, estar en las orillas de la ciudad hace que a veces sólo le consuma la clientela de siempre, pero no llega gente nueva porque el rancho donde vende actualmente está escondido en el cerro del noreste de la ciudad.

Por otro lado, uno de sus mayores problemas es la llegada de los aguacateros y de otras empresas agroindustriales, pues una de éstas tumbó 150 magueyes que Juan tenía y que estaban a punto de producir agamiel. Con el tiempo que tardan en crecer y lo poco que duran produciendo, esto fue fatal para el trabajo de Juan.

A partir de tal desgracia, Juan pensó en otro terreno que tuviera maguey para continuar con su trabajo. Uno de los aguacateros le ofreció un espacio en la sierra donde él podía poner nuevamente su ranchito; sin embargo, Juan sabe que tiene el tiempo limitado, ya que las aguacateras también han llegado hasta esa parte de la sierra, de manera que pronto cortarán todo el maguey para evitar que sus árboles se contagien de plagas.

La familia Corona

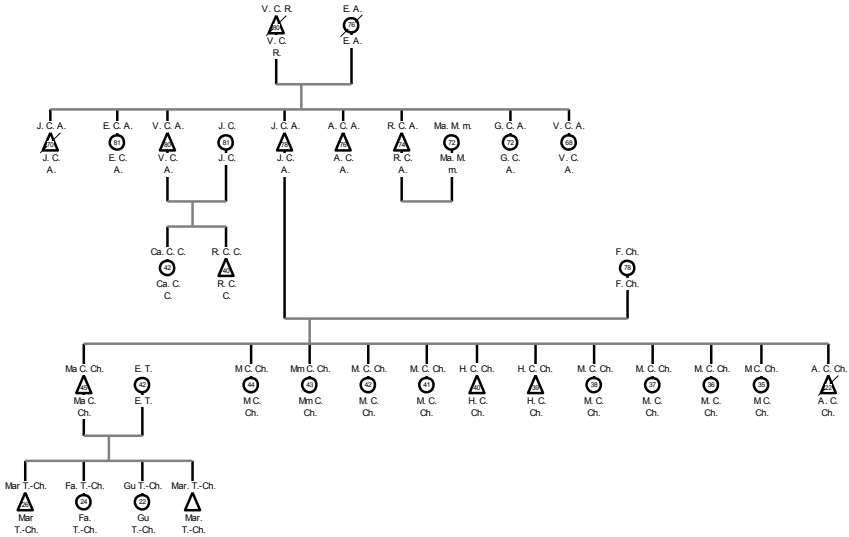
La segunda familia de pulqueros es la de los Corona, que también tiene sus orígenes en la Unión de Guadalupe. En 1960, Vicente Corona y su esposa Emilia decidieron cambiar su residencia a Zapotlán con el fin de buscar mejores oportunidades de empleo para su familia. Sus nueve hijos crecieron en la Unión de Guadalupe, donde todos aprendieron desde pequeños lo indispensable sobre el maguey, pero además supieron que si un maguey crece puede ser aprovechado siempre y cuando se siembren más. Esta lección jamás la olvidarían los Corona cuando llegaron a Zapotlán.

Conforme se adaptaba a vivir en Zapotlán, Vicente trabajaba en la tierra, hasta que un día conoció a Serafín, un señor que sembraba magueyes en el bordo del camino; se acercó a él y le propuso que se los rentara para rasparlos y hacer pulque. Serafín aceptó el trato, con lo cual Vicente comenzó a vender pulque en el rumbo de la laguna de Zapotlán, como lo harían también poco a poco algunos de sus hijos (véase figura 3):

1. Elvira, la hija mayor de Vicente, se casó con el *Zurdo*, un pulquero que se haría muy famoso en Zapotlán; no obstante, ninguno de sus hijos continuó con el legado de la familia.
2. Vicente hijo, después de trabajar como agente de ventas, comenzó a vender pulque, actividad que ha continuado su hija Carmen.
3. Jesús decidió quedarse a vivir en la sierra, donde continuó combinando la producción de pulque con otras actividades. Con el paso del tiempo, su hijo mayor, Martín, continuó con el legado de la familia; se trasladó a Zapotlán y se estableció años después como pulquero.
4. Antonio decidió dedicarse a la ganadería, actividad que no le impidió ejercer el oficio de pulquero, desde la perspectiva del que bebe. Siempre acompañó a sus hermanos en estos menesteres.

- Ramón también se ha dedicado a la producción de pulque; no obstante, aunque sus hijos conocen este oficio, ninguno se dedica a él. Tienen otras profesiones y son, como Antonio, los que prestan sus ojos, manos y gusto para que se continúe raspando magueyes y bebiendo el pulque.

FIGURA 3. Genealogía pulquera de la familia Corona



Vicente Corona hijo

El hijo mayor de don Vicente Corona considera que lleva en la sangre el oficio de pulquero, ya que creció en una tierra donde el maguey era común; el pulque en la mesa era parte de la vida cotidiana, y en su familia se acostumbraba elaborarlo para el consumo propio y la venta. Sin embargo, fue hasta finales de 1992, cuando le llegó el tiempo de retirarse como agente de ventas, que decidió vender su propio pulque. Al principio pensó en las posibilidades de sembrar su propio maguey, pero en Zapotlán no tenía tierra y bajar el aguamiel de la Unión de Guadalupe representaría un problema de tiempo, pues bajaría ya con una fermentación avanzada, por lo que no funcionaría para hacer un buen pulque.

Fue entonces cuando aprovechó las relaciones tejidas por su padre y entabló relaciones comerciales con Serafín hijo. Este personaje es el único que actualmente puede considerarse “productor intencionado” de maguey, pues cuando se percató de que era viable sembrar la planta y venderla a los pulqueros comenzó a sembrar sus tierras con ella, hasta que se hizo de una cantidad considerable de magueyes productivos.

Vicente rentaba los magueyes necesarios para producir su pulque; tenía el permiso de entrar a la tierra de Serafín cuando fuera necesario para raspar el maguey. Al principio la relación comercial no presentó contingencia alguna, ya que Serafín sabía poco del maguey y solamente se dedicaba a venderlo; no obstante, con el tiempo aprendió más respecto a los beneficios que podría tener al controlar el flujo de la materia prima para la producción local de pulque; esto provocó que las exigencias de Serafín a Vicente se fueran incrementando, al igual que el precio por las plantas, hasta que se rompió la relación en febrero de 2012.

Aparentemente esto significaba que la venta de pulque sufriría serias modificaciones, de manera que Vicente debió buscar otras tierras para continuar vendiendo. Así, decidió raspar magueyes en Amacueca, pues aunque existía la posibilidad de que el aguamiel se fermentara de más y cambiara el sabor del pulque, lo importante era no dejar de seguir produciendo y vendiendo la bebida.¹

Paralelamente, Vicente estableció contacto con otros pequeños productores de aguamiel, tanto de Zapotlán como de la Unión de Guadalupe, para que le vendieran de vez en cuando algunos litros o, en su defecto, pulque.

En cuanto a la venta de la bebida, la primera pulquería de Vicente fue un establecimiento pequeño localizado rumbo a la laguna, donde sus principales compradores eran personas que transitaban por la carretera Zapotlán-Guadalajara. Estar en la periferia le permitía a Vicente no enfrentar problemas con el municipio. Cuando en la zona comenzaron a construirse bares y casas, Vicente se hizo cargo de una pulquería que le traspasó don Chuy, uno de los pulqueros tradicionales en Zapotlán. Este establecimiento no hubiera subsistido sin el apoyo que le presta a Vicente su hija Carmen.

La función de doña Carmen en la pulquería va más allá de atender el negocio. Pasa prácticamente todo el tiempo en ella y es como su segunda casa, pues ahí tiene sus plantas, sus animalitos, su música, sus ollas, sus especias para la comida, y procura que esté tan limpio como sea posible. Ella vivió diez años en Estados Unidos, y desde que regresó a México se ha encargado de la pulquería de su padre, pues conoce todo sobre la bebida gracias a las enseñanzas heredadas de su abuelo.

Martín Corona, el pulquero-empresario

Lo pulquero le viene desde niño. Creció en la Unión de Guadalupe con sus once hermanos y sus padres, ambos de familias pulqueras. Su padre rentaba magueyes o los sembraba en tierras propias para raspar y producir pulque. Todos bebían aguamiel en diversas horas del día, y aunque a Martín el pulque nunca le pareció sabroso, procuraba beber por lo menos un vaso diario porque desde niño sabía que tenía proteínas.

Cuando cumplió quince años, Martín se trasladó a Zapotlán, donde fue contratado como distribuidor por la Cervecería Corona. Ahí aprendió a liderar un equipo de trabajo, así como algunas técnicas de mercadeo. En esta empresa duró casi 30 años, de manera que cuando la dejó intentó impulsar un negocio en que pusiera en práctica sus conocimientos; así, primero abrió un local para venta de *micheladas*, pero posteriormente vio la opción de instalar una pulquería, de manera que rentó un terreno y construyó una terraza pequeña, donde instaló nueve mesas de madera, una barra y un fogón.

Para hacerse de la materia prima, Martín recibió el apoyo de sus tíos Ramón y Vicente, quienes vendían pulque en Zapotlán y le proveyeron de aguamiel. Además, Vicente lo presentó con Serafín, a quien comenzó a comprarle primero algunos magueyes, y después le compró sólo aguamiel; esas eran las condiciones del vendedor, aunque tal situación resultaba desventajosa para los pulqueros, ya que estarían invirtiendo cada tres meses el doble de lo que les saldría comprar un maguey.

Como un acto de presión, Martín le planteó a Serafín que de no vender el maguey o el aguamiel a menor precio, perdería su negocio ya que eran los únicos pulqueros que le consumían. Sin embargo, Serafín no accedió a bajarlo, por lo que los demás pulqueros decidieron no continuar con la relación comercial; sólo Martín llegó a un acuerdo con él para comprarle todo el aguamiel a menor precio, aunque sabe que esta relación es muy endeble.

Un aspecto relevante en Martín, que no se encuentra en los demás casos estudiados, es que él ve la producción y distribución del pulque como un negocio, de manera que ha intentado aprovechar sus conocimientos y experiencia de cuando laboró para la cervecera. En primer lugar, para hacerse de clientes diseñó una pulquería rústica frente a la carretera; le dio valor agregado a su producto brindando información relevante sobre la bebida: su historia y sus propiedades curativas; incluye en su repertorio comida hecha a base de pulque (bote,² camarones con pulque, tostadas de guacamole con salsa de pulque) y vende otros productos como cerveza o refresco. Incluso en algún momento vendió pulque a grupos culturales de Guadalajara.

Además, después de reflexionar sobre la problemática de la provisión de maguey, está convencido de que el negocio debe ir más allá de vender pulque en su establecimiento; por ello ahora busca la fermentación exacta de la bebida para envasarla y distribuirla en otros estados de la república. Cree que con ello su pequeño negocio puede crecer.

En cuanto al relevo generacional, su hijo ha estado cerca de la pulquería casi de tiempo completo, aprendiendo lo referente a la producción y distribución del pulque. Él comienza a generar su propia perspectiva de una pulquería, que por ahora se advierte en la música que se escucha cuando se queda de encargado, pues sustituye las canciones de Javier Solís por géneros como el *reggaeton*.

Ramón Corona

Aunque dedicó buena parte de su vida a diversos oficios en distintos lugares del país, siempre mantuvo contacto con el pulque, porque ha sido una bebida que no falta en su familia. Sin embargo, fue aproximadamente en 2004, a los 67 años de edad, cuando comenzó a vender pulque en una parcela de un camino poco transitado que conecta con la carretera Ciudad Guzmán-Sayula. En ella tenía algunas mesas de madera improvisadas con carretes de cable y piedras en lugar de bancas; pero en 2011 tuvo que dejar dicha parcela porque fue rentada a una empresa para sembrar fresa, por lo que se vio en la necesidad de arrendar otro terreno, donde construyó una terraza de palma y acomodó algunas tablas largas. No tiene mucha certeza de permanecer ahí, pues se localiza al lado de un riachuelo y no se sabe qué pasará cuando lleguen las lluvias.

Cuando Ramón inició su negocio también tuvo contacto con Serafín, pero la relación duró poco pues se dio cuenta de que las intenciones de éste iban más allá de vender maguey. Para man-

tener la pulquería, en los primeros años le compraba pulque a su hermano Vicente, en tanto que él mismo sembró algunos magueyes; posteriormente le empezó a comprar también a un joven que raspaba magueyes, a su hermano Antonio y a su sobrino Martín.

Para Ramón el pulque es un alimento con propiedades medicinales, por eso no admite que se consuman ningún tipo de bebida alcohólica en su pulquería. Además, a pesar de las propuestas que ha recibido de instalar su pulquería en la ciudad, prefiere mantenerla en una parcela alejada del centro de la población tanto porque así evita los trámites de permiso municipal y no tiene que sujetarse a reglas que otros le impongan como porque cree que el pulque debe beberse en el campo; considera que por ser una bebida que viene de la tierra, debe ser respetada y cuidada para que no se termine; debe producirse con mucha higiene y beberse fresca, sin envasar.

La resistencia de los pulqueros de Zapotlán ante un entorno amenazante

La situación de vulnerabilidad de los pulqueros de Zapotlán frente a las imposiciones socioeconómicas y culturales que menguan las alternativas para continuar su trabajo los ha llevado a generar una serie de estrategias de resistencia que, si bien no han incrementado considerablemente su nivel de vida, sí les han permitido conservar una tradición que les ha sido heredada por generaciones.

Uno de los problemas más graves que hoy enfrentan los pulqueros es la expansión de las agroindustrias hortofrutícolas, que eliminan el maguey supuestamente porque facilita la proliferación de ciertas plagas. Ello en el marco de un discurso sobre la calidad de los productos que se ha construido en un contexto mercantilista, en detrimento del pequeño productor.

Ante tal situación, que paulatinamente va desplazando al maguey a zonas mucho más accidentadas, y ante la dependencia creciente que tienen de Serafín, el único productor que planta maguey con fines comerciales, quien incrementó el precio de la planta de 500 a 3,500 pesos durante los años más recientes, los ha llevado a buscar alternativas de abastecimiento, incluso buscando proveedores en otros municipios aledaños a Zapotlán. Aunque esto pudiera significar una merma en la calidad de la bebida, ya verán cómo solucionar más adelante el problema, por ahora lo importante es no dejar de producir para que los consumidores no se retiren.

Por otro lado, el Ayuntamiento aún muestra desconfianza hacia la bebida, que es resabio de la campaña negativa con que se le atacó desde la época colonial, mediante afirmaciones que iban desde que era una bebida con la que se emborrachan las clases populares hasta que era antihigiénica. Actualmente, las autoridades de Zapotlán siguen considerando al pulque como bebida alcohólica y a las pulquerías como comercios potencialmente peligrosos, de manera que las ponen en la misma categoría que un expendio de mezcal o de tequila. Además, existe competencia de otros productos y negocios no locales (bares, cantinas, mezcaleras, etcétera).

Sin maguey para producir, ante el desplazamiento de la identidad culinaria local y la falta de permisos, los pulqueros sólo pueden ubicarse en las periferias para vender su pulque, en parcelas donde han resistido el embate de la “modernización” durante cuatro décadas.

En las siguientes líneas se discutirán algunas acciones de resistencia que los pulqueros han ejercido para subsistir en un entorno que parece condenarlos a desaparecer.

El pulque como alimento

Una de las estrategias para combatir la percepción hegemónica ha sido defender el hecho de que el pulque, más que una bebida embriagante, es un alimento. En este sentido, con base en los conocimientos que les fueron legados en la sierra sobre el aprovechamiento del maguey y su sabia para la creación de diversas recetas, así como los remedios que previenen y curan enfermedades, los pulqueros han resguardado y transmitido este conocimiento local no sólo en su núcleo, sino también entre las personas que frecuentan las pulquerías. No obstante, rara vez lo hacen como una estrategia mercadológica, sino más bien por el interés del pulquero de transmitir este conocimiento que consideran valioso.

Las dos familias de pulqueros que hemos presentado tienen mucho respeto por la bebida. De ahí que han procurado resguardar los conocimientos locales de cómo producir un pulque limpio, aunque el contexto actual les recomienda adecuarse a alternativas que, si bien acrecentarían su producción añadiendo al pulque saborizantes naturales o artificiales, representan para ellos una falta de respeto tanto a la bebida, a la que quitan todas sus propiedades nutricionales y medicinales, como al consumidor; además, con ello se modificaría una tradición que se esfuerzan en resguardar.

Lo anterior desmitifica la noción que se ha tenido tanto en la parte normativa como en el contexto urbano respecto a que el pulque es antihigiénico, embriagante y dañino, lo que ha provocado que se convierta en una bebida de bajo consumo.

Relación fraternal de los pulqueros con la tierra

La relación de los pulqueros con la siembra del maguey es generalmente una relación fraternal con la tierra, pues respetan en todo momento los tiempos de la agricultura tradicional y el crecimiento del maguey libre de agroquímicos.

Pulqueros como Vicente Corona o Juan Díaz han procurado en todo momento respetar la planta y los conocimientos que les fueron heredados. De esta forma, cuando el maguey ya se encuentra maduro para poder rasparlo, buscan el tiempo justo para “quebrarlo” –cuando la luna esté “tierna”–, se cuidan de no tocar el maguey con las manos sucias o de llegar a la parcela en estado de ebriedad o cansancio, ya que consideran que la planta absorbe todos los males que ellos poseen y esto afecta la producción de aguamiel. En épocas de lluvias, algunas veces raspan cuidando que los *mezontles* no se llenen de agua, pero en general toman la temporada como un momento en el que el maguey puede descansar.

En contrapartida, también existen casos de pulqueros que intentan adaptar la bebida a conceptos de competitividad mercantil. Es el caso de Martín, quien a pesar de trabajar en el rescate de la tradición del consumo de pulque y manifestar críticas a algunas imposiciones socioeconómicas actuales, ha mostrado interés por desarrollar algunas estrategias mercadológicas para incrementar sus ventas.

Obtención de aguamiel en tiempos difíciles

Desde un punto de vista mercantil, el maguey no resulta muy rentable, principalmente por lo restringido del mercado de consumo. Una planta madura se vende en aproximadamente 500 pesos, y en una hectárea se podrían tener hasta 5,000 plantas. Si se considera que el maguey tarda ocho años en producir, y suponemos que la hectárea se divide en ocho partes para tener producción constante, esto significa que en un año se tendrían en producción 625 plantas, que se venderían en 312,500 pesos. Como los costos son mínimos, pues no es necesario estar realizando labores con la planta, podríamos hablar de una utilidad anual de al menos 200,000 pesos, muy superior a la que se recibe por una hectárea de maíz (10,000 pesos), caña de azúcar (13,000) e incluso cultivos de alto valor agregado como el arándano (de 36,000 a un máximo de 100,000 pesos).

Sin embargo, las 625 plantas de maguey producen alrededor de 375,000 litros de pulque, mientras que el mercado de Zapotlán es de cuando mucho 126,000 litros anuales (360 diarios). Por lo tanto, la poca rentabilidad del maguey no se debe a la planta, que se puede considerar de alto valor agregado, sino a que el mercado es muy pequeño debido a los estereotipos negativos que desde hace más de dos siglos se le vienen imponiendo al pulque.

La situación anterior provoca que entre la mayoría de los agricultores en Zapotlán exista la percepción de que el cultivo de maguey significa una pérdida de tiempo y dinero; tal visión incluso se acrecienta porque las agroindustrias aguacateras lo consideran nocivo para la rentabilidad de sus explotaciones.

Ante ello y los problemas de abasto que –por lo menos en el corto plazo– pueden implicar los cambios que se están dando en la agricultura local, los pulqueros han tenido que buscar plantas en el cerro o establecer relaciones con algunos propietarios que sembraron magueyes como cerco natural. Pero también han tenido que ir por maguey a municipios aledaños a Zapotlán el Grande, aunque esto signifique que la calidad de la bebida disminuya un poco debido a que la distancia de transportación para el aguamiel termina agriando la savia. Esto lo hacen principalmente en su lugar de origen, Unión de Guadalupe, pues ahí encuentran familiares y amigos que les provean el aguamiel.

Organización familiar y redes sociales como estrategia de sobrevivencia

Una de las razones por las cuales los pulqueros han persistido, aun en las condiciones actuales, es su organización social en torno a la familia, de manera que entretejen redes de apoyo para satisfacer las distintas necesidades que se les presentan.

Este tipo de apoyos se manifiestan particularmente en la familia Corona; en ella, por ejemplo, la participación de Carmen en la pulquería de Vicente es fundamental para que él venda diariamente más de cuarenta litros de pulque, y lo mismo pasa con Martín, quien ha descargado en su hijo parte de la actividad de su pulquería. De igual forma, Ramón se vale del apoyo de su hermano Vicente y su sobrino Martín para no dejar caer su pulquería, ya que ninguno de sus hijos continuó con el trabajo de pulquero.

También es importante el apoyo que los pulqueros encuentran en sus familias y en sus redes sociales para la provisión de aguamiel o la venta de producto, de manera que han consolidado distintas redes de distribución a través del tiempo. Juan Díaz en algún momento les vendió pulque a Vicente Corona y a otros pulqueros; Vicente vende pulque a Maximino y a vendedores de pueblos vecinos; tiene relaciones fuera del municipio con pulqueros de Unión de Guadalupe, Amacueca, Atoyac y San Gabriel, quienes le proveen aguamiel. Ramón Corona, por su parte, se provee de aguamiel de personajes como el niño Adrián Pureco.

Aunque las redes de distribución tanto para abastecerse de aguamiel como para abastecer a otros de materia prima son relativamente pocas, cumplen con la lógica que ellos mantienen de respetar los tiempos del pulque y conservar las viejas relaciones comerciales.

Las relaciones familiares y sociales han servido incluso para hacer trabajo de equipo y contrarrestar determinadas imposiciones de otros actores. Es el caso de Serafín, a quien todos –con excepción de Martín– dejaron de comprar simultáneamente como respuesta a sus prácticas monopolíticas. Con ello, los pulqueros intentan protegerse ante condiciones que pueden dejarlos en gran vulnerabilidad.

Conclusiones

Aunque la globalización es un paradigma que muestra distintas caras, una de las características generales de la visión hegemónica es su condición homogeneizante. Desde esta perspectiva, tal visión es discriminatoria por la presión que ejerce sobre aquellos productos que no cumplen las normas impuestas por las élites económicas, hasta hacerlos desaparecer. De ahí la importancia de la resistencia que mantienen los pulqueros para continuar produciendo esta bebida a pesar de que no entra por completo en el discurso mercantil o los estándares de calidad construidos por los grupos de poder.

La resistencia de los pulqueros de Zapotlán frente a las imposiciones socioeconómicas y culturales que menguan sus alternativas de continuar con su trabajo los ha llevado a generar una serie de estrategias y formas de organización social, que van desde buscar los medios para producir aguamiel y pulque incluso en otros municipios del Sur de Jalisco para encontrar maguey hasta el acercamiento a sus clientes para enseñarles las propiedades nutritivas del pulque.

Pese a que tales estrategias no son rentables en cuanto a la remuneración que obtienen por su trabajo, su resistencia se centra en la conservación de una tradición que les ha sido heredada por varias generaciones. Por ello, el interés de la mayoría de los pulqueros no radica en ser grandes empresarios, como marca la lógica hegemónica, sino en que el pulque siga siendo su medio de vida y perdure la tradición. Es probable que, de entrar en la producción en masa, pudieran acrecentar su riqueza económica; sin embargo, esto iría en contra del respeto que han fomentado como familia por la tierra, el maguey y el pulque, que más allá de verlo como una bebida embriagante lo consideran un alimento que poco se aprovecha en el contexto local por los mitos que han girado en torno a esta bebida.

La producción de pulque entre la Sierra del Tigre y Zapotlán el Grande. Algunas reflexiones

Aun cuando el Sur de Jalisco es un territorio heterogéneo, como se ha venido discutiendo en este artículo, la Sierra del Tigre y los pueblos que la conforman han preservado desde hace siglos su identidad cultural, así como la apropiación territorial a partir del uso y cuidado de los recursos naturales, procurando transmitir a otras generaciones el respeto por los conocimientos locales (De la Peña, 1980; Muriá, 1987; Schönndube, 1994; citados en Morales, 2004).

Es quizá por esta razón que en la actualidad, aun cuando la Sierra del Tigre también ha estado expuesta a la explotación no sustentable de sus recursos naturales, primero con la tala de bosques y después con el aprovechamiento de sus tierras por empresas agroindustriales dedicadas a la producción de aguacate para establecer sus huertas (Macías, 2010), sigue siendo en la actualidad la parte del Sur de Jalisco más importante en la producción de maguey y pulque.

En su territorio es donde más se ha cuidado el cultivo de maguey, ya que durante décadas los serranos han establecido conexiones comerciales tanto con localidades aledañas, como Zapotlán y Sayula, como con la ciudad de Guadalajara, donde se vende la mayor parte de la producción de pulque desde hace más de un siglo (Barboza, 2004).

En la organización social de los serranos se ha acostumbrado que tanto el pulquero como el dueño de la tierra donde se renta el maguey siembren los hijuelos, con la finalidad de que la planta no perezca. Saben que, además de proveerles de aguamiel y pulque, la planta del maguey ha sido un complemento alimenticio del maíz y la leche, que les ha dado vestimenta, cura y ha cuidado sus tierras como cerco vivo (Sevilla, 2012).

Sin embargo, en Zapotlán, aun cuando la actividad pulquera ha estado presente desde el siglo XVII, el cultivo del maguey y el aprovechamiento del pulque no ha sido una actividad primordial. Zapotlán tuvo su época de pulquerías entre las décadas de los cuarenta y los sesenta, pero realmente fue un territorio de comercialización de productos provenientes de la Sierra del Tigre y Sayula, por lo que en la actualidad, con la llegada de empresas dedicadas a la producción hortalizas y *berries*, lo que aparentemente interesa al municipio está relacionado con la apertura de empresas agroindustriales y tecnológicas, por lo cual las pocas familias que producen pulque en este municipio parecen tener menos posibilidades que en la sierra de continuar con el oficio de pulquero (Sevilla, 2012).

La presencia de la gente de la Sierra del Tigre en Zapotlán ha supuesto el intercambio de conocimientos locales y, en consecuencia, se ha generado incertidumbre sobre la importancia de una bebida que ha sido objeto de campañas para desacreditarla en todo el territorio mexicano.

Son cada vez menos los magueyes que se pueden observar en Zapotlán; las familias pulqueras salen del municipio para comprar planta, pero no se tienen las herramientas ni la infraestructura para que se reforeste el territorio con ella, mucho menos el interés del municipio en esta práctica, que no reditúa tanto como la agroindustria.

Si no ha menguado la producción es gracias a las familias serranas que quedan en el municipio y al consumo de pulque que se da en este territorio por parte no sólo de zapotlenses, sino también de foráneos (Tamazula, Tuxpan, Zapotiltic, Huescalapa) que buscan a las familias serranas para comprarles pulque.

El panorama actual de la producción y distribución de pulque en Zapotlán el Grande es desesperanzador. En primer lugar por la pérdida paulatina de la planta, y en segundo porque es cada vez más difícil para las familias solventar el gasto de ir a otros municipios a comprar maguey o pulque para seguir vendiendo y no perder los clientes que durante tanto tiempo han cuidado.

Sin embargo, una posible fortaleza para las familias de pulqueros podría ser el trabajo actual con grupos de investigación agroecológica que tienen el objetivo de reforestar terrenos ejidales con lienzos de maguey, así como difundir a partir de talleres multidisciplinarios la importancia de esta bebida para la alimentación.

Lo anterior da pie para pensar que el reto de próximas investigaciones relacionadas con la producción y distribución del pulque radicará justamente en ahondar en el legado histórico de esta bebida en México, así como en ayudar a construir una noción del maguey, el aguamiel y el pulque como alternativa agroalimentaria. Ello puede resultar altamente benéfico por varias razones: primera, porque representa la oportunidad de que los pequeños productores dedicados a su cultivo subsistan y conserven un conocimiento fraguado desde hace muchos siglos; segunda, porque las propiedades alimenticias del aguamiel pueden ayudar en la nutrición de las personas, especialmente las de ingresos bajos; tercera, porque se dará oportunidad para que las generaciones venideras aprendan y respeten lo que concierne al maguey y a este alimento, que no debe perecer ante el embate de la globalización mercantil.

Notas

¹ Diario de campo, 30 de mayo de 2012.

² Carne con pulque.

Bibliografía

- Barboza, M. (2004). *Controlar y resistir. Consumo de pulque en la ciudad de México 1900-1920*. México: El Colegio de México.
- González y González, L. (1995). *Pueblo en vilo*. México: El Colegio de Michoacán.
- González, F. (2012). *Censos industrial-comercial de Ciudad Guzmán*. Zapotlán el Grande: Archivo histórico de Zapotlán el Grande.
- Héau, C. (2007). Resistencia y/o revolución. *Teoría Política*, 2, 55-72.
- Henríquez y España, M. (2004). Una aproximación teórica a James Scott. *Cuicuilco*, 31, 2-20.
- Loyola, E. (1956). *La industria del pulque*. México: Banco de México, Departamento de Investigaciones Industriales.
- Macías, A. (2008). Evolución económica y productiva del Sur de Jalisco. En Macías, A. (coord.), *El sur de Jalisco. De cara al siglo XXI*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

- Macías, A. (2009). Mallas de valor global en la agricultura de hortalizas en México. El caso de Sayula, Jalisco. *Región y Sociedad*, 46, 2-32.
- Macías, A. (2010). Zonas hortofrutícolas emergentes en México. ¿Viabilidad de largo plazo o coyuntura de corto plazo? La producción de aguacate en el Sur de Jalisco. *Estudios Sociales*, 36, 203-235.
- Macías, A. (2011). *Estrategias empresariales en la horticultura en México. Estudio de caso en Sayula, Jalisco*. México: Plaza y Valdés.
- Magaña, C. y Sevilla, Y. (2012). La alimentación indígena mexicana: reflexiones antropológicas para el estudio del comportamiento alimentario. *Revista Mexicana de Investigación en Psicología*, 4, 10-21.
- Monteiro, J. (2012). Rethinking Amerindian resistance and persistence in colonial Portuguese America. En Gledhill, J. y Schell, P. *New approaches to resistance in Brazil and Mexico*. Estados Unidos: Duke University Press.
- Montiel, A., Montiel, F., Cabrera, E. y Hernández, B. (2010). *Pulque, pulqueros y bebedores en Jalisco*. México: Programa de Apoyo a las Culturas Municipales y Comunitarias.
- Morales, J. (2004). *Sociedades rurales y naturaleza. En busca de alternativas hacia la sustentabilidad*. México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, Universidad Iberoamericana.
- Muriá, J. M. (1996). *Sumario histórico de Jalisco*. Guadalajara: Gráfica Nueva.
- Peña, G. de la (2012). Resistencia, faccionalismo y etnogénesis en el Sur de Jalisco. En *Rethinking histories of resistance in Brazil and Mexico*. Cambridge: Polity Press (en prensa).
- Ramírez, R. (2012). *El rey del pulque. Ignacio Torres Adalid y la industria*. México: Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, Quinta Chilla Ediciones.
- Rodríguez, G. y Chombo, P. (1998). *Los rejugos de poder. Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente*. México: CIESAS.
- Rodríguez, B. (2010). *Embriaguez y delitos en Guadalajara a fines del periodo colonial*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Sánchez, A., Saldaña, D., Preciado, J., Uc, J. y Uc, P. (2009). *Pulquimia. Trasmutando la decadencia en maravilla*. México: Programa de Apoyo a las Culturas Municipales y Comunitarias.
- Sevilla, Y. (2012). *Entre la adaptación y la resistencia. Los pulqueros de Zapotlán el Grande, Jalisco*. Tesis de maestría no publicada, Centro Universitario del Sur, Universidad de Guadalajara.
- Scott, J. (1985). *Weapons of the weak. Everyday forms of peasant resistance*. Estados Unidos: Yale University Press.
- Scott, J. (2000). *Los dominados y el arte de la resistencia*. México: Era.
- Scott, J. (2009). *El arte de no ser gobernados. Una historia anarquista de las tierras altas de Asia del Sudeste*. Estados Unidos: Yale University Press.

Jornaleros mexicanos en California: el cambiante mercado laboral agrícola¹

Rick Mines

Instituto de Estudios Rurales de California

Resumen En los últimos años ha cambiado la composición racial de los jornaleros y han madurado las redes migratorias que componen esta población. Estos cambios han ocurrido como resultado de los cambiantes cultivos y tecnologías, de cambios institucionales y organizacionales en la industria, y de las cambiantes políticas gubernamentales. Este trabajo presenta un análisis tradicional de las condiciones de vida y de trabajo de los jornaleros, y se pregunta si esta visión tradicional es suficiente para describir su situación actual. La descripción tradicional de cómo funciona el mercado de trabajadores mexicanos en el agro norteamericano y las redes migratorias que lo alimentan se basa en la condición caótica de un mercado con sobreoferta de jornaleros y en la entrada constante de otros nuevos. Además, el modelo describe cómo los mayordomos se aprovechan de redes cada vez más remotas y de etnias mexicanas para mantener una fuerza laboral sumisa y barata. Actualmente está en duda la subsistencia de este modelo debido a los cambios en la frontera, la oferta de mano de obra en México y las tecnologías disponibles.

PALABRAS CLAVE: cambios tecnológicos, madurez de redes migratorias, cambio de etnias, mayordomos y cambio de oferta laboral en México

Mexican Farmworkers in California: The changing labor market

Abstract Over the last years, the structure of the farmworker population has changed with respect to the ethnic origin and the maturity of the migratory networks of which it is composed. These changes occurred as a result of changing crops and technologies, of institutional and organizational changes in the industry, and due to changing government policies. This work presents a traditional analysis of the living and working conditions of farmworkers but at the same time asks whether this traditional vision is valid to describe the current situation. The traditional description of how the labor market functions in U.S. agriculture and of the migratory networks that feed that market is based on the chaotic condition of the market, the extreme oversupply of workers and their constant replenishment. In addition, the model describes how the foremen have taken advantage of ever more remote places of origin and of new ethnic groups to maintain a submissive

and low-cost labor force. Now, this model is being put into doubt by changes in the border, the labor supply in Mexico, and the change in available technologies.

KEY WORDS: technological change, maturity of migratory networks, ethnic turnover, foremen, change of supply of Mexican workers

El modelo actual del mercado laboral

Más de 95 % de los trabajadores agrícolas de California son oriundos de México. Pero, con el paso de los años, la estructura de este grupo de gente ha cambiado con respecto a la etnia y la madurez de las redes migratorias que la componen. En parte, esta transformación ha sido resultado de cambios en los cultivos y en las tecnologías de producción, y también se ha debido a cambios institucionales y organizacionales de la industria, que han afectado el mercado laboral. Este trabajo presenta un análisis de las condiciones de vida y de trabajo tradicionales de los jornaleros de California y describe cómo se integran sus redes migratorias con la intermediación de mayordomos y contratistas en el agro californiano; además, se pregunta si esta visión tradicional es suficiente para describir una situación que ha cambiado en los últimos años.

La descripción de cómo funcionan actualmente el mercado de trabajadores mexicanos en el agro norteamericano y las redes migratorias que lo alimentan que hago abajo fue desarrollada en los setenta, ochenta y noventa por un grupo de académicos, en su mayoría residentes de California.² Las condiciones del mercado laboral agrícola ya se han discutido en términos similares a lo que desarrollaron Lloyd Fischer en los cincuenta y Varden Fuller en los sesenta. Ellos conceptualizaron la condición caótica de un mercado con una gran abundancia de trabajadores, la entrada constante de otros nuevos, el papel de los mayordomos como intermedios y las ventajas para los patrones en este sistema.³ En los años setenta, ochenta y noventa, Carol Zabin, David Runsten, Edward Kissam, David Griffith, Michael Kearney y otros, basados en estudios de caso y etnoencuestas, profundizaron en la descripción de cómo las redes migratorias mexicanas fueron utilizadas por los mayordomos como proveedoras de trabajadores. Describieron cómo aprovecharon los mayordomos redes cada vez más remotas y etnias nuevas para mantener una fuerza laboral sumisa y barata.⁴ Al mismo tiempo, todos los que quisimos entender las redes migratorias en el agro norteamericano nos beneficiamos de los aportes de David Massey, Jorge Durand y Rafael Alarcón, entre otros antropólogos y sociólogos de la migración internacional de México a Estados Unidos.⁵ Philip Martin también hizo un gran aporte al modelo con sus descripciones de la organización institucional del mercado.⁶ Finalmente, Susan Gabbard, como gerente de la Encuesta Nacional de Trabajadores Agrícolas (NAWS, por sus siglas en inglés), ayudó a validar el modelo con una amplia y confiable fuente de datos sobre la demografía y las condiciones de trabajo y de vida de la fuerza laboral agrícola.⁷

Esta visión, que se detalla abajo, sigue teniendo mucha relevancia; sin embargo, es necesario reflexionar acerca de si esta descripción debe ser ajustada debido, por una parte, a los fuertes cambios tecnológicos y demográficos que se han presentado recientemente en los dos países y, por otra, al ambiente político antiinmigrante en Estados Unidos.

En la primera parte de este trabajo reseño los cambios tecnológicos, étnicos y demográficos que han contribuido a los ajustes en la demanda y la oferta de mano de obra en los campos y huertos de California. En la segunda describo los modelos que han predominado por varias décadas entre la gente que estudia a los jornaleros de California. Primero describo el modelo de pautas migratorias, luego el modelo del mercado laboral. Finalmente, en la tercera parte, pongo en duda algunos supuestos básicos de los modelos mencionados con base en un análisis de los resultados de una encuesta nacional sobre trabajadores agrícolas realizada durante varios años por el Departamento de Trabajo: la NAWWS.

Esta discusión sirve como trasfondo para una clara discusión sobre cómo el mercado laboral californiano, caracterizado por una caótica rotación de trabajadores mal pagados, puede transformarse en un mercado donde los trabajadores experimentan condiciones justas al mismo tiempo que la industria sigue siendo próspera.

Transformación histórica del mercado laboral en California

Cambios de demanda: tecnología que reduce la demanda

En los últimos cincuenta años se han visto muchos cambios en la agricultura norteamericana, que han reducido el uso de mano de obra. A principios de los cuarenta, la adopción de tecnologías de sacudir árboles de nueces, almendras, así como algunas frutas procesadas, reemplazaron a miles de cosechadores. En los cincuenta y sesenta, la introducción de cosechadoras de algodón y el jitomate procesado redujeron la inmensa mano de obra que recogía estos productos. Una situación similar se presentó a comienzos de los setenta con la introducción del montacargas y la utilización de la caja grande (o bin) para subir el producto del campo a la tarima del camión. Antes los trabajadores tenían que levantar las cajas una por una. Este cambio sustituyó a mucha gente; probablemente fue el que más impactó en todos los cultivos agrícolas y en las plantas industriales de selección y empaque.

La mecanización de la cosecha de uva para vino y la introducción de la máquina cosechadora de lechuga fueron otros importantes cambios en las últimas tres décadas; más recientemente, se está poniendo en práctica el secado de la uva para pasa, que se realiza en los campos de cultivo, y se cosecha con maquinaria. También, el uso de un vertedero inclinado, unido a un camión que circula entre los surcos, permitió agilizar la cosecha del melón. Además, la introducción del riego por goteo en las plantaciones de cultivos perennes hizo innecesaria la utilización de gran cantidad de pipas

que transportaban el agua a cada árbol durante buena parte del año. Se ahorró mucha mano de obra utilizada para mudar las pipas de un campo a otro.

Cambios de demanda: tecnología que reduce el esfuerzo

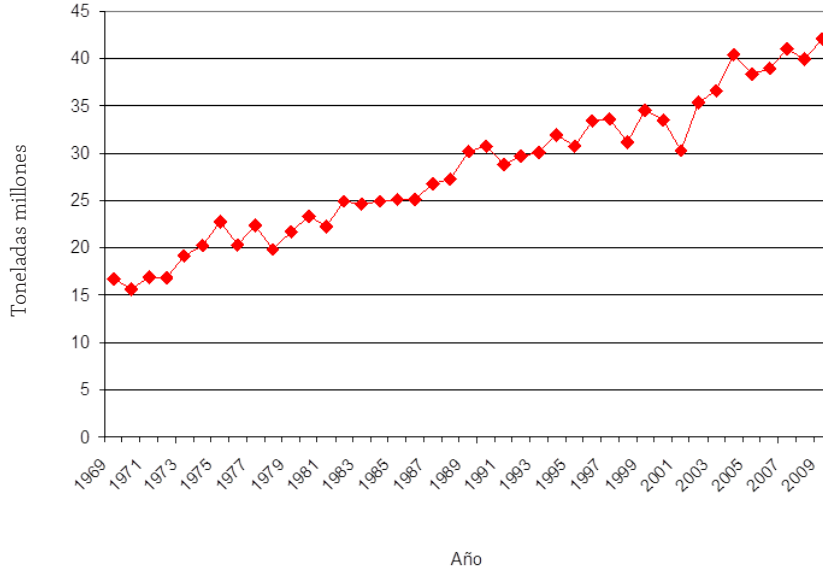
Ahora bien, frente a la clasificación de cambios tecnológicos de mayor y menor impacto, me parece importante introducir una tipificación adicional que tome en cuenta al trabajador y al empresario. Hubo cambios que permitieron reducir el estrés y el esfuerzo físico del jornalero, más que el dinero (*back-saving*). Aunque estos inventos tecnológicos no necesariamente reducen la demanda de jornaleros agrícolas, disminuyen el esfuerzo necesario para llevar a cabo las tareas. Este fue el caso del mejoramiento de las tijeras para la poda de árboles frutales y la utilización de plataformas y de escaleras de tres patas para agilizar la pizca. Otros cambios fueron orientados principalmente a reducir el costo del trabajo (*buck-saving*) y proteger la cartera del empleador. Estos cambios también redujeron el esfuerzo hecho en la cosecha, pero su fin principal fue ahorrar dinero. Es el caso de la cosechadora de lechuga, el montacargas y las máquinas cosechadoras de nueces, frutas procesadas, uvas, jitomates y algodón. Es importante señalar que Las técnicas que alivian el estrés del trabajo abren la oportunidad de participar en las actividades agrícolas a más mujeres y a hombres mayores.

FIGURA 1. La máquina cosechadora de lechuga; evita estar agachado todo el día



En los campos de Estados Unidos también se han presentado situaciones en que se ha retrasado la utilización generalizada de tecnologías agrícolas gracias a que se pagan bajos salarios a los jornaleros agrícolas. Es el caso de las cosechadoras de tabaco, de durazno y de naranja procesada. Estas tecnologías existen, pero se utilizan muy poco debido a los sueldos bajos.

GRÁFICA 1. Producción de frutas y verduras en California, 1969-2009

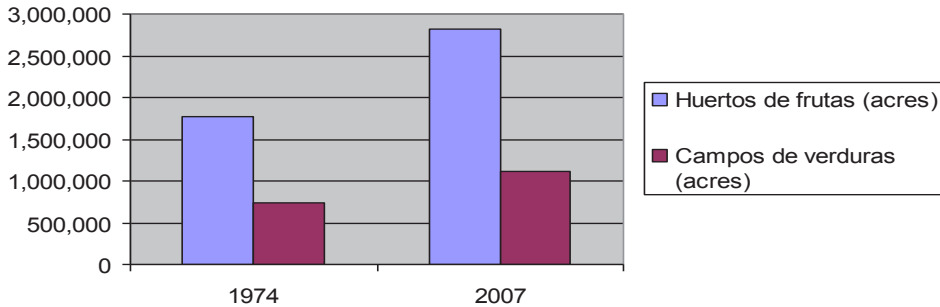


Fuente: National Agricultural Statistical Service, USDA.

La demanda continúa porque la producción aumenta

A pesar de la gran reducción de la demanda de trabajo, como resultado de la intensa mecanización del agro californiano en el periodo de posguerra, la suma total de trabajadores aumentó en las últimas cuatro décadas debido al incremento de la superficie y de la productividad de las plantaciones. En la gráfica 1 se observa que el nivel de producción casi se ha triplicado desde 1970, al pasar de 15 a 43 millones de toneladas de frutas y verduras. Además, a pesar de la intensa urbanización de las áreas rurales de California en los últimos años, no sólo aumentó la producción y productividad por acre, sino también la superficie plantada. En el caso de los cultivos de frutas y verduras, la superficie plantada aumentó de 2.4 a 3.9 millones de acres entre 1974 y 2007 (véase gráfica 2). La industria de invernaderos, que hace un uso intensivo de mano de obra, se expandió en 60 % a partir de los años setenta.⁸

GRÁFICA 2. Acres de frutas y verduras



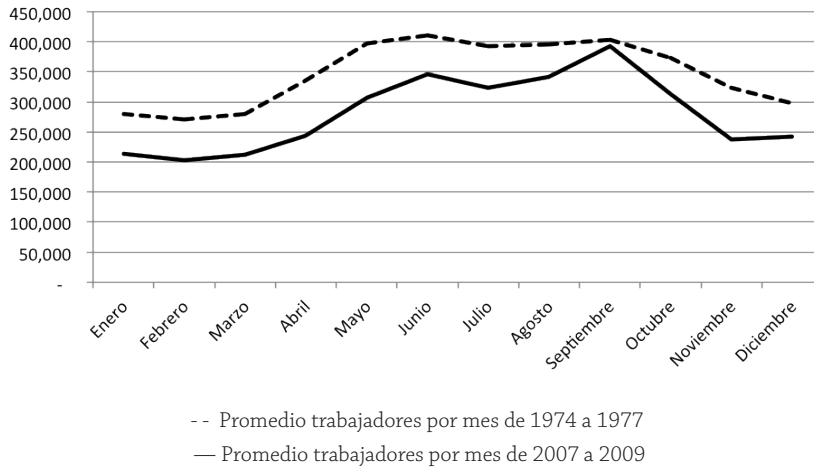
Fuente: National Agricultural Statistical Service, USDA.

Nivelación de los picos y de los bajos

Un cambio importante, sin duda, ha sido el incremento de trabajos y tareas de mayor duración durante el año y la disminución de trabajos temporales en años recientes. En la gráfica 3 se observa que el pico en ambos periodos alcanzó aproximadamente los 400,000 trabajadores, mientras que el punto más bajo fue de 200,000 en los setenta y de sólo 270,000 en el periodo más reciente. Esto significa que la variación durante los 12 meses del año fue mucho más fuerte en los años setenta que de 2007 a 2009. En el primer periodo hubo una variación de 100 %, mientras que en los años recientes fue de 48 %. La mecanización ha reducido los picos de demanda por tareas como la cosecha y ha aumentado la demanda por tareas como la poda y el amarre, que se prolongan por más tiempo. Otro cambio que alargó la estancia de trabajadores es la introducción de riego por goteo. Las tareas intensivas de mudar pipas han sido reemplazadas por el trabajo más constante de mantener el sistema de goteo.

En otras palabras, en los últimos cuarenta años, la demanda de trabajadores agrícolas en California es más grande y más estable durante el año que antes. Un ejemplo de este cambio se ve en el uso de la técnica de cosechar a máquina la pasa de uva. Antes se necesitaban 60,000 pizcadores durante seis semanas, en septiembre y octubre. Ahora se emplea mucho menos gente para podar y manejar el dosel de la viña de manera que puedan funcionar las máquinas cosechadoras. Los trabajos de poda y amarre duran meses, mientras que la cosecha a mano dura sólo algunas semanas.

GRÁFICA 3. Empleo por mes en la agricultura californiana, 1975-1977 y 2007-2009



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, QCEW.

Cambios en la oferta del trabajo

Afluencia de nacionales mexicanos a California

La composición étnica de la fuerza laboral jornalera de California cambió radicalmente a través del tiempo. En el pasado, hubo un alto porcentaje de chinos, filipinos, japoneses, hindúes y de norteamericanos negros y blancos. Pero al principio de la época de la posguerra, en la década de los cuarenta, la fuerza agrícola se volvió cada vez más latina, y finalmente, más mexicana. En el cuadro 1 se puede observar que en 1965 todavía la mitad de la gente no era latina, sino principalmente blanca, afroamericana y asiática. Desde 1965, y aún más desde 1983, todos los grupos nacidos en Estados Unidos, incluyendo los latinos, han reducido su presencia rápidamente en los campos de California. De hecho, en primeras décadas de posguerra había muchos inmigrantes hispanohablantes de Texas que a menudo viajaban con sus familias. Pero el porcentaje de latinos nacidos en Estados Unidos va disminuyendo con el transcurso de los años. En 1983, el 71 % de la población eran trabajadores nacidos en México. En los últimos años, los nacidos en México constituyen más de 98 % de los jornaleros.⁹

CUADRO 1. Cambios étnicos, 1965-2008 (porcentajes)

Fuente	Asamblea de California	Encuesta de UC EDD	NAWS de California	NAWS de California
Año	1965	1983	1994-1995	2006-2008
Blancos nacidos en Estados Unidos	43.9	4.5	1.0	0.3
Latinos nacidos en Estados Unidos	45.9	16.5	3.7	1.3
Nacidos en México		71.3	93.8	98.1
Asiáticos, otros	6.8	6.8	1.0	0.2
Afroamericanos	3.3	0.9	0.5	0.1
Total	99.9	100.0	100.0	100.0

Fuentes: National Agricultural Workers Survey (varios años), Mines y Martin (1986), California Assembly Committee on Agriculture (1965).

Multiplicación de las regiones de origen de los trabajadores en México

En cuanto al origen de los trabajadores mexicanos en el agro californiano, se advierte que en los últimos años proceden de casi todo México.¹⁰ A medida que la economía campesina se deteriora, la oferta de mano de obra mexicana alcanza rancherías remotas cuyos habitantes antes no estaban cerca de carreteras ni tenían contactos en Estados Unidos. La población de estas rancherías figura en los campos de California.¹¹ Actualmente uno de cada seis trabajadores agrícolas de California es indígena, y entre los recién llegados la proporción se acerca a la mitad. Es importante señalar que ha cambiado la demografía en México y se ha reducido la tasa de crecimiento poblacional. En las áreas rurales del país, de donde proceden la mayoría de los jornaleros de California, el tamaño de las familias es sensiblemente más bajo. México se encuentra en el puesto 100 en la lista de naciones del mundo en cuanto a la tasa de natalidad.¹² Estos datos significan que ya no es posible esperar que se trasladen a California grandes oleadas de mexicanos sin experiencia laboral en Estados Unidos.

Discusión de los modelos actuales de migración

La descripción del modelo de pautas de migración que estoy aplicando en el caso de los jornaleros de California se beneficia del trabajo realizado durante los años setenta y ochenta por muchos investigadores, aparte de los estudiosos mencionados arriba que se especializan en jornaleros. Entre ellos se encuentran Douglas Massey, Jorge Durand, Joshua Reichert, Wayne Cornelius, Luin Golding y muchos otros autores.¹³

Pauta de reunificación familiar

El modelo actual o tradicional de migración tiene varios elementos; plantea que la migración está caracterizada por redes migratorias, formadas principalmente por gente del mismo lugar de origen en México. En estas redes, primero entran hombres pioneros, en su mayoría jóvenes. Según el modelo, luego de que éstos encuentran empleo, invitan a coterráneos suyos. Una vez que estos migrantes tienen trabajos más estables, propician la migración de sus mujeres e hijos.¹⁴

Las redes sociales basadas en las relaciones que se forman en los pueblos de origen son consideradas cruciales para el comportamiento de los inmigrantes internacionales en Estados Unidos procedentes de México. La estructura de redes de los migrantes evolucionó a partir de sistemas tradicionales de intercambio mutuo necesarios para sobrevivir en medios rurales pobres.¹⁵ Al principio, las personas que emigran de un pueblo determinado enfrentan grandes retos para cruzar las fronteras, encontrar vivienda y empleo; pero, con el paso del tiempo, quienes emigran primero ayudan a sus familiares y amigos del mismo pueblo a enfrentar estos retos, al proporcionarles albergue y consejos de donde conseguir trabajo. En poco tiempo, lo que inició como una oportunidad para unos pocos que estaban dispuestos a emprender el largo y difícil viaje se convirtió en un fenómeno masivo, abierto a gran cantidad de residentes de los pueblos de origen (Massey *et al.*, 1994: 1498). Con el tiempo, mujeres y niños se unen a los hombres en los destinos migratorios. Mientras tanto, las preferencias de consumo en los hogares y las comunidades de destino comienzan a cambiar gracias al aumento de los ingresos de las familias de los migrantes. Aquellos que emigran primero son envidiados e imitados por quienes les siguen en el circuito migratorio.

Este modelo es resultado de oleadas históricas, en las que en un período emigran trabajadores solos y en un segundo período se reagrupan las familias separadas. En otras palabras, históricamente hay periodos de afluencia de trabajadores solos alternados con periodos de reunificación de familias en Estados Unidos. Por supuesto, existe una afluencia de trabajadores solos y de sus familiares, pero hay períodos con un reagrupamiento familiar relativamente mayor. Por ejemplo, los periodos de 1965 a 1975 y de 1990 a 1995 fueron de reunificación familiar.¹⁶

Variación entre las redes de distintos puntos de origen

El ritmo de este proceso de arraigo gradual y madurez de las redes varía mucho entre redes migratorias según el lugar de origen. Los oriundos de las redes de un lugar pueden ser más proclives a establecerse que los de otras redes. Se pueden identificar fácilmente las redes con más arraigo porque es mayor el promedio de edad de los inmigrantes y han permanecido más años en Estados Unidos. Las redes establecidas por los inmigrantes que viven al norte de la frontera tienen altos porcentajes de mujeres e hijos; y son más altos los porcentajes de miembros legalizados y de su red con trabajo permanente.¹⁷

Este patrón migratorio de los trabajadores en California se ha caracterizado por un alto porcentaje de migración circular, que incluye a los legales e indocumentados.¹⁸ De hecho, a pesar de su

arraigo, las redes más establecidas han continuado hasta años recientes con la tendencia de volver cada año a los pueblos de origen. Esto quiere decir que, hasta el presente, muchos de los jornaleros mexicanos han criado a sus hijos en sus lugares de origen, con lo que produjeron un flujo continuo de mano de obra agrícola del México rural a Estados Unidos.

Redes benignas protegen a sus coterráneos

Otro elemento del modelo de migración es que los líderes de las redes de coterráneos sirven como un contrapeso benigno al mayordomo abusivo. Los parientes y compadres de los migrantes que llegan a Estados Unidos les prestan dinero o vivienda, les encuentran trabajo, los orientan y entrenan.

Los coterráneos establecidos en Estados Unidos también pueden comprar el boleto para que el recién llegado regrese a México si no encuentra trabajo ni obtiene dinero para pagar sus gastos en un periodo de tiempo razonable.

Es importante mencionar que en el modelo de migración la red migratoria solventa muchos de los costos del empleador o contratista como, por ejemplo: reclutamiento, entrenamiento, hospedaje, crédito y acceso a servicios sociales.

Familias reunidas más combativas

Otro componente del modelo es que las personas que se han establecido por mucho tiempo en Estados Unidos resisten mejor los abusos laborales. Este cambio se nota en los datos aun entre los hombres solos que no tienen papeles. Con el tiempo, los que se quedan aprenden algo sobre las leyes laborales norteamericanas. Pero también hay presiones especiales cuando toda la familia se establece al norte de la frontera. Hay características de familias que hacen a sus miembros más resistentes que los hombres solos que enfrentan el reto de vivir en Estados Unidos. Los solos no tienen que sufragar los costos de mantener a sus mujeres y niños en el caro ambiente norteamericano y, por eso, no se preocupan tanto por mejorar sus sueldos. Las familias establecidas, aunque no aprenden inglés y se apartan de la corriente dominante norteamericana, cuando sus mujeres residen en California, reciben presiones de los hijos para que sean más combativos en busca de mejores condiciones en el sitio del trabajo. Paradójicamente, esto puede obligar al mayordomo a buscar redes nuevas y más dóciles para reemplazarlos.

Fácil cruce de la frontera

Finalmente, un importante elemento del modelo de migración es el cruce fácil de la frontera. Tradicionalmente, el paso de mujeres y niños sin papeles a través de la frontera se podía hacer con un costo razonable. Pero en 1994, con el comienzo de la Operación Guardián, la frontera se ha vuelto cada año más retadora. De hecho, en años recientes, el cruce de la frontera de Estados Unidos es cada vez más peligroso tanto en la franja fronteriza mexicana como en la norteamericana. Así que,

aunque el modelo actual de la inserción de mano de obra mexicana en el agro californiano es todavía muy útil, tenemos que examinar nuevamente su vigencia y relevancia en las nuevas condiciones.

Las mujeres respaldan a los hombres



Los elementos del modelo laboral tradicional

El modelo laboral actual se ha caracterizado por una serie de elementos que, juntos, describen un mercado caótico y estacional que adolece de falta de comunicación entre granjeros y obreros, donde los sindicatos de trabajadores han tenido una influencia muy limitada y cuyos granjeros enfrentan los precios inestables de sus insumos –con excepción de la mano de obra– y productos.

Importantes condiciones que han contribuido a un mundo laboral diferente en el campo de California fueron la enorme inmigración de gente, la falta de respaldo del movimiento laboral nacional (no agrícola) y el predominio de empresas contratistas de trabajadores de pequeña y mediana escala.

Voy a revisar los elementos más importantes que describen las bases del modelo tradicional. Primero, describo cómo los trabajadores se reemplazan rápidamente en una continua entrada y salida del mercado laboral. Posteriormente, demuestro la dependencia del mercado laboral de una gran abundancia de mano de obra. Este caos se ha controlado, hasta cierto punto, por un auge sin precedentes de contratistas en años recientes. Subsecuentemente, explicaré el papel central del mayordomo bilingüe para el funcionamiento del sistema y describiré las características de los contratistas. Finalmente, describiré cómo, pese a cambios en las leyes y en los programas que supuestamente han ayudado a los jornaleros, el modelo actual propone que la vida del jornalero sigue muy deprimida.

La rotación continua de trabajadores

El modelo actual de fuerza laboral agrícola muestra una continua entrada y salida de mano de obra en los trabajos más rústicos y peor pagados. De hecho, estos trabajos de corto plazo dan ocupación a la mayor parte de la mano de obra agrícola; sin embargo, hay una importante minoría de trabajadores (quizá 40 % del total en horas trabajadas y una cuarta parte de los trabajadores) que son rociadores de plaguicidas, podadores calificados, regadores, tractoristas, gerentes de prados de ganado y lecheros. Muchos de ellos han aprendido a combinar varias tareas durante el año, de manera que pueden alcanzar un estándar mínimo de vida. Por lo general, estos trabajadores tienen diez o más años continuos de trabajar en el agro californiano.

Al mismo tiempo, la mayoría de los trabajadores del campo (quizá 60 % en horas trabajadas y tres cuartas partes de ellos) cosechan plantas, extienden el plástico, podan por tiempos cortos y trabajan con el azadón. En este segmento del mercado, la rotación de empleados es muy alta y el promedio de estancia en los campos es de dos a tres años. No permanecen en el agro californiano, ya que vuelven a México o buscan un mejor trabajo en áreas urbanas de Estados Unidos. En los mejores trabajos se encuentran mayormente mestizos de mayor permanencia en el país. Los peores trabajos son desempeñados por los recién llegados, que son cada vez más de origen indígena procedentes del sur de México (véase cuadro 2).

CUADRO 2. Dos segmentos del mercado jornalero en California

Segmentos	Tareas	Duración	Tipos de personas
Segmento de rotación rápida (60 % de horas)	Cosecha, azadón, podas cortas, extender plástico	Promedio de 2-3 años	Recién llegados, muchos indígenas
Segmento de prolongados trabajos (40 % de horas)	Rociadores de plaguicidas, podadores calificados, regadores, tractoristas, gerentes de prados de ganado y lecheros	Promedio de 10-15 años	Mestizos en su mayoría

Como mencioné arriba, uno de cada seis trabajadores agrícolas de California son indígenas mexicanos, y entre los recién llegados, la proporción se acerca a la mitad.¹⁹ Estos migrantes se encuentran entre la gente más pobre de México, donde viven en pueblos remotos. Ellos siguen arriesgándose a cruzar la peligrosa frontera, y ocupan peldaños cada vez más bajos en el mercado agropecuario californiano.

La abundancia de mano de obra

Se han descrito, desde los tiempos de Lloyd Fischer, en los cuarenta, las condiciones caóticas que definen el mercado laboral del agro californiano. Como ya mencioné, se basa en la gran abundancia

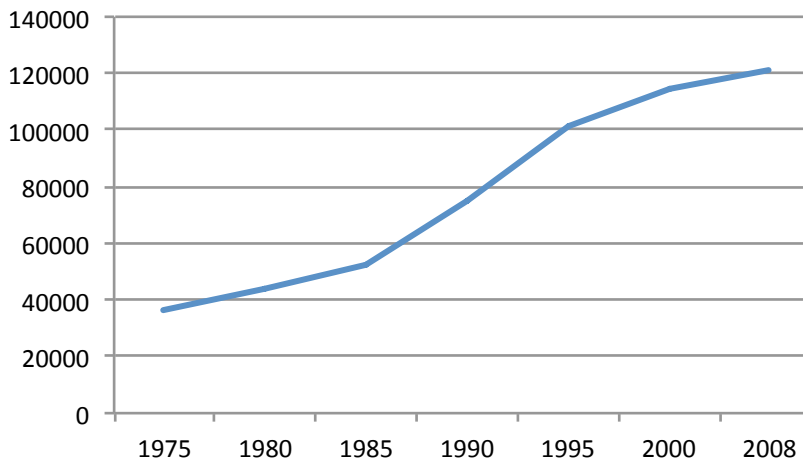
de mano de obra y en tasas de desempleo muy altas en los condados rurales, donde la demanda de trabajadores es menor que la oferta.²⁰ La única vez que se midió este excedente de mano de obra con exactitud fue en el período de 1989 a 1992. En él, la Immigration Control and Reform Act (IRCA) obligó a los departamentos federales de Trabajo y de Agricultura a estimar el déficit o excedente de mano de obra agrícola en Estados Unidos.²¹ Ambos departamentos encontraron un excedente amplio en cada uno de los cuatro años.

Además de la abundancia de mano de obra, otros factores contribuyeron al caos del mercado laboral en el campo californiano, como son: la estacionalidad del trabajo, la inestabilidad de los mercados para los productos (principalmente frutas y hortalizas) y la falta de control por parte de los granjeros del costo de los insumos no laborales. Los sindicatos no pudieron estabilizar el mercado laboral debido a una enorme inmigración de trabajadores sin experiencia sindical; además, carecían de una estructura sindical eficaz y del respaldo del movimiento laboral nacional. Finalmente, como señalé arriba, hay una disminución del impacto de los boicots y huelgas.

El auge de los contratistas

En las últimas décadas, el aumento de contratistas en el mercado laboral lo ha fragmentado aún más y reducido la importancia de los movimientos de resistencia colectiva de los trabajadores. En la gráfica 4 se advierte que pese a un aumento ligero de trabajadores entre 1975 y 2008, los contratistas triplicaron su número de empleados al pasar de 37,000 a 121,000.

GRÁFICA 4. Empleados de contratistas-BLS

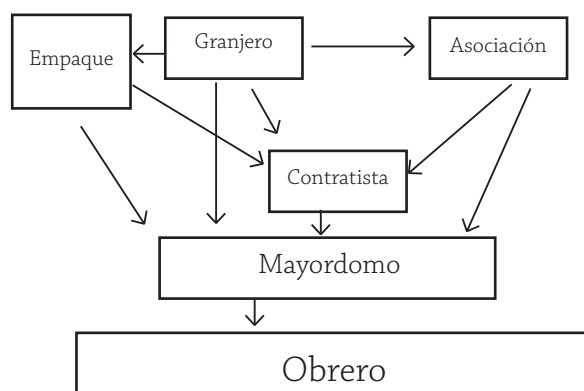


A fines de la década de los setenta, una batalla ejemplar ocurrió en el condado de Ventura en la industria cítrica.²² Desde los tiempos del Programa Bracero (1942-1964), los granjeros y los empaques utilizaron a grandes asociaciones de cosechadores para levantar sus limas y naranjas en el condado. Entre 1977 y 1983, la United Farms Workers (UFW) tuvo bastante suerte al ganar las elecciones sindicales entre los trabajadores relativamente estables que estaban acompañados por sus familias. En aquellos años, los contratistas aprovecharon la abundancia de nuevos inmigrantes mexicanos (mestizos e indígenas) para reducir el costo de la mano de obra y persuadir a los granjeros de darles los contratos de las asociaciones a ellos. En pocos años, los contratistas se expandieron fuertemente, mientras que las asociaciones se achicaron o desaparecieron. A la larga, la UFW perdió casi todos sus contratos en la industria cítrica en el área.²³

El papel central del mayordomo

Para explicar este éxito de los contratistas hay que entender el papel que desempeñan en el mercado laboral agrícola de California. Por una serie de factores, los granjeros generalmente no emplean directamente a los trabajadores. Debido al caos y la fragmentación del mercado, así como la falta de comunicación lingüística y cultural entre granjeros y trabajadores agrícolas, se necesita un intermediario. En el agro de California, los granjeros, los empaques y las asociaciones emplean cuadrillas y no a trabajadores individuales. En otras palabras, en California hay una gran clase de intermediarios, llamados mayordomos, que son empleados directamente por los dueños de la producción agrícola o por sus agentes, los contratistas.

ESQUEMA 1. Organización industrial del mercado laboral de la industria agrícola en California



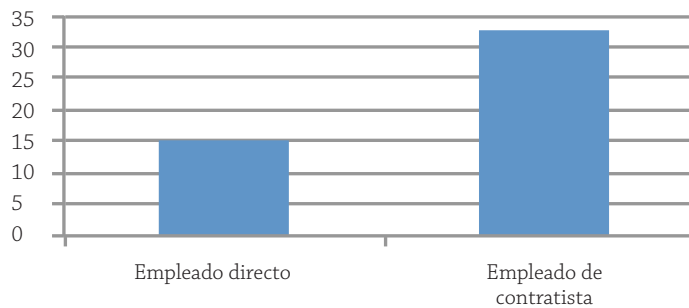
El mayordomo puede reportar directamente al granjero, el empaque, la asociación de granjeros o el contratista que trabaja para tales empresarios (véase esquema 1). El mayordomo está en el centro del sistema. Él conoce a los trabajadores y se relaciona con ellos; sabe cuándo llegaron al área, cuáles son las condiciones de sus viviendas, qué idiomas hablan, si tienen o no papeles y hasta cuántos niños tienen. Muchas veces son los propios mayordomos quienes los transportan al trabajo y a la “marketa” a hacer las compras. Se estima que hay 700,000 trabajadores y alrededor de 25,000 mayordomos y “raiteros” en California.²⁴

En California, por otra parte, hay aproximadamente 3,500 granjeros que controlan la mayor parte de la producción y a la mayoría de los trabajadores del campo. Los granjeros una gran parte del tiempo subcontratan la gerencia de la mano de obra los aproximadamente 1,500 contratistas.²⁵ En promedio, 40 % de la fuerza agrícola –mejor dicho, las cuadrillas– reporta a los mayordomos empleados por contratistas; sin embargo, en algunas ocasiones se subcontrata esta gerencia a los empaques o asociaciones. Pero la mayor parte del tiempo –poco más de la mitad– los granjeros emplean a sus propios mayordomos, que son empleados directos de los productores.

Descripción de los contratistas

El contratista típico tiene cinco cuadrillas, que pueden variar de tamaño; no obstante, puede manejar entre una y cuarenta cuadrillas. En promedio, los contratistas tienen 15 clientes, que en su mayoría son granjeros, pero a veces son empaques.²⁶ Sus contratos, en general, son verbales. Ellos cobran al granjero de dos maneras: la primera consiste en agregar un porcentaje a la nómina de los sueldos; la segunda, en que cobran por destajo de acuerdo con la producción.

GRÁFICA 5. Porcentajes de jornaleros que pagan equipos



Fuente: NAWS, 1991-2008. N = 13,852.

La función de los contratistas es múltiple. Ellos hacen juego entre la oferta y la demanda en un mercado sin información organizada; reclutan a los mayordomos y en ocasiones también a los trabajadores. Una función muy importante de ellos es la de servir como interfaz entre el gobierno y los granjeros que no quieren acatar las leyes laborales y migratorias. Y, como mencioné arriba, son utilizados como arma contra la sindicalización de la fuerza laboral.

Un ejemplo histórico ayuda a profundizar en la comprensión del papel del contratista. En el período 1986-1990, miles y miles de mexicanos que trabajaban en el campo legalizaron su situación migratoria.²⁷ De esta manera, nuevas personas pudieron convertirse en contratistas. Este incremento en su número aumentó la competencia y bajó el cobro a los granjeros. Los contratistas, que cobraron menos, explotaron aún más a sus trabajadores para sacar una ganancia. Ellos utilizan muchos métodos para estafar a sus trabajadores, como cobrar por el equipo de trabajo, los aventones al trabajo, la comida, las bebidas, el gas y la luz y el hospedaje. Y también pueden fungir como prestamistas.²⁸ En comparación con los empleados de granjeros, quienes trabajan con contratistas son más jóvenes, disfrutan de menos descansos, son peor pagados y se les paga a destajo con mayor frecuencia (véase, por ejemplo, gráfica 5). Los contratistas, como sucede en los campos agrícolas de México, suelen discriminar a los trabajadores indígenas.

Los contratistas, con todas estas prácticas de explotación, establecen condiciones mínimas que impactan a todo el mercado laboral agrícola. En ocasiones, toman en consideración las necesidades de ambos lados. Si quieren mantener la lealtad de los trabajadores, muchas veces deben respetar sus necesidades. Por ejemplo, en ocasiones defienden una demanda de sueldo de los trabajadores ante el patrón. Frente a la relativa escasez de mano de obra de los últimos años, los contratistas probablemente tengan que prestar más atención a las necesidades de sus trabajadores.

El tamaño promedio de los contratistas ha aumentado en años recientes. Hay varios entre los mayores que tienen clientes que son grandes productores y se sienten obligados a poner en práctica sistemas de gerencia consistentes con las leyes laborales. De hecho, los grandes contratistas probablemente proveen condiciones laborales y ofrecen días trabajados similares a las firmas agrícolas de gran tamaño, que emplean directamente a sus mayordomos.

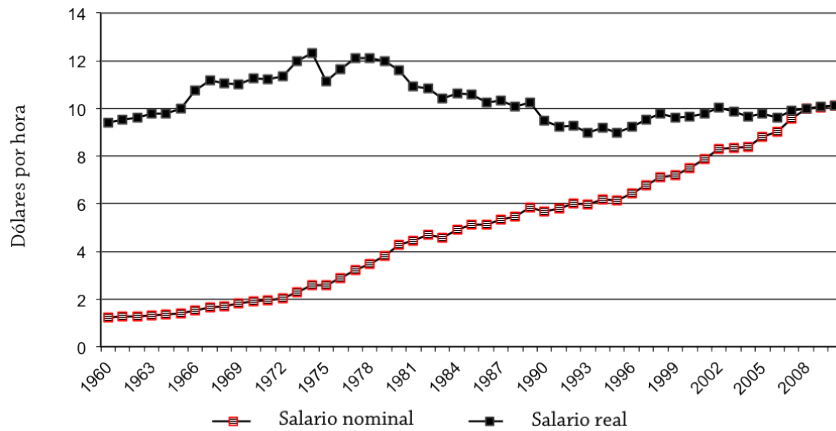
Algunas mejoras en el trato al trabajador

El modelo actual plantea que pese a algunas mejoras legales, las condiciones laborales no han mejorado palpablemente. En las últimas décadas, las condiciones que deben enfrentar los trabajadores agrícolas han cambiado de manera importante. De hecho, ha habido ciertas mejoras. A fines de la década de los sesenta, el gobierno federal instrumentó una serie de programas sociales –llamados “programas migratorios”– que han mejorado la vida de muchos trabajadores y de sus familias.²⁹ También en las últimas décadas, la inclusión de la agricultura en programas de desempleo ha ayudado a muchos trabajadores. Ha habido inspecciones a nivel estatal y federal que han tenido como resultado más excusados, mayor control de pesticidas y la provisión de más sombra en los campos.

Sin embargo, al mismo tiempo, otras cosas han empeorado. El hacinamiento de gente en pocos

cuartos se ha incrementado. Los patrones y el estado han eliminado la mayoría de los campamentos de viviendas gratis y baratas para los trabajadores y los han obligado a buscar departamentos y casas destartaladas en pueblos y ciudades cerca de los campos de cultivo. Y, después de un período de alza de salarios que coincidió con el fin del Programa Bracero y el ascenso del sindicato (United Farm Workers, UFW), los sueldos han bajado en relación con la inflación. Como se ve en la gráfica 6, los sueldos, que tuvieron un aumento efímero en los años setenta, han caído al nivel de antes de la aparición de la UFW. Y muchos de los programas gubernamentales no llegan a la población sin documentos, que representa más de la mitad de los trabajadores. Por ejemplo, los jornaleros indocumentados, que son la mayoría, en general no pueden cobrar el seguro de desempleo, tan común entre trabajadores del campo. En resumen, el modelo actual propone que pese a la creación de una agencia para mediar conflictos en las negociaciones sindicales agrícolas (Agricultural Labor Relations Board), las condiciones laborales y los sueldos de los trabajadores del campo no han mejorado y el éxito del UFW ha sido temporal y parcial. Abajo, vamos a preguntarnos si estas condiciones fundamentales han cambiado.

GRÁFICA 6. Sueldo nominal y sueldo real en la agricultura californiana, 1960-2009 (año de referencia 2010)



Fuente: USDA Farm Labor.

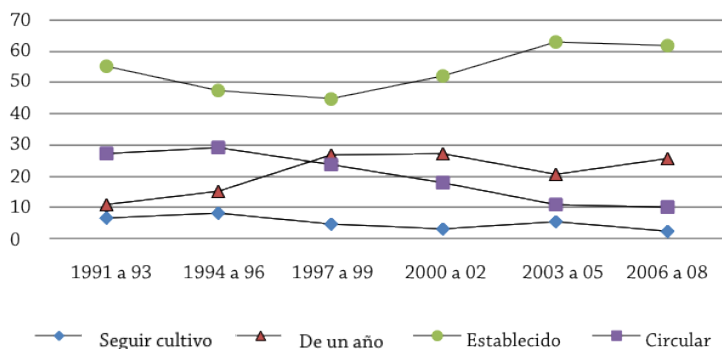
El modelo ¿refutado?

En las páginas anteriores he descrito un modelo de pautas migratorias y otro del mercado laboral que muestran el predominio de una fuerza laboral mexicana indefensa en el mercado jornalero de California. Estos modelos, creados por el trabajo de muchos investigadores durante décadas, plan-

tean un mundo caracterizado, por un lado, por una migración circular de México y, por otro, por la aparición constante de nuevas redes migratorias, con trabajadores que proceden de regiones cada vez más remotas y empobrecidas. Como resultado, ha continuado desde hace décadas un mercado laboral representado por una gran abundancia de trabajadores, contratistas abusivos y condiciones de vida deprimentes y no cambiables para los trabajadores.

En años recientes se han descubierto varias tendencias contrarias al modelo, con base en el análisis de la Encuesta Nacional de Trabajadores Agrícolas del Departamento de Trabajo de Estados Unidos (NAWS).³⁰ Primero, hay una clara tendencia de la población jornalera a establecerse en Estados Unidos. En la gráfica 7 (véase la línea verde) se observa que los establecidos que a finales de la década de los noventa constituían un 45 %, ya conforman más de 60 % de la población jornalera. Al mismo tiempo, los migrantes circulares (línea violeta) han disminuido de manera dramática. De 30 % de la población en el comienzo de la década de los noventa, ha caído a 10 %. En su mayoría, los migrantes circulares ya tienen autorización de trabajar en Estados Unidos.

GRÁFICA 7. Porcentaje de cuatro tipos de movimiento

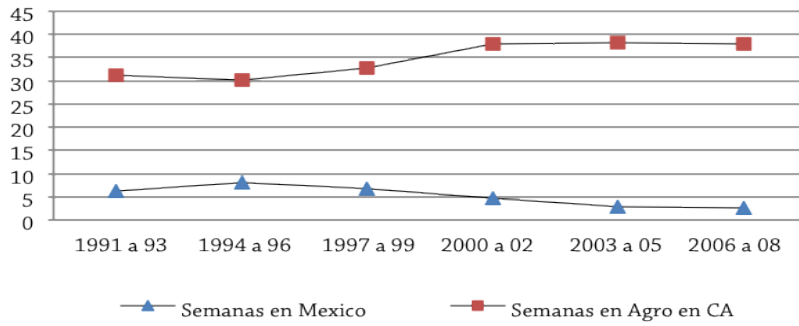


Fuente: NAWS, 1991-2008.

Se confirma esta tendencia de arraigo en los campos de Estados Unidos al observar que el jornalero típico pasa menos tiempo del año en México y más en los campos de California. En la gráfica 8 se ve que en años recientes, como promedio, el trabajador típico pasa casi 40 semanas trabajando o buscando trabajo agrícola en Estados Unidos y sólo dos semanas en México.³¹

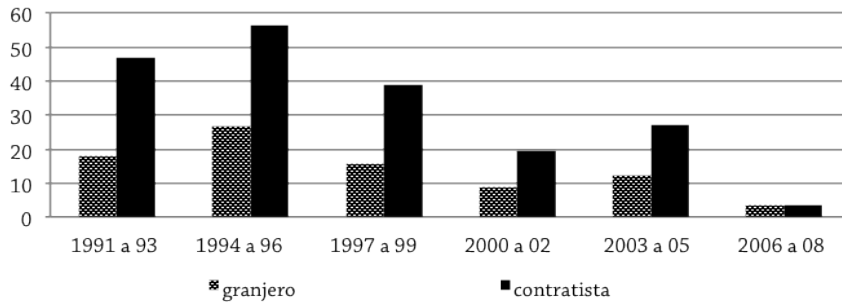
En la NAWS encontramos datos que indican que algunas condiciones laborales pueden estar experimentando mejoras. En la gráfica 9 se nota que para los empleados directamente contratados por granjeros y los contratados por contratistas, la tasa de pago (ilegal) por el equipo de trabajo (herramientas) ha caído dramáticamente en los últimos 12 años. En ambos grupos de trabajadores, en el periodo más reciente, sólo 5 % paga ilegalmente por su equipo. El pago por equipo es considerado un buen indicador para medir el trato en el trabajo. En la gráfica 10 se advierte que otro indicador de mal trato –el pago a destajo y no por hora– también ha caído bastante y es menor de 20 % para los dos grupos de empleados.

GRÁFICA 8. Residente año o más en EU



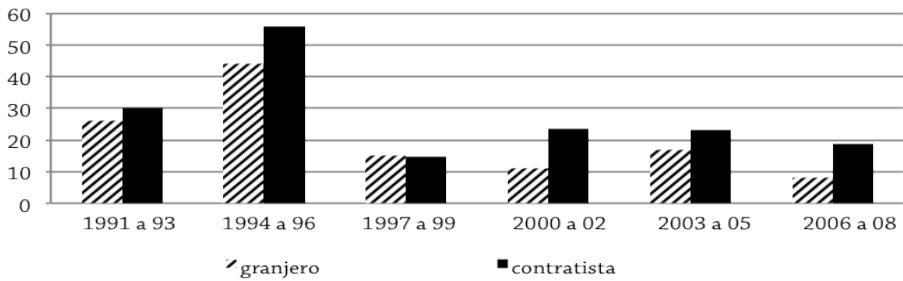
Fuente: NAWS, 1991-2008

GRÁFICA 9. Porcentaje de empleados que pagan por su equipo



Fuente: NAWS, 1991-2008

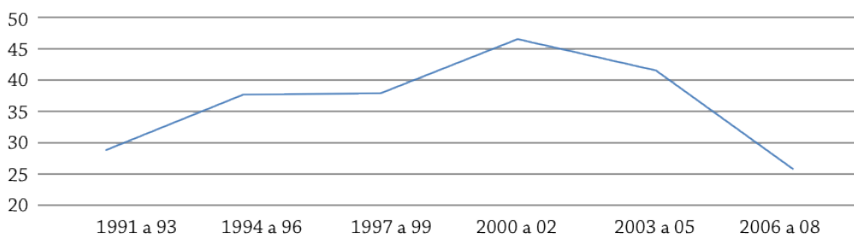
GRÁFICA 10. Porcentaje de trabajadores pagados a destajo



Fuente: NAWS, 1991-2008

La gráfica 11 es otra demostración de la posible mejora en las condiciones. La NAWS encuentra que ha disminuido el porcentaje de empleados que trabajan con contratistas. Sin embargo, debemos mirar este hallazgo con cautela porque no es completamente consistente con los datos del Servicio de Empleo del estado mencionados en la gráfica 4.

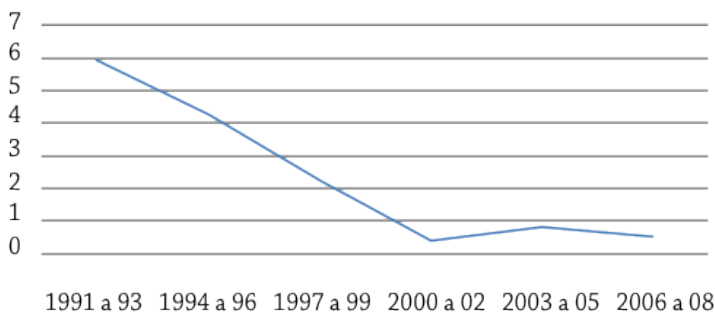
GRÁFICA 11. Porcentajes de empleados de contratistas: jornaleros en California



Fuente: NAWS, 1991-2008. N = 12,926.

En la gráfica 12, la NAWS muestra otra importante medida de mejora en las condiciones de trabajo. El porcentaje de trabajadores que reportan ganar menos del salario mínimo se ha reducido en años recientes. En el periodo más reciente queda en sólo 1 %.

GRÁFICA 12. Porcentaje menos del sueldo mínimo

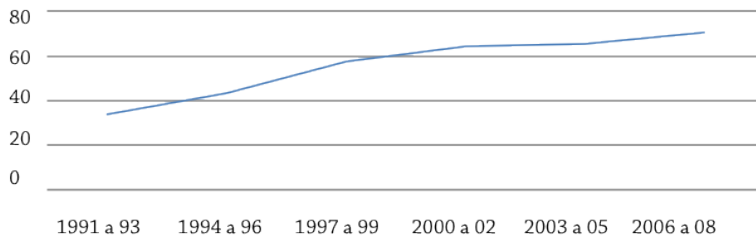


Fuente: NAWS, 1991-2008.

Otros datos de la NAWS, por el contrario, muestran que el mercado de trabajo sigue deprimido. En la gráfica 13 se observa que el porcentaje de indocumentados fue creciendo al menos hasta 2008. Al considerar la variable étnica, en la gráfica 14 advertimos que el porcentaje de indígenas fue aumentando en este periodo. De hecho, casi 30 % de los jornaleros mexicanos en California ahora

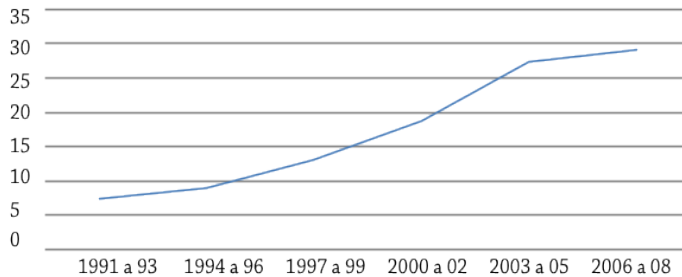
proceden del sur de México, donde la mayoría de los migrantes son indígenas. Consistente con estos resultados, donde es posible advertir un mercado deprimido, es el hecho de que la proporción de nuevos inmigrantes (menos de un año en el país, la línea roja) también estuvo creciendo hasta 2008 (véase gráfica 7, arriba).

GRÁFICA 13. Porcentaje de jornaleros sin papeles en California



Fuente: NAWS, 1991-2008.

GRÁFICA 14. Porcentaje de jornaleros en California oriundos del sur de México (sustituto por indígena)



Fuente: NAWS, 1991-2008.

La pregunta

Ahora sabemos que las familias establecidas no reproducen trabajadores agrícolas como los migrantes circulares, y que los niños criados en Estados Unidos no quieren trabajar en los campos. Sabemos, además, que la demanda de mano de obra agrícola en los peldaños de entrada al mercado laboral sigue siendo alta en periodos de poco crecimiento económico. Surge, entonces, la pregunta siguiente: ¿hay suficientes trabajadores en México para atender el mercado de California y de Estados Unidos? La reducción de la tasa de nacimientos en México y el agotamiento de nuevos lugares

del país que suministren trabajadores puede disminuir la oferta de gente sin experiencia conforme a las leyes norteamericanas. También, el cruce de la frontera se ha vuelto más difícil por la violencia en el lado mexicano y los estrictos controles impuestos por la patrulla fronteriza norteamericana. Al mismo tiempo, las nuevas leyes poco hospitalarias y el auge de una opinión pública antiinmigrante, que tienden a desalentar el flujo transfronterizo, han hecho más difícil el modelo actual de un mercado fluctuante con una alta entrada de nuevas manos en Estados Unidos cada año.

Uno se tiene que preguntar: ¿se está agotando el sistema laboral predominante, que depende de la alta rotación de mano de obra indefensa en las puertas de entrada al mercado laboral jornalero de California? Si esto es cierto, es posible que los elementos de los modelos descritos por los investigadores mencionados del siglo XX ya no sean aplicables. De hecho, es probable que ya no lleguen a Estados Unidos jóvenes pioneros seguidos por sus familias, que no se puedan buscar aldeas cada vez más remotas para traer gente indefensa, y que los mayordomos ya no puedan explotar tan despiadadamente a una fuerza de trabajo abundante y cambiante.

Futuro del mercado

Desde el periodo que siguió a la segunda guerra mundial, se han discutido dos estrategias para satisfacer la demanda de mano de obra en los campos, viñedos y huertos de California.³² Una ha sido la de fomentar un mercado fluctuante, con nuevas fuentes de mano de obra cada año; otra ha sido estabilizar el mercado y beneficiarse de una fuerza laboral más experimentada, mejor entrenada y más confiable. Esta última estrategia implica implementar tecnologías que cuiden la espalda del jornalero y que, como señalé, favorezcan a los trabajadores mayores y a las mujeres.

Ahora sabemos que las familias establecidas (cada vez más representadas en la población jornalera) no generan flujos de trabajadores agrícolas como lo hicieron los migrantes circulares de periodos anteriores (que criaron sus hijos en México). Se requieren, por tanto, nuevas fuentes de trabajadores de México que alimenten el mercado. Sin embargo, las nuevas leyes y la opinión antiinmigrante han hecho muy difícil que continúe el modelo actual basado en un mercado laboral fluctuante, con una alta entrada de nuevas manos cada año, que depende en buena medida de que haya una migración circular.

Otro cambio importante en los últimos años es que el consumidor norteamericano ya se ha adaptado a reglas estrictas de control de la calidad e inocuidad de los alimentos. Es posible, por tanto, que el consumidor también se adapte a un mercado laboral más estable, lo que implica pagar precios más altos. Todo esto implica un nuevo patrón en que no se genere la próxima generación de trabajadores agrícolas en México ni entren nuevas oleadas de inmigrantes cada año. Si llega a ocurrir este cambio en el sistema laboral que ha predominado por más de un siglo, quizá tengamos que pensar de nuevo en abandonar el modelo actual del papel jugado por las redes migratorias y los intermediarios laborales.

Notas

- 1 El autor agradece a Humberto González Chávez su revisión de la redacción del texto.
- 2 Edward Kissam, David Runsten, Donald Villarejo, Carol Zabin, Rafael Alarcón, Anna García, David Griffith, Suzanne Vaupel, Philip Martin, Michael Kearney, Richard Mines y otros estaban en este grupo. Utilizábamos como base el trabajo de Varden Fuller, Lloyd Fischer y muchos otros.
- 3 Véanse Fischer (1951) y Fuller y Beale (1967).
- 4 Véanse, por ejemplo, Zabin *et al.* (1993), Griffith y Kissam (1995), Mines y Anzaldúa (1982). Se puede leer un resumen en español en Sánchez (2006).
- 5 Véanse, por ejemplo, Massey *et al.* (1990) y Massey *et al.* (1994).
- 6 Véanse, por ejemplo, Martin (2003) y Martin y Gabbard (1989).
- 7 Véase la página de la NAWS del Departamento de Trabajo, <http://www.doleta.gov/agworker/naws.cfm>
- 8 Aumentó de un millón a 1.6 millones de pies cuadrados de plantaciones de 1974 a 2000 (Censo de Agricultura).
- 9 National Agricultural Workers Survey, Department of Labor.
- 10 Todas las fuentes concuerdan en que tradicionalmente la mayoría procedía de una media docena de estados del Noroeste de México. Véanse, por ejemplo, Durand y Massey (2003).
- 11 Véanse el Indigenous Farmworker Study en http://www.indigenousfarmworkers.org/final_report.shtml y los datos de la NAWS.
- 12 <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2127rank.html?countryName=Mexico&countryCode=mx®ionCode=noa&rank=98>
- 13 Para un tratamiento temprano, véase Mines y Massey (1985).
- 14 En los primeros quince años de la Encuesta Nacional de Trabajadores Agrícolas (NAWS, por sus siglas en inglés), dos terceras partes de los hombres casados emigraron antes que sus mujeres.
- 15 Mines y Anzaldúa (1982: 85). Véase también Lomnitz (1989).
- 16 Véase Alarcón y Mines (2002).
- 17 Para una discusión a fondo del papel de las redes migratorias, véase Redes de pueblos origen en http://www.indigenousfarmworkers.org/es/hometown_networks.shtml
- 18 Según la NAWS, hasta los noventa una tercera parte de ellos volvió a México cada año.
- 19 Véase www.indigenousfarmworkers.org
- 20 La tasa de desempleo en la California rural es de 13.8 %, mientras que en la California urbana es de 12.4 % (USDA-ERS, 2010), <http://www.raconline.org/states/california.php>
- 21 El programa Replenishment Agricultural Worker requirió un déficit para ponerse en práctica. Se hizo la estimación a través de la NAWS. Por encontrar un excedente, nunca se realizó el programa.
- 22 Véase Mines y Anzaldúa (1982).
- 23 El mismo fenómeno tuvo lugar en el Valle de Coachella al mismo tiempo. Véase Mines y Anzaldúa (1982).
- 24 Los raiteros cobran por trasladar personas al trabajo. Muchas veces los mismos mayordomos son raiteros.

- 25 Hubo 1,471 en 2011 según el Department of Industrial Relations, <http://www.dir.ca.gov/ftproot/farmCMS.txt>
- 26 Véase Vaupel *et al.* (1992).
- 27 Los trabajadores agrícolas estacionales legalizados por la IRCA sumaron 1.1 millón.
- 28 Una expresión favorita de los trabajadores al describir a los contratistas y mayordomos de origen mexicano es: “para que la cuña apriete tiene que ser del mismo palo”
- 29 Migrant Head Start, Women and Infant Care, Food Stamps, Job Training, Migrant Education y Migrant Health son algunos de estos programas.
- 30 Véase <http://www.doleta.gov/agworker/naws.cfm>
- 31 Las demás semanas se emplean en trabajos no agrícolas o quedan desempleados.
- 32 Véase, por ejemplo, Goldschmidt (1947).

Bibliografía

- Alarcón, R. y Mines, R. (2002). El retorno de los solos. Migrantes mexicanos en la agricultura de Estados Unidos. En Anguiano Téllez, M. A. y Hernández Madrid, M. J. (eds.), *Migración internacional e identidades cambiantes*. México: El Colegio de Michoacán/El Colegio de la Frontera Norte.
- California Legislature Assembly, Legislative Reference Service (1965). *The Bracero Program and its aftermath: an historical summary*. Sacramento.
- Durand, J. y Massey, D. (2003). *Clandestinos: migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa.
- Fischer, L. (1951). The harvest labor market in California. *The Quarterly Journal of Economics*, 65(4), 463-491.
- Fuller, V. y Beale, C. (1967). Impact of socioeconomic factors on farm labor supply. *Journal of Farm Economics*, 49(5), Proceedings, 1237-1243.
- Goldschmidt, W. R. (1947). *As you sow: three studies in the social consequences of agribusiness*. Montclair, N. J.: Allanheld, Osmun and Co. Publishers.
- Griffith, D. y Kissam, E. (1995). *Working poor*. Philadelphia: Temple University Press.
- Kahn, A. (2003). *Employment and earnings of farmworkers: California and the SJ Valley*. Labor Market Information Division. Sacramento: Employment Development Department.
- Lomnitz, L. (1975). *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo Veintiuno.
- Martin, P. (2003). *Promise unfulfilled: unions, immigration, and farm workers*. Ithaca: Cornell University Press.
- Martin, P. (2007). Farm labor shortages: how real? What response? *Backgrounder*, November.
- Martin, P.L. y Gabbard, S. M. (1989). The California farm labor market. Working Group on Farm Labor and Rural Poverty. California Institute for Rural Studies.
- Massey, D. S., Goldring, L. y Durand, J. (1994). Continuities in transnational migration: an analysis of nineteen Mexican communities. *American Journal of Sociology*, 99(6), 1492-1533.

- Massey, D. S., Alarcon, R., Durand, J. y Gonzalez, H. (1990). *Return to Aztlan: the social process of international migration from Western Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- Mines, R. (2010). Final report of the jornaleros in Mexico study. Preparado para Catholic Relief Services/ Mexico and Farmworker Justice, Washington, D. C.
- Mines, R. (2006). Data on crops, employment and farmworker demographics. A report for the California Rural Legal Assistance, San Francisco, CA.
- Mines, R. (2002). Family settlement and technological change in labour-intensive U. S. agriculture. En Findeis, J. L., Vandeman, A. M., Larson, J. M. y Runyan, J. L. (eds.), *The dynamics of hired farm labour: constraints and community responses*. Wallingford, England: CABI Publishing.
- Mines, R. y Anzaldúa, R. (1982). *The new migrants vs. the old migrants: alternative labor Market structures in the California citrus harvest*. San Diego: University of California.
- Mines, R. y Gabbard, S. (1997). A profile of U. S. farmworkers. Research Report No. 6, U. S. Department of Labor, Office of Policy, Washington, D. C.
- Mines, R., Gabbard, S. y Boccalandro, B. (1994). Migrant farmworkers: pursuing stability in an unstable labor market. Research Report No. 5, U. S. Department of Labor, Office of Policy, Washington, D. C.
- Mines, R. y Martin, P. (1986). *A profile of California farmworkers*. Berkeley: Division of Agricultural Sciences- University of California.
- Mines, R. y Massey, D. (1985). A comparison of two sending towns. *Latin American Research Review*, xx(2).
- Mines, R. y Massey, D. (1985). Patterns of migration to the US from two Mexican communities. *Latin American Research Review*, xx(2).
- Palerm, J. V. (1991). Farm labor needs and farm workers in CA 1970 to 1989. *California Agriculture*, 54(1), 33-34.
- Sánchez, K. (2006). *Los capitanes de Tenextepango*. México: Porrúa.
- Taylor, J. E. y Martin, P. L. (1998). Poverty amid prosperity: farm employment, immigration, and poverty in California. *American Journal of Agricultural Economics*, 80(5).
- Vaupel, S. (1986). *Activity and regulation of FLCs*. Information series, Giannini Foundation
- Vaupel, S. y Martin, P. L. (1992). Farm labor contractors in California. Labor Market Information Division, Employment Development Department, Sacramento, CA.
- Villarejo, D. (2011). Does farm labor contracting have a viable future? California Farm.
- Zabin, C., Kearney, M., García, A., Runsten, D. y Nagengast, C. (1993). *Mixtec migrants in California agriculture: a new cycle of poverty*. Davis, CA: California Institute for Rural Studies.

Descentralización y gobiernos locales: 30 años de la experiencia en Latinoamérica

Ady P. Carrera Hernández

El Colegio Mexiquense, A.C.

Resumen La descentralización es un medio para lograr beneficios económicos y políticos, sobre todo en la esfera local. En Latinoamérica, este proceso inició en la década de los ochenta, y a finales de siglo pasado todos los países lo habían experimentado en cierta medida. En algunos ha fortalecido a los municipios, generando mejoras en la vida de sus comunidades; en otros muchos ha significado más problemas que soluciones. Ante la importancia que representa como estrategia para mejorar la capacidad de los gobiernos locales para promover su desarrollo, este trabajo proporciona un panorama sobre el impacto de la descentralización en los municipios latinoamericanos en los últimos treinta años y define variables de análisis para determinar sus logros y señalar los retos pendientes.

PALABRAS CLAVE: descentralización, Latinoamérica, gobiernos locales, municipios, descentralización y gobiernos locales.

Decentralization and local governments: 30 years of the Latin American experience

Abstract Decentralization aims to achieve several economic and social benefits, mainly at the local level. In Latin America, this process began during the 1980's, and by the end of the century all countries had adopted it to certain extent. In some countries it has strengthened their local governments, in many others it has meant more perils than solutions. Given the importance of this process as a strategy to strengthen the capacity of local governments to promote their development, this article provides a general overview about the effects from decentralization on Latin American local governments and establishes basic variables to determine its achievements and to point out the shortcomings that should be addressed in order to make it yield its expected benefits.

KEY WORDS: decentralization, Latin America, local governments, municipalities, decentralization and local governments.

Introducción

De acuerdo con la teoría económica y política, la descentralización es un medio para lograr un gran número de beneficios económicos y políticos, sobre todo en la esfera local. En el caso de Latinoamérica, los procesos de descentralización iniciaron en la década de los ochenta, y al terminar el siglo xx prácticamente todos los países habían adoptado alguna de sus modalidades. En algunos casos este proceso ha promovido el fortalecimiento de los municipios, generando con ello mejoras en la vida de sus comunidades en otros muchos, y ha significado más problemas que soluciones. Ante la importancia que puede tener como estrategia para fortalecer la capacidad de los municipios para promover su desarrollo, este trabajo se propone: a) proporcionar un panorama general del impacto que la descentralización ha tenido en los gobiernos locales latinoamericanos en los últimos treinta años, y b) definir variables básicas de análisis para determinar sus logros y señalar los retos que deben ser atendidos para que dicho proceso rinda los beneficios esperados.

El texto está organizado en tres apartados. En el primero se hace una breve revisión de los conceptos básicos de la descentralización y se define un conjunto de arenas y variables para su análisis. Con base en este último, en el segundo apartado se examina la situación de los gobiernos locales latinoamericanos. La tercera sección ofrece las reflexiones finales.

Conceptos básicos

La descentralización ha sido objeto de estudio desde hace tres décadas, cuando emergió como una de las principales estrategias para dar respuesta a problemas económicos y políticos en todo el mundo. A pesar de la gran cantidad de investigaciones que se han llevado a cabo en torno al tema,¹ el de descentralización sigue siendo un concepto polisémico, y como se verá, esto tiene importantes implicaciones en términos de política pública.

La Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID, por sus siglas en inglés) define la descentralización como “la transferencia de poder y recursos del gobierno nacional a los gobiernos subnacionales o a unidades administrativas subnacionales del propio gobierno nacional” (USAID, 2009: 9). El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) usa este concepto para referirse a un cambio del centro, ya sea administrativo, político, espacial o fiscal, hacia otras regiones o ámbitos de gobierno.² El Banco Mundial la describe como la transferencia de autoridad y responsabilidad de funciones públicas del gobierno central a gobiernos intermedios o locales, o a organizaciones gubernamentales o del sector privado cuasi independientes.³ La descentralización se puede definir, entonces, como un proceso multidimensional y dinámico a través del cual se transforman las relaciones entre el gobierno central y los gobiernos subnacionales, y cuyas características dependen de cada país y de su contexto histórico, político, económico y social.

Existen diversas tipologías sobre la descentralización, pero quizá la más influyente a nivel mundial es la elaborada por Cheema, Nellis y Rondinelli, que la clasifican por forma y tipo. De acuerdo

con su forma, la descentralización puede ser política, administrativa, espacial o de mercado; y por su tipo: desconcentración, devolución y delegación (Cohen y Peterson, 1996). El Banco Mundial señala que los tipos de descentralización pueden ser: política, administrativa, fiscal y de mercado.⁴ A su vez, la segunda puede adoptar tres formas: devolución, desconcentración y delegación (Olsen, 2007). La UNICEF coincide con dicha clasificación (Popic y Patel, 2011), mientras que el PNUD afirma que las principales formas de descentralización son la desconcentración y la devolución, ya que la delegación puede tener lugar en cualquiera de las dos primeras modalidades.⁵ La USAID adopta los tipos de descentralización de Cheema, Nellis y Rondinelli; y considera que la política, fiscal y administrativa son dimensiones del proceso de descentralización (USAID, 2009), con lo cual coinciden la Comisión Europea (EC, 2009) y el Instituto Alemán de Desarrollo (Faust *et al.*, 2008).

Estas definiciones son similares en los aspectos más importantes, pero la clasificación de Cheema, Nellis y Rondinelli ofrece la ventaja de poder analizar las dimensiones de la descentralización como etapas interdependientes de dicho proceso, las cuales deben ir necesariamente acompañadas de distintas formas de descentralización. El cuadro 1 contiene las definiciones de las dimensiones y los tipos de descentralización con base en dicha clasificación.

CUADRO 1. Tipología de la descentralización

Dimensión	Definición
Política	Es la transferencia de autoridad política hacia los gobiernos subnacionales. Se caracteriza por estar basada en arreglos constitucionales y reformas electorales que crean o fortalecen espacios de representación política a nivel intermedio o local.
Fiscal	Consiste en la asignación de responsabilidades de ingreso o gasto a los gobiernos subnacionales para que cumplan con sus responsabilidades.
Administrativa	Es la transferencia de responsabilidad del gobierno central a unidades administrativas o gobiernos subnacionales, en materia de planeación y gestión de funciones públicas.
De mercado	Se genera cuando el gobierno cede la provisión de algún bien o servicio público para que una organización de la sociedad civil o el sector privado se haga responsable de su producción o gestión.
Forma	Definición
Desconcentración	Es la reasignación de responsabilidades del gobierno central a sus propias unidades administrativas ubicadas a lo largo del territorio nacional, sin que éstas queden bajo el control de los gobiernos subnacionales.
Delegación	Proceso a través del cual responsabilidades sobre funciones específicas bien definidas son asignadas a gobiernos o unidades administrativas subnacionales, las cuales rinden cuentas al gobierno central.
Devolución	Involucra la transferencia de poder en la toma de decisiones, finanzas y gestión hacia gobiernos subnacionales que poseen esferas bien definidas de autonomía, lo cual implica la realización de elecciones en estos ámbitos de gobierno.

Tradicionalmente se considera que la devolución es la forma más deseable de descentralización; sin embargo, en los últimos años la evidencia muestra que cada dimensión y forma de descentralización puede ser útil; todo depende del contexto histórico, político, social y económico en que se utilicen. El Banco Mundial señala que todas estas formas y dimensiones de descentralización se intercalan y pueden encontrarse en distintas combinaciones entre los países e incluso entre sectores, lo importante es diseñar una estrategia integral que logre la coordinación entre ellas.

La USAID estima que ninguna de las dimensiones es más importante que las otras (2009), y diversos autores opinan que para que la descentralización tenga mayores posibilidades de éxito debe impactar todas sus dimensiones (Agrawal y Ribot, 2000; Scott, 2006; Faust *et al.*, 2008; Boschmann, 2009). En el caso de la descentralización política, si bien implica cambios en términos de autoridad, no tiene impacto en capacidades. La delegación puede convertirse en un mecanismo para construir capacidades en los gobiernos subnacionales, para avanzar después hacia la devolución. Para lograr esta última, la descentralización política es necesaria, pero no suficiente, también se requieren transformaciones importantes en la dimensión fiscal; y ésta, además de descentralización política, también necesita en cierta medida descentralización administrativa (Boschmann, 2009).

En las décadas de los ochenta y noventa, la descentralización fue promovida con base en razonamientos sobre todo de tipo económico y político: incremento en la eficiencia en la provisión de servicios públicos, mejoramiento de la calidad de esos servicios ajustándolos a las necesidades locales, fomento de la rendición de cuentas, fortalecimiento financiero de los gobiernos locales (GL) a través de la generación de ingreso propio, promoción de la democracia mediante la participación de los habitantes en la toma de decisiones de su gobierno y aumento de la transparencia y la responsabilidad de las instituciones de gobierno local (Popic y Patel, 2011). Pero en los últimos años sus beneficios se han ampliado hacia la esfera social, y se le considera una estrategia para promover el desarrollo humano (Scott, 2006), reducir la pobreza y promover la equidad (UNDP, 2005; IOB, 2012), apoyar la solución de conflictos internos (Siegle y O'Mahoney, 2009), mejorar los distintos aspectos de la gobernanza (Faguet, 2011) y promover la equidad de género (UNRISD, 2005), por mencionar algunos de los más importantes.

Como puede apreciarse, la descentralización parece una panacea para algunos de los problemas más difíciles del desarrollo, pero existe suficiente evidencia para afirmar que en muchos casos sólo ha servido para agravarlos (Faust *et al.*, 2008); sin embargo también es posible encontrar experiencias en las que ha tenido buenos resultados. Aunque no existe un modelo universal para lograr una descentralización exitosa, sí hay un conjunto de condiciones que deben adoptarse para tener mayores posibilidades de lograr efectos positivos, y los municipios tienen un papel privilegiado en ello. Diversos autores y agencias internacionales coinciden en señalar algunas variables que deben promoverse en el ámbito local para que la descentralización funcione (SDC, 2001; Scott, 2006; Kolstad y Fjeldstad, 2006; USAID, 2009; Popic y Patel, 2011). Considerando ese conjunto de condiciones, el cuadro 2 sistematiza las arenas y variables que pueden servir para determinar si un proceso de descentralización ha promovido el fortalecimiento municipal. Esta sistematización servirá para examinar el impacto de la descentralización en los gobiernos locales (GL) latinoamericanos, señalando sus logros y deficiencias.

CUADRO 2. Arenas y variables de la descentralización

Arena	Variables de análisis
Política	Elección democrática de autoridades locales. Períodos de gobierno de cuatro años por los menos o posibilidad de reelección inmediata. Presencia de mujeres alcaldesas en el total de gobiernos locales.
Jurídica	Poderes y funciones claramente definidos en un marco legal a través del cual se les concede cierta autoridad y autonomía a los GL. Existencia de funciones exclusivas de los GL, entre ellas de tipo fiscal.
Fiscal	Fuentes exclusivas de ingresos con las cuales los GL tengan fondos para atender sus responsabilidades. Cierta discreción en el manejo de esas fuentes, lo cual incluye capacidad de definir cómo gastar esos recursos.
Capacidad institucional	Fortalecimiento permanente y sistemático de su capacidad técnica para cumplir de manera eficaz con sus funciones.
Rendición de cuentas	Obligación de las autoridades y los funcionarios de rendir cuentas sobre su desempeño a otros ámbitos de gobierno y a la sociedad. Aplicación de sanciones por incumplimiento o trasgresión de esas obligaciones.
Participación ciudadana	Fortalecimiento de la participación ciudadana, sobre todo de los grupos más marginados, mediante mecanismos que incidan eficazmente en la gestión municipal.

Descentralización y gobiernos locales

Los países latinoamericanos se caracterizan por su antigua historia de centralización, que en la mayoría de los casos es producto del período de colonización europea (Selee, 2004); en otros, como el mexicano o el peruano, data de tiempos precolombinos (Melin y Claverie, 2005), o bien derivó de dictaduras militares, como en Brasil y Argentina (Mascareño, 2008). Los procesos de descentralización iniciaron en la década de los ochenta (Melin y Claverie, 2005; Mascareño, 2008; West, 2011), y a decir de algunos autores, sus orígenes no estuvieron relacionados con los argumentos económicos de eficiencia (IDB, 2001; Montero y Samuels, 2004). Motivaciones de tipo político parecen haber desempeñado el papel protagónico, promoviendo la descentralización como medio para transitar de regímenes autoritarios a democráticos, buscando gobiernos más responsables en cuanto a las necesidades de la población (Melin y Claverie, 2005; Bland, 2011). Finot señala que esta ola descentralizadora tuvo su origen en una combinación de factores políticos y económicos: la reivindicación de la democracia y la necesidad de reducir los déficits fiscales de los gobiernos nacionales a través de la transferencia de responsabilidades a los GL (2008).

A finales de la década de los noventa prácticamente todos los países latinoamericanos habían experimentado alguna forma de descentralización (West, 2011), pero este proceso no ha sido uniforme. En cada nación, su contexto histórico, político, social y económico ha definido las limitaciones y los logros hasta ahora obtenidos. A pesar de las dificultades para analizar casos que en muchas ocasiones son completamente distintos, en las siguientes secciones se proporciona un panorama general de la forma en que la descentralización ha impactado a los GL latinoamericanos en los últimos treinta años, empleando las arenas y variables sistematizadas en el cuadro 2.

Arena política

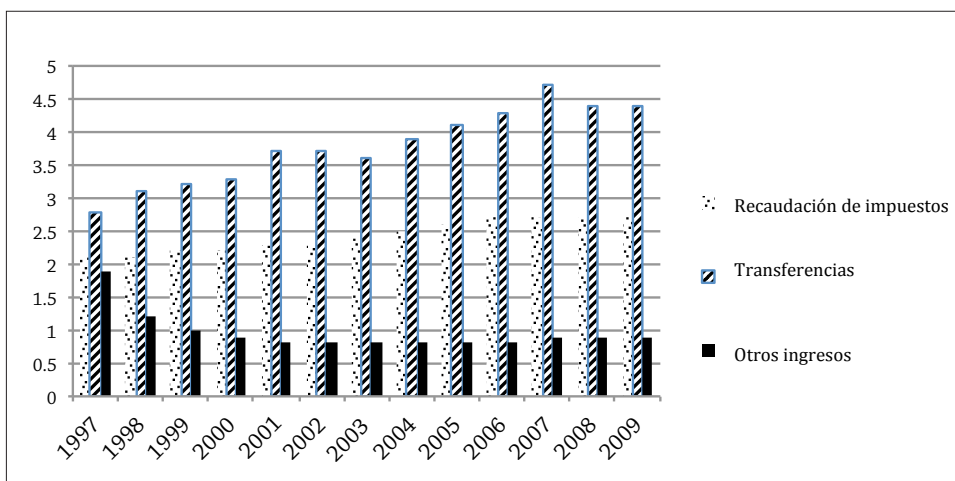
La asignación de nuevas responsabilidades a los GL requiere que éstos sean electos y estén obligados a rendir cuentas a su población (Boschmann, 2009). Entre las condiciones que Dahl señala para calificar a un Estado como democrático está que las autoridades locales sean electas directamente en procesos frecuentes y razonablemente justos (citado en Bland, 2011: 70). Los procesos de democratización en Latinoamérica iniciaron a finales de la década de los setenta: Ecuador en 1979, Perú en 1980, Honduras en 1981, Bolivia en 1982, Argentina en 1983; El Salvador, Brasil y Nicaragua en 1984, Guatemala en 1985, Uruguay y Paraguay en 1985 y Chile en 1990 (Mascareño, 2008: 8). Estos movimientos a nivel nacional se vieron reflejados en el ámbito local, en esta arena el impacto de los procesos de descentralización se aprecia con mayor claridad. Al principio de la década de los ochenta, sólo tres países llevaban a cabo elecciones directas de alcaldes y concejales (Rosales, 2009), mientras que a finales de la década de los noventa, con las excepciones de Guyana y Surinam, todas estas autoridades ya eran electas (Mejía y Atanasio, 2008: 12).

La sola existencia de elecciones municipales no significa que la democracia se haya consolidado, ello implica más que elecciones periódicas; y tampoco significa que la descentralización haya logrado sus objetivos políticos (Masacareño, 2008). Como se verá más adelante, es necesario que los gobiernos electos materialicen su compromiso con la población a través de la procuración de mejores niveles de vida, y ello requiere de una gestión eficaz. Para lograr este objetivo es necesario que los GL cuenten con períodos de gestión que les permitan una visión más allá del corto plazo. En 2007, de 18 países de la región, sólo tres tenían el período de gobierno más corto, tres años: México, Colombia y El Salvador (Molina, 2007: 344). Actualmente, en Colombia, el mandato de los concejos municipales es de cuatro años (DNP, 2001), y lo mismo ocurre con los concejos deliberantes en El Salvador; sólo México permanece igual. El período más largo de gobierno municipal es de cinco años, como en Bolivia y Paraguay; pero en la mayor parte de los países tiene una duración de cuatro años. A lo anterior se añade la posibilidad de reelección inmediata, la cual en 2007 se aceptaba en casi todos los países, con las excepciones de México, Colombia, Nicaragua y Paraguay (Molina, 2007: 344). Actualmente, en Nicaragua el alcalde se puede reelegir para otro período, y en ninguno de los otros tres países la situación ha cambiado.

Otro aspecto importante del impacto de la descentralización en la arena política es el relativo al acceso de mujeres a puestos de elección. En un estudio sobre GL se afirmaba que el ámbito local se consideraba más permeable a las mujeres, que había muchas de ellas en los órganos de este nivel

de gobierno y que las alcaldesas eran comunes (Bareiro *et al.*, 2004). Pero otra investigación ofreció una visión menos optimista, pues concluye que los municipios latinoamericanos carecen de “pluralidad de género y que el principio de proximidad que los legitima no favorece la equidad de género” (Massolo, 2003: 4). Los datos de otro estudio reciente de GL y de las Naciones Unidas ratifican esta visión y afirman que los varones ocupan la mayor parte de los puestos disponibles (Montaño y Valdés, 2008). La gráfica 1 muestra que en todos los países se han registrado avances, con excepción de Honduras y Panamá; pero, a pesar de ello, el porcentaje de alcaldesas es poco significativo comparado con el de alcaldes varones.

GRÁFICA 1. Porcentaje de alcaldesas en países latinoamericanos, 1997-2009



Arena jurídica

Además de elegir a sus autoridades, un gobierno local democrático debe tener facultades constitucionales para garantizar su control sobre decisiones de política pública (Bland, 2011). Por ello, al inicio de un proceso de descentralización se deben hacer cambios en el marco legal, desde decretos presidenciales y nuevos estatutos hasta reformas constitucionales (UNCDF, 2010). La falta de un marco legal apropiado abre la oportunidad para que las competencias transferidas puedan ser recentralizadas en cualquier momento, lo cual significa que los GL no podrán contar con una base legal sólida.

La devolución de competencias y responsabilidades a los gobiernos subnacionales ha acompañado al proceso de democratización. De 1982 a 1999 se promulgaron nuevos códigos municipales en más de diez países, en los que se reconocieron la autonomía municipal y los elementos que la caracterizan (Victory, 1999). Venezuela lo hizo en 1978, Bolivia en 1985, Colombia en 1986,

Paraguay en 1987 y Nicaragua en 1988; y se realizaron importantes reformas a las constituciones de México en 1983 y de Guatemala en 1986 (Nickson, 2003). Lamentablemente, aunque la forma más sólida de transferir poderes a los GL es a través de la constitución, esto tampoco garantiza que la descentralización no se interrumpa. En la década de los noventa, el gobierno de Fujimori, en Perú, desapareció las facultades y los recursos de las municipalidades con el argumento de que eran manejadas por la oposición; ello representó un enorme retroceso que ese país tardó muchos años en superar (Rosales, 2009).

La forma en que se han distribuido estas facultades está vinculada a la historia y el sistema de gobierno de cada país. Algunas funciones han correspondido a los GL desde tiempos coloniales, como el control de los mercados o cementerios; otras han sido transferidas desde el gobierno central o desde los niveles intermedios. A principios del siglo XXI se afirmaba que los resultados globales de este proceso eran sólo parcialmente buenos (IDB, 2001). A finales de la primera década de este siglo, en muchos de los países de la región, la distribución de competencias entre los diferentes niveles de gobierno era aún poco clara, o en casos extremos, las que les corresponderían a los GL aún estaban asignadas a otros ámbitos de gobierno (Faust *et al.*, 2008; Bland, 2011).

Las funciones de los GL en la región varían enormemente, pero la mayoría de ellos realizan aquellas que tradicionalmente han ejecutado, tales como recolección de desechos sólidos, mantenimiento de parques y jardines o mercados. Pero a partir de la década de los ochenta muchos de ellos se han responsabilizado de los servicios de agua potable, drenaje y alcantarillado, alumbrado público, planeación urbana, parques, jardines, mercados, cementerios, rastros, calles y caminos, salud básica, educación, asistencia social, cuidado del medio ambiente, la reducción de la pobreza y otras funciones acordes al principio de subsidiariedad (Martínez-Vázquez, 2010; Bland, 2011; Rosales y Valencia, 2008). Pero también es un hecho que muy frecuentemente los GL no ejercen las facultades que formalmente les corresponden (Bland, 2011). De ahí la necesidad de que la descentralización sea gradual, transfiriendo atribuciones conforme se van desarrollando capacidades en los gobiernos subnacionales (Katarobo, 2005). En la región, la mayor parte de las agencias internacionales considera a Brasil como el país donde la constitución les otorga mayor autonomía política a los municipios, a los que reconoce como parte de la federación y con el derecho de realizar cualquier función que no esté reservada a los otros ámbitos de gobierno (Bland, 2011).

La autonomía de los GL no descansa tan sólo en las facultades que la ley les otorga, es necesario que dispongan de recursos financieros señalados claramente en la ley para llevar a cabo sus atribuciones. Un problema derivado de la confusa asignación de responsabilidades de los GL latinoamericanos es que resulta más difícil realizar una adecuada asignación de facultades y recursos fiscales (Faust *et al.*, 2008); poca atención se le ha dado a la asignación precisa de sus responsabilidades de gasto. La falta de claridad en las competencias de cada nivel de gobierno se agrava por la política de asignar responsabilidades de manera uniforme, sin considerar las diferencias que existen entre las regiones de cada país; además se han transferido nuevas atribuciones sin los recursos necesarios para financiarlas, y se carece de metodologías transparentes que traduzcan la asignación de responsabilidades en medición de necesidades de gasto (Martínez-Vázquez, 2010). Como se verá, un problema muy común son las limitaciones financieras que padecen los municipios.

Arena fiscal

Desde finales del siglo xx, la transferencia de facultades a los GL latinoamericanos ha venido acompañada de la asignación de recursos, que han sido claramente insuficientes (Melin y Claverie, 2005). Otro de los elementos básicos de la democracia es que si los GL han sido electos, necesitan recursos financieros para cumplir con sus funciones; y si estos recursos son asignados y transferidos, se requiere que sean suficientes para que cumplan con sus responsabilidades de gasto (Dahl, citado en Boschmann, 2009). Para lograr estas condiciones se requiere que los GL tengan cierto nivel de autonomía fiscal, y para ello es indispensable: a) contar con fuentes exclusivas de ingreso propio señaladas por la ley; b) tener capacidad para determinar las tasas de sus tributos y definir su base tributaria, y c) poseer discreción fiscal, la cual significa capacidad para decidir cómo gastar sus recursos (Carrera, 2005).

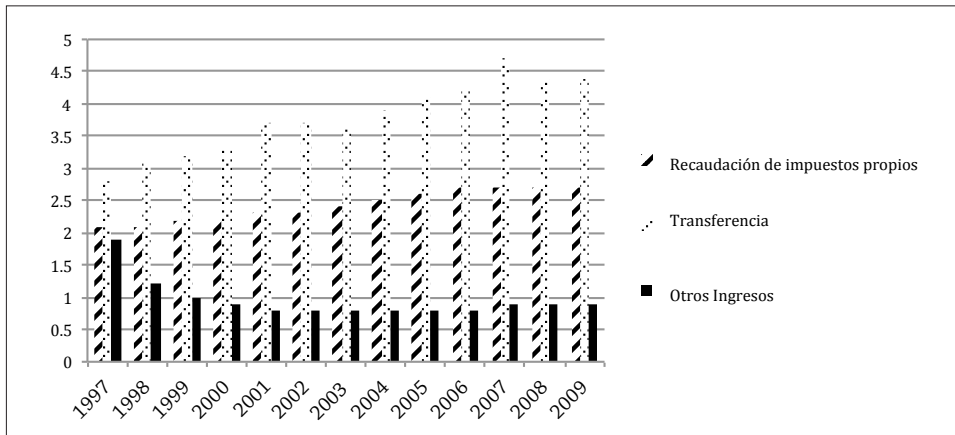
Existen dos indicadores comúnmente aceptados para medir el grado de descentralización fiscal: a) el porcentaje del gasto público total que es ejecutado por los gobiernos subnacionales (descentralización del gasto), y b) el porcentaje del ingreso tributario total que se recauda a nivel subnacional (descentralización del ingreso) (Mejía y Atanasio, 2008). La proporción del gasto público descentralizado a los gobiernos subnacionales latinoamericanos aumentó de un promedio de 13 % en 1985 a casi el 19 % en 2005 (Martínez-Vázquez, 2010: 49). Aunque existen enormes variaciones en la región, al inicio de este siglo, Brasil, Argentina y Colombia eran países altamente descentralizados fiscalmente desde el punto de vista del gasto, ya que el 40 % del total era manejado por sus gobiernos subnacionales; mientras que en Costa Rica, Panamá y República Dominicana se había descentralizado menos del 5 % (IDB, 2001: 3).

La mayor parte de los municipios de América Latina enfrentan severas carencias fiscales y dependen, para obtener la mayor parte de su ingreso, de las transferencias centrales a pesar de que tienen facultades para cobrar sus propios tributos, derivados básicamente de los servicios públicos (Melin y Claverie, 2005). Su recolección de ingresos propios se mantiene baja, lo que refuerza su dependencia del gobierno nacional (Nickson, 2003; Faust *et al.*, 2008). La excesiva dependencia de las transferencias centrales está muy relacionada con el escaso progreso que hay en la región en la devolución de fuentes de ingreso propio para las municipalidades. También existen grandes diferencias en este aspecto, en Brasil y Chile los GL gozan de un grado de autonomía fiscal relativamente alto, mientras que en El Salvador, México y Perú es mucho menor (Martínez-Vázquez, 2010). A finales de la década de los noventa, México y Venezuela eran reconocidos como los países más centralizados en materia de ingreso, y Brasil como el más descentralizado (Willis, Garman y Haggard, 1999). Esto impacta enormemente en la capacidad de gestión de los GL, la disponibilidad de recursos propios permitió que las municipalidades brasileñas implementaran la práctica exitosa de presupuestos participativos (Rosales, 2009).

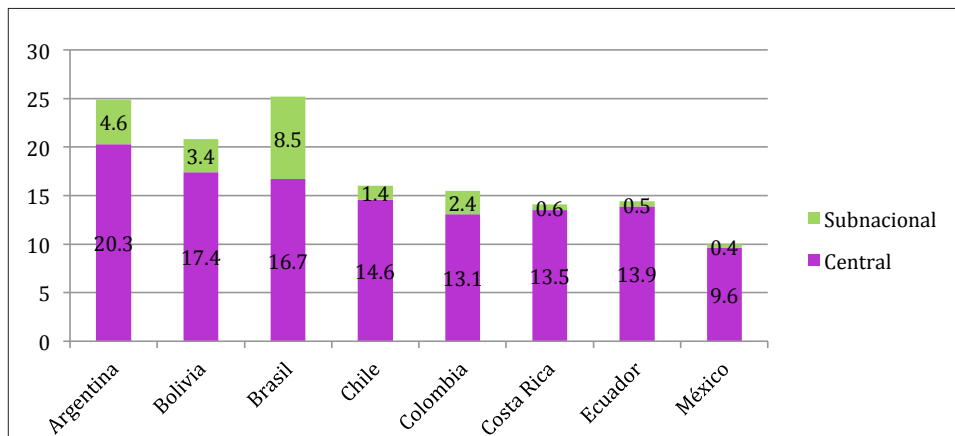
En general, la autonomía fiscal de los GL de la región está por debajo de lo deseable (Martínez-Vázquez, 2010). La gráfica 2 muestra la debilidad del poder recaudatorio de los gobiernos subnacionales latinoamericanos y su gran dependencia de las transferencias centrales, y en la gráfica 3 se aprecian las grandes diferencias que existen entre algunos países. La idea de descentralizar faculta-

des tributarias es débil, entre otros motivos, porque en muchos países los GL no aprovechan adecuadamente sus fuentes de ingreso propio, como el impuesto predial (Martínez-Vázquez, 2010).

GRÁFICA 2. Composición del ingreso subnacional en América Latina como porcentaje del PIB, 1997-2009



GRÁFICA 3. Estructura del ingreso por impuestos por nivel de gobierno como porcentaje del ingreso total y como porcentaje del PIB, 2009



En varios países, los gobiernos subnacionales ejecutan un alto porcentaje del presupuesto nacional con poca o ninguna capacidad de decisión sobre los recursos, es decir, sin discreción fiscal (Mejía y Atanasio, 2008). La tercera faceta de la dimensión fiscal es la deuda; en general, los gobiernos municipales latinoamericanos están autorizados para contratar deuda bajo ciertas condiciones. Las ciudades más grandes tienen acceso a préstamos de organismos internacionales, pero

las posibilidades de endeudamiento del resto de los GL siguen siendo limitadas (Melin y Claverie, 2005). Ello agudiza uno de los problemas más graves generados por la descentralización fiscal: el desequilibrio en el desarrollo regional. En países como Brasil, la descentralización ha fortalecido a los estados ya industrializados con amplias bases fiscales, lo que aumenta la brecha entre ellos y los estados más pobres. Una tendencia similar se ha experimentado en México, que es mucho más centralizado que Brasil (Montero y Samuels, 2004). En la mayoría de los países, la política para permitir el endeudamiento de los municipios es excesivamente restrictiva. Actualmente, el nivel de endeudamiento de los GL está muy por debajo de sus necesidades de inversión en infraestructura pública. El reto es crear instituciones que regulen y vigilen eficazmente su endeudamiento para que no se convierta en un obstáculo y hacer que accedan a más crédito para que lo utilicen con responsabilidad (Martínez-Vázquez, 2010).

Aunque la crisis de 2008 debilitó las finanzas subnacionales, este efecto fue mucho menor que en otras ocasiones. Ello gracias a que los gobiernos centrales fueron capaces de mantener el nivel de recursos canalizado a los GL, sobre todo a través de programas de inversión pública (Ter-Minassian y Jiménez, 2011). No obstante, su situación financiera se deterioró y aumentó su dependencia de las transferencias centrales, al mismo tiempo que disminuyeron sus posibilidades de obtener crédito. En muchos casos, esto derivó en la disminución de su capacidad de decisión sobre los recursos que reciben, y por ende, en su autonomía fiscal y política. Los GL enfrentan tres desafíos en materia financiera: a) reforzar su poder tributario y su capacidad institucional para aprovecharlo; b) mejorar la eficacia en la gestión del gasto, y c) buscar recursos para financiar el déficit en infraestructura de sus servicios públicos (Martínez-Vázquez, 2010). Lo anterior está estrechamente vinculado al fortalecimiento de su capacidad de gestión.

Arena de capacidad institucional

La capacidad institucional del sector público se define como las habilidades del mismo para llevar a cabo sus funciones y cumplir sus responsabilidades de manera eficiente, efectiva y sostenible con base en su estructura y sus recursos internos, en el marco de una interacción permanente con los actores de los sectores privado y social (Carrera y Rivera, 2012). El vínculo entre la descentralización y la capacidad de los GL para cumplir con sus atribuciones es el mismo que entre descentralización y reducción de la inequidad y la pobreza (Boschmann, 2009). Para ello es indispensable que, además de contar con recursos fiscales, tengan capacidad de gestión para usarlos adecuadamente. Aunque la asignación de recursos fuera la mejor y se invirtiera en bienes y servicios que promovieran equidad y crecimiento, no se obtendrían los resultados deseados si las instituciones encargadas de su administración no funcionaran adecuadamente (Rajkumar y Swaroop, 2008).

Agencias multilaterales, como el Banco Mundial, sostienen que las instituciones del sector público que funcionan mal son uno de los mayores obstáculos para generar crecimiento económico y desarrollo equitativo, sobre todo en los países menos desarrollados (WB, 2000). En el caso de los GL, la provisión de servicios públicos es una de las áreas donde se observa con mayor claridad su grado de influencia en el desarrollo, ya que ellos son los responsables de servicios que tienen un

gran impacto en los grupos sociales más pobres: educación, salud, nutrición, política social, agua y salubridad. Muchos de los problemas más apremiantes de los sectores más marginados de la población están directamente relacionados con la capacidad de los GL para proveer servicios públicos: alto índice de muerte o enfermedades infantiles debido a la falta de agua limpia, carencia de drenaje y alcantarillado, asentamientos humanos sin planeación, insuficiente transporte público de mala calidad e inseguridad pública (UN, 2010). El manejo de los recursos públicos para promover el desarrollo requiere de servidores públicos bien capacitados y de un ambiente institucional que proporcione incentivos para reducir la corrupción y elevar la eficiencia (Rajkumar y Swaroop, 2008). De la misma manera, hacen falta sistemas de gestión adecuados para la óptima implementación, monitoreo y evaluación del gasto, lo cual incluye sistemas de información y sistemas contables (Schiavo-Campo, 2007; Shah y Shen, 2007).

En Latinoamérica, un gran número de GL, sobre todo en las zonas rurales, carecen de capacidad para cumplir con sus facultades (Martínez-Vázquez, 2010). La asignación de mayores recursos fiscales muchas veces no se traduce en mejores servicios para la población debido a que los GL no cuentan con los recursos humanos y técnicos para invertirlos adecuadamente (Faust *et al.*, 2008). Este problema es más claro en las áreas de recaudación, gestión financiera, contabilidad, presupuestación y planeación del desarrollo. Más allá de sus limitadas facultades impositivas, los bajos niveles de recaudación de sus ingresos propios también son consecuencia de sus limitadas capacidades institucionales (Boschmann, 2009).

El personal que labora en el sector público local es un factor clave para que este ámbito de gobierno cumpla con sus objetivos. En Latinoamérica, muy frecuentemente la gestión de los GL se ubica en el contexto de sistemas políticos corruptos basados en el clientelismo, lo cual obstaculiza la formulación e implementación de políticas públicas. Generalmente, los mandos medios están vinculados a la carrera política del alcalde e incluso del gobernador, y la continuidad en sus puestos no está garantizada. En países como Costa Rica y algunos estados de México se han dado los primeros pasos para crear sistemas de servicio civil de carrera pero, más allá del discurso oficial, aún no funcionan en la práctica (Nickson, 2003; Melin y Claverie, 2005). La capacitación permanente y sistemática es indispensable para el fortalecimiento de los GL, pero su impacto será relativo si el personal no tiene permanencia en el empleo y tiene que renovarse cada tres o cuatro años (Melin y Claverie, 2005).

Gran parte de los GL de la región se encarga de una mínima proporción de los servicios que son su responsabilidad, lo cual crea un círculo vicioso: si los servicios públicos son insuficientes, la población tendrá poca disposición para pagarlos, y si no recibe recursos suficientes, el municipio no puede mejorar su provisión (Boschmann, 2009). En muchos casos, son los gobiernos intermedios los que se ocupan de las responsabilidades que les corresponden a los GL a través de acuerdos, y esto se convierte en una situación permanente (Melin y Claverie, 2005). Las reformas descentralizadoras más importantes de América Latina se llevaron a cabo sin considerar las capacidades que poseían los GL (Rosales, 2009), por lo que éstos tuvieron que asumir sus nuevas facultades sin estar preparados para ello. En algunos casos, esas capacidades se fueron desarrollando paulatinamente, pero en muchos otros este proceso aún registra avances muy limitados.

El fortalecimiento de la capacidad institucional de los GL es un proceso muy necesario, y si bien debe ser apoyado desde el propio ámbito local, también se requiere de la participación de los otros niveles de gobierno y demás actores que puedan contribuir a lograr dicho propósito, tales como universidades y agencias internacionales. No obstante, los procesos descentralizadores en la región no siempre se han visto acompañados de una mayor asistencia técnica para los municipios por parte de los gobiernos nacionales (Martínez-Vázquez, 2010). Algunos países, como Argentina, han creado organismos para apoyar el proceso de descentralización, tales como el Instituto Federal para Asuntos Municipales. En Colombia y Bolivia se ha procurado que otras instituciones, como el Instituto Nacional de Administración Pública y universidades prestigiadas, otorguen capacitación a los servidores públicos municipales y realicen investigación y consultoría en materias de interés para la gestión local (Melin y Claverie, 2005).

A contramano de la situación recién descrita, desde la década de los noventa existe una importante tendencia en los GL de la región a transformar la forma en que llevan a cabo su gestión (Cabrero, 2008). Aunque esta corriente aún no es generalizada, su aparición y evolución ha sido observada en muchos países, e incluso se ha generado una red especializada para analizar la innovación de la gestión municipal en Latinoamérica (Cabrero y Carrera, 2008). Sin duda alguna, un estímulo muy poderoso para su surgimiento ha sido el proceso de democratización política, gracias al cual los espacios locales se han convertido en una arena de fuerte competencia entre los partidos políticos (Victory, 1999). Ello ha incentivado un nuevo tipo de gestión que tiene el propósito de ser más eficaz y eficiente y se caracteriza por: conservar al personal técnico cuya experiencia es reconocida (Nickson, 2003); la adopción de sistemas de medición del desempeño (USAID-ICMA, 2006); la participación de otros actores, además del gobierno local, en la prestación de servicios públicos; la creación de programas en áreas no tradicionales como reducción de la pobreza; y un estilo de gestión colaborativa con los sectores privado y social (Rosales y Hernández, 2010). Esta tendencia en la gestión municipal requiere fortalecerse y consolidarse; dos grandes retos son institucionalizar las experiencias de tal manera que continúen a pesar de los cambios en el gobierno, y vincular estas prácticas locales con las políticas públicas nacionales (Cabrero, 2008).

Arena de rendición de cuentas

Uno de los mayores beneficios que se le atribuyen a la descentralización es el de acercar el gobierno a la ciudadanía, lo cual incentiva una mayor transparencia y rendición de cuentas (Mascareño, 2008). Los GL deben rendir cuentas “hacia arriba”, a otros ámbitos de gobierno como el central, y “hacia abajo”, a su propia población. Existen, pues, dos tipos de mecanismos para la rendición de cuentas: los públicos, ante órganos del gobierno, y los sociales, mediante la participación ciudadana (Yilmaz, Beris y Serrano-Berthet, 2008). La rendición de cuentas social incluye un amplio rango de acciones y mecanismos tales como información financiera accesible para la población, participación ciudadana en el proceso presupuestario, planeación con enfoque de género y programas que involucren a la población en el seguimiento del uso del presupuesto público para detectar malos manejos (Schaeffer y Yilmaz, 2008).

La rendición de cuentas pública debe combinarse con la rendición de cuentas social para garantizar que la ciudadanía tenga la capacidad y oportunidad de exigirla, y los GL deben tener los medios e incentivos para responder a las demandas de los ciudadanos (Yilmaz, Beris y Serrano-Berthet, 2008). Pero muy frecuentemente los gobiernos subnacionales carecen de los mecanismos necesarios para garantizar que esto ocurra. Ante la carencia de mecanismos de control internos y externos, la transparencia y rendición de cuentas no pueden funcionar, lo que da paso a la corrupción y el mal uso de recursos (Boschmann, 2009). Este ha sido el caso de Latinoamérica, donde las inadecuadas combinaciones de descentralización administrativa y fiscal han debilitado la rendición de cuentas de los líderes políticos a nivel nacional y subnacional, lo que incentiva el clientelismo (Faust *et al.*, 2008).

La falta de mecanismos eficaces de rendición de cuentas genera corrupción y Latinoamérica tiene graves problemas de ésta que han perdurado durante siglos. En la última década, el Índice de Percepción de la Corrupción en la región se ha mantenido alto, entre 3.3 y 3.7, donde cero significa una percepción alta y 10, una percepción baja. Las instituciones más afectadas son los partidos políticos, el sistema judicial, los congresos y la administración pública (UNDP, 2011: 14). La ciudadanía tiene una mala percepción de sus autoridades políticas, pero su actitud tampoco es muy transparente; de acuerdo con el Barómetro Global de la Corrupción, en 2010, el 23 % de los latinoamericanos estaban dispuestos a pagar un soborno para tener acceso a servicios públicos (Peñailillo, 2011: 35). Por ello se afirma que, a pesar de la tendencia democrática, “los gobiernos siguen siendo corruptos, no transparentes e inescrutables a la vista de la población” (Mascareño, 2008: 22).

Los mecanismos de rendición de cuentas públicos han tenido algunos avances: el uso de una gran variedad de herramientas legales, tecnológicas, administrativas e institucionales para combatir la corrupción; han aparecido nuevos actores, como agencias multilaterales y de desarrollo; y la corrupción política se ha empezado a atender en forma sistemática (UNDP, 2011). Pero este progreso no se ha producido de manera generalizada. En una conferencia sobre la lucha contra la corrupción en Latinoamérica dictada en 2007 se señaló que las medidas para combatirla se habían enfocado principalmente en el nivel nacional, mientras que la de los gobiernos intermedios y locales no había recibido mucha atención (Bliss y DeShazo, 2009).

En general, los gobiernos centrales son responsables del control financiero de los GL, con excepciones como Brasil, Argentina y México, donde esta función corresponde a los gobiernos intermedios. La fiscalización la realizan las llamadas contralorías, y en los casos de los países más pequeños, el ministerio del interior o el de finanzas. El principal propósito de estos mecanismos es garantizar la legalidad en la recaudación y el ejercicio de los recursos públicos. Este tipo de supervisión es más regulatorio que de apoyo, provee poca asistencia en la gestión financiera, no realiza análisis comparativo y proporciona poca información para determinar la eficiencia y eficacia de la provisión de servicios de los GL (Nickson, 2011). Se afirma que la adopción de programas para crear o fortalecer la rendición de cuentas ha sido impulsada básicamente por instituciones extranjeras, sobre todo en los países latinoamericanos que dependen más de la ayuda internacional (Berthin, 2008).

Aunque una gran variedad de organizaciones de la región han impulsado esas prácticas en los últimos años: la Federación Latinoamericana de Ciudades, Municipios y Asociaciones de GL (FLACMA); el Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD); y los capítulos de

Transparencia Internacional en Latinoamérica y el Caribe (TILAC) (Berthin, 2008), los resultados en general son aún muy limitados, dado que este es un proceso que requiere tiempo para madurar y consolidarse. En países como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, el gobierno ha reconocido la necesidad de crear mecanismos sociales de rendición de cuentas a través de la participación ciudadana en la gestión pública, especialmente en el nivel local (Peñailillo, 2011).

Actualmente uno de los problemas más comunes es que los gobiernos han aprobado legislación para la rendición de cuentas pero no se aplican sanciones cuando esas leyes no son cumplidas. Al respecto destaca el caso de Brasil, donde se aplica una sanción económica a las municipalidades que no envían sus reportes a los consejos de salud: sus transferencias federales o sus recursos para salud son suspendidos. Otra limitación de las prácticas de rendición de cuentas en la región es que los mecanismos sociales están limitados a muy pocos aspectos de la gestión local, mientras que los temas de presupuesto, por ejemplo, están fuera del escrutinio de la sociedad (Avritzer y Cambraia, 2008). Un estudio en materia de agua y sanidad realizado en cuatro países latinoamericanos encontró que la falta de acceso a esos servicios estaba relacionada con problemas de corrupción y poca eficacia de los mecanismos sociales de monitoreo (UNDP, 2011).

También es necesario considerar que los sistemas políticos que tradicionalmente se han desarrollado en la región no ayudan a promover la rendición de cuentas. Entre los factores políticos que influyen en el nivel de rendición de cuentas de los GL se encuentra la preeminencia del alcalde, cuya figura es muy fuerte y puede llegar a marginar al resto de las autoridades municipales, las cuales se convierten en una instancia que sólo se encarga de formalizar decisiones (Nickson, 2003; Yilmaz, Beris Beris y Serrano-Berthet, 2008). Otro factor es el tipo de sistema electoral; si éste no garantiza una competencia real entre políticos locales, la descentralización puede fortalecer el poder de las élites ya existentes. En un estudio realizado en seis países de la región se encontró que en Bolivia, Brasil, Costa Rica, Honduras y Nicaragua los candidatos a las elecciones locales eran seleccionados por los partidos nacionales, lo cual disminuye la posibilidad de que los ciudadanos puedan exigir rendición de cuentas a sus GL. De la misma manera, el sistema de partidos tiene una influencia importante; si los que participan en las elecciones locales son los mismos que los nacionales, es muy probable que sus políticos estén más preocupados por beneficiar a sus bases locales y continuar promoviendo su propia carrera política que por el bienestar de la comunidad. Este es el problema en casi todos los países latinoamericanos que han adoptado la descentralización, como Bolivia y México (Yilmaz, Beris Beris y Serrano-Berthet, 2008).

Sin lugar a dudas, la forma más eficiente de lograr que los mecanismos de rendición de cuentas cumplan su propósito es la participación de la ciudadanía; y el espacio local es el ámbito de gobierno donde se tienen más posibilidades de que ello ocurra. No obstante, como se verá, esto no se ha logrado en los municipios latinoamericanos.

Arena de participación ciudadana

El acercamiento entre gobernantes y ciudadanía, y los beneficios derivados de ello, es una de las promesas más ambiciosas de la descentralización. Pero es difícil de cumplir en una región caracte-

rizada por su inequidad. En 2008, el ingreso promedio per cápita de la región era de 5,540 dólares estadounidenses, pero casi el 40 % de la población vivía por debajo de la línea de pobreza. Ello significa que las sociedades latinoamericanas son sumamente excluyentes, lo que genera una ciudadanía débil (Nickson, 2011). Hasta principios de la década de los noventa, las elecciones eran la única forma en que la ciudadanía se relacionaba con sus autoridades (Melin y Claverie, 2005). Diez años después, las élites políticas reconocían que la incorporación de componentes participativos debía ir más allá de la participación electoral, a fin de ser considerados realmente democráticos (Grindle, 2000, citado en Denardis, 2011: 92).

Inició, entonces, una tendencia general entre los países a incorporar en su legislación la obligatoriedad de que los GL adoptaran mecanismos de participación ciudadana (Rosales y Valencia, 2008; Nickson, 2011). Empezaron a abrirse espacios de participación como: cabildos abiertos, referéndums, plebiscitos; y otras prácticas exitosas como el presupuesto participativo (Melin y Claverie, 2005). Sumándose a esta tendencia, diversos partidos políticos con influencia en el ámbito local incorporaron programas de participación ciudadana como una de sus estrategias políticas durante el proceso de transición democrática de la región. Con un pasado común de relaciones Estado-sociedad basadas en el clientelismo, estos gobiernos municipales, frecuentemente de izquierda, abrieron nuevos espacios para involucrar a la ciudadanía en su gestión (Denardis, 2011). Brasil, Colombia y Bolivia son reconocidos como los países que han tenido mayor éxito en acercar a la ciudadanía con sus GL y generado prácticas efectivas de participación ciudadana (Nickson, 2011; Denardis, 2011). En Centroamérica y México se registran avances importantes en materia legislativa en favor de la mujer y de los derechos de la ciudadanía a participar en asuntos de gobernanza local (Osegueda *et al.*, 2012).

Pero esa plétora de nuevos espacios resultó muy limitada. En muchos países se creó el derecho de que grupos ciudadanos presentaran proyectos, pero no tenían la información necesaria para hacerlo, se carecía de recursos financieros para atender esas propuestas o esos esfuerzos no tenían incidencia en la toma de decisiones de los GL (IDB, 2001). La falta de recursos propios de los GL es un grave problema para la participación ciudadana. Las demandas de la ciudadanía deben ser atendidas en el menor tiempo posible a fin de ganar su confianza e incentivar su cooperación. La carencia de recursos, o su acceso a través de lentos y complicados procesos ante instancias no locales, desalientan la participación de la población (Rosales, 2009). En muchos países de la región, la creación de comités ciudadanos o de mecanismos de consulta es ahora un requisito legal, pero en los más de los casos es sólo una formalidad y no operan en realidad (Rosales y Valencia, 2008; Nickson, 2011). Sobresale el caso colombiano, donde los candidatos a alcaldes deben presentar un programa y si resultan electos, los ciudadanos pueden votar por su remoción en caso de que no lo cumplan. También en Costa Rica, Ecuador, Paraguay y Venezuela la ley prevé los referéndums para revocar el mandato del alcalde (Nickson, 2011).

En muchos de los países latinoamericanos se han creado distintos mecanismos que se caracterizan por su estructura corporativa, como los consejos de desarrollo municipal en Guatemala y Honduras (Nickson, 2011). En la mayoría se han creado incentivos para la organización de asociaciones de vecinos o concejos vecinales, pero la participación en estos mecanismos tiende a disminuir (Rosales y Valencia, 2008). De igual manera, la participación de la población en las reuniones que or-

ganizan los GL es muy escasa. De acuerdo con datos del Latinobarómetro 2008, sólo el 10.5 % de las personas asisten a ellas (Montalvo, 2008: 2). La falta de continuidad es otra característica de las iniciativas de participación ciudadana; en muchas ocasiones son impulsadas por el liderazgo del alcalde sin llegar a institucionalizarse, y una vez que su líder se va, ellas también desaparecen (Nickson, 2011).

De acuerdo con la teoría, la descentralización debe generar una representación más inclusiva y acceso a los servicios gubernamentales para los grupos tradicionalmente marginados y desatendidos por los niveles superiores de gobierno (West, 2011). Un claro ejemplo son las comunidades indígenas, que constituyen un porcentaje significativo de la población de muchos países latinoamericanos; o las mujeres, cuya participación en la vida comunitaria siempre ha sido fundamental pero con poco acceso a voz y capacidad de toma de decisiones. Al iniciar el siglo XXI, se reconocía que era numerosa la participación de las mujeres en las asambleas locales, pero era poco frecuente que fungieran como líderes de organizaciones o que formaran parte de órganos tomadores de decisiones (IDB, 2001). Una década más tarde, un estudio realizado con datos de 16 países latinoamericanos, que cubrió un período de ocho años, encontró que la descentralización política disminuyó la probabilidad de que los grupos minoritarios solicitaran apoyo del gobierno local, asistieran a asambleas ciudadanas o sintieran un alto grado de confianza en sus autoridades locales (West, 2011). Por todo lo anterior, se afirma que “La democratización de los espacios locales a través de elecciones es un gran avance pero por lo general, el concepto de gobierno que la descentralización debería implicar está aún muy distante” (Finot, 2007: 196).

Reflexiones finales

La evidencia presentada indica que en la mayor parte de los casos los procesos de descentralización en Latinoamérica no fueron diseñados como estrategias graduales, lo que era necesario dado el perfil heterogéneo de los GL de la región y su asimetría de capacidades para recibir nuevas atribuciones o recursos. La combinación de las dimensiones y formas de descentralización adoptadas no ha tomado en cuenta la interrelación que existe entre ellas y la forma en que cada una afecta los resultados de las demás. El ejemplo más claro es cómo el avance en la dimensión política, materializado en la elección de todas las autoridades locales, no se ha visto acompañado de los cambios necesarios en la dimensión fiscal con el fin de que esos gobiernos democráticos cuenten con los recursos para atender las demandas y necesidades de su población, uno de los supuestos más importantes de la descentralización.

La propuesta de este trabajo sobre la sistematización de arenas y las variables de análisis que las integran resulta útil para evaluar los logros de cada caso y las deficiencias básicas que deben ser superadas para maximizar los beneficios de la descentralización. En la región latinoamericana, en general, en la dimensión política hay avances importantes ya que todos los GL se eligen democráticamente y casi todos tienen períodos de gobierno que les permiten planear una gestión más eficaz. En esta dimensión el mayor reto es aumentar el acceso de las mujeres a los puestos de elección locales. El fortalecimiento de políticas de equidad de género y las que apoyan a las mujeres para lograr mayores niveles educativos son fundamentales en este sentido.

Por lo que hace a la dimensión jurídica, si bien se ha reconocido la autonomía de los GL, prevalece una asignación poco clara de atribuciones. Además, sus facultades tributarias son muy limitadas y no pueden administrar con libertad sus fuentes de ingreso propio. Esto evidencia el vínculo entre las dimensiones política, jurídica y fiscal: sin un grado relativo de autonomía fiscal, garantizado por la ley, no puede haber autonomía política que les permita cumplir con las expectativas de su electorado. Los municipios requieren de una base jurídica que les garantice cierto poder tributario, cuya explotación eficaz sea un criterio importante para la asignación de fondos nacionales. La gran dependencia que tienen de estos últimos ha derivado en su poco margen para definir cómo emplear sus presupuestos, lo que les impide responder a las demandas de su comunidad.

La dimensión fiscal también se encuentra estrechamente relacionada con la capacidad institucional. Si los GL no cuentan con el personal calificado, les será imposible aprovechar debidamente sus recursos financieros, o de cualquier otro tipo, en beneficio de la sociedad. La evidencia indica que los GL no cuentan con el personal adecuado para cumplir sus responsabilidades ya que mantienen las prácticas clientelares forjadas desde hace décadas. La carencia de sistemas de gestión eficaces provoca serias deficiencias en la prestación de los servicios públicos básicos, lo cual afecta sobre todo a los grupos sociales más marginados, lo que a su vez les hace perder legitimidad en la arena política.

La clara tendencia a transformar la gestión local, impulsada desde la arena política mediante una mayor competencia electoral, requiere ser apoyada por los niveles superiores de gobierno, instituciones académicas y agencias internacionales. Ninguna dimensión de la descentralización podrá tener efectos positivos si los GL no cuentan con capacitación sistemática y permanente, y con la garantía de permanencia en el empleo para los servidores públicos con un buen desempeño. De ahí la necesidad de replantear la descentralización como un proceso gradual que vaya construyendo capacidades paulatinamente, pero de manera sostenida.

La rendición de cuentas de los GL a la ciudadanía forma parte importante de la tendencia a transformar la gestión pública municipal. En esta arena hay cierto progreso en materia legislativa, organismos creados para combatir la corrupción y herramientas tecnológicas diseñadas con el mismo propósito. Pero no se ha logrado materializar estos avances en la vida cotidiana de nuestras sociedades. Lo más común es que aunque se cuente con una ley, ésta no se aplica o no toca las áreas nodales de la gestión local, lo que se deriva de la falta de participación ciudadana. Las arenas de rendición de cuentas y de participación ciudadana son prácticamente indivisibles, la primera no puede ocurrir sin el concurso de la segunda.

Lamentablemente la evidencia señala que la ciudadanía de la región es reacia a involucrarse en la solución de los problemas públicos. A pesar de los mecanismos que se han creado para involucrar a la población en la gestión local, los resultados en general son muy limitados. En esta arena se debe estimular el análisis de las prácticas exitosas que se han producido en la región para determinar cuáles son las mejores condiciones para que la población participe, y procurar su disseminación y adaptación al contexto de cada país. Quizá el mayor reto que enfrenta el proceso de descentralización para fortalecer a los GL de las regiones es la transformación de su cultura política y de la relación entre gobernantes y gobernados.

A treinta años de la puesta en marcha de la política que cambió el espacio local, resulta indispensable que cada país realice una evaluación cuidadosa de sus avances y determine una política acorde a su contexto a fin de generar recomendaciones específicas que sirvan para reorientar el proceso con vistas a mejorarlo y maximizar sus beneficios. En esta tarea el papel más importante lo tiene sin duda alguna la población, ya que su participación es esencial para lograr que los GL adopten políticas que promuevan su desarrollo integral y sostenido.

Notas

- 1 La búsqueda en Google.com arroja cerca de 5,830,000 resultados cuando se introduce la palabra *decentralization*; en castellano, ofrece 6,030,000 resultados (consultado el 20 de diciembre de 2012).
- 2 <http://hrba.undp.sk/index.php/terms-and-concepts/understanding-decentralisation> (3 de enero de 2013).
- 3 <http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/what.htm> (2 de enero de 2013).
- 4 <http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/what.htm> (3 de enero de 2013).
- 5 <http://hrba.undp.sk/index.php/terms-and-concepts/understanding-decentralisation> (20 de diciembre de 2012).

Bibliografía

- Agrawal, A. y Ribot, J. (2000). *Analyzing decentralization: a frame work with South Asian and East African environmental cases*. Washington, D.C.: World Resources Institute.
- Avritzer, L. y Cambraia, A. (2008). *Accountability and the creation of public spaces at the local level*. Brasil: Universidade Federal de Minas Gerais.
- Bareiro, L., López, O., Soto C. y Soto, L. (2004). *Sistemas electorales y representación femenina en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Berthin, G. (2008). Fortalecimiento de la capacidad de formular e implementar políticas de transparencia y anticorrupción en América Latina. *Reforma y Democracia*, 41, 1-28.
- Bland, G. (2011). Considering local democratic transition in Latin America. *Journal of Politics in Latin America*, 3(1), 65-98.
- Bliss, K. y DeShazo, P. (2009). *Controlling corruption in local government in Latin America. A report of the CSIS Americas Program*. Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies.
- Boschmann, N. (2009). *Fiscal decentralization and options for donor harmonization*. Berlin: Development Partners Working Group on Local Governance and Decentralization.
- Cabrero, E. (2008). La innovación local en América Latina. Los avances y los retos. En Cabrero, E. y Carrera Hernández, A. P. (coords.), *Innovación local en América Latina*, México: CIDE, Liaison Group, Observatorio Latinoamericano de la Innovación Pública Local, 18-29.

- Cabrero Mendoza, E. y Carrera Hernández, A. P. (coords.) (2008). *Innovación local en América Latina*. México: CIDE, Liaison Group, Observatorio Latinoamericano de la Innovación Pública Local.
- Carrera Hernández, A. P. (2005). Retos de la descentralización fiscal para el fortalecimiento de los gobiernos subnacionales en México. En *Documentos X Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*. Santiago de Chile: Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo.
- Carrera Hernández, A. P. y Rivera Navarro, G. (2012). *Diagnóstico institucional de la gestión hacendaria de los municipios del Estado de México*. México: Instituto Hacendario del Estado de México.
- Cohen, J. y Peterson, S. (1996). *Methodological issues in the analysis of decentralization*. Cambridge, Mass.: Harvard Institute for International Development, Harvard University.
- Denardis, L. (2011). Democratizing the municipal budget in Latin America: citizen participation in Brazil and Mexico. *International Review of Social Sciences and Humanities*, 2(1), 91-102.
- Departamento Nacional de Planeación (DNP) (2011). *Los concejos municipales. Actores clave en la gestión del desarrollo de los municipios. Guía para concejales y ciudadanos*. Bogotá: Gobierno de la República de Colombia.
- European Commission (EC) (2009). *Decentralization. Programming guide for strategy papers*. Recuperado de http://ec.europa.eu/development/icenter/repository/F25_decentralisation_fin_en.pdf
- Faguet, J.-P. (2011). *Decentralization and governance*. London: London School of Economics and Political Science.
- Faust, J., Arneth, F., Von der Goltz, N., Harbers, I., Illerhues, J. y Schloms, M. (2008). *Political fragmentation, decentralization and development cooperation. Ecuador in the Latin American context*. Bonn: German Development Institute.
- Finot, I. (2008). Acerca de la descentralización en América Latina. Entrevista a Ivan Finot. *VoxLocális*, 022 (diciembre).
- Finot, I. (2007). Los procesos de descentralización en América Latina. *Investigaciones Regionales*, 10, 173-205.
- Inter-American Development Bank (IDB) (2001). *Making decentralization work in Latin America and the Caribbean. A background paper for the sub-national development strategy*. Washington, D.C.: Sustainable Development Department.
- IOB (2012). *Equity, accountability and effectiveness in decentralization policies in Bolivia*. The Netherlands: Ministry of Foreign Affairs.
- Katarobo, J. (2005). Decentralization and local autonomy for participatory democracy. Documento presentado en el 6th Global Forum on Reinventing Government. Towards Participatory and Transparent Governance, 24-27 May, Seoul.
- Kolstad, I. y Fjeldstad, O. (2006). *Fiscal decentralisation and corruption. A brief overview of the issues*. Norway: Chr. Michelsen Institute.
- Martínez-Vázquez, J. (2010). Latin America. En UCLG, *Local government finance: the challenges of the 21st Century. Second Global Report on Decentralization and Local Democracy*. Barcelona: UCLG.
- Mascareño, C. (2008). *Descentralización y democracia en América Latina: ¿una relación directa? Elementos conceptuales para su estudio*. Latin American Studies Center, University of Maryland.
- Massolo, A. (2003). Participación de las mujeres en los GL de América Latina. En Barrera, D. y Massolo, A. (coords.), *Memoria del Primer Encuentro Nacional de Presidentas Municipales*. México: Instituto Nacional de las Mujeres.

- Mejía, C. y Atanasio, O. (2008). *Descentralización en América Latina. Estudios de caso*. España: Instituto de Estudios Fiscales.
- Melin, B. y Claviere, J.-F. (2005). *Decentralization policies in Latin America*. France: French Ministry of Foreign Affairs.
- Molina, J. (2007). xvii. Subnational electoral systems. En *Treatise on compared electoral law of Latin America*. Sweden: International Institute for Democracy and Electoral Assistance, 334-370.
- Montalvo, D. (2008). *Citizen participation in municipal meetings*. USA: USAID, Latinobarómetro, LAPOP, Vanderbilt University.
- Montaño, S. y Valdés, A. (2008). Presencia de las mujeres en la toma de decisiones. Presentación en la Reunión Técnica de Expertos en Estadísticas de Género para el Análisis de los Indicadores del Observatorio de Igualdad de Género, Aguascalientes, México. CEPAL, División Asuntos de Género e INSTRAW.
- Montero, A. y Samuels, D. (2004). The political determinants of decentralization in Latin America: causes and consequences. En Montero, A. y Samuels, D. (eds.), *Decentralization and democracy in Latin America*. Notre Dame: Notre Dame University Press, 3-32.
- Nickson, A. (2011). *Where is local government going in Latin America? A comparative perspective*. Switzerland: ICLD.
- Nickson, A. (2003). Descentralización política. Ponencia presentada en el seminario internacional Logros y Desafíos de la Descentralización en América Latina, 4 y 5 de septiembre, La Paz, Bolivia.
- Osegueda, A., Domínguez, F., Hernández, A. y Jiménez, R. (2012). Citizens' participation and local governance in Mexico and Central America. En Mello, J., Serafim, L. y Miklos, M. (eds.), *Citizen participation in challenging contexts*. São Paulo: Instituto Pólis, 63-70.
- Olsen, H. (2007). *Decentralisation and local governance. Module 1: Definitions and concepts*. Switzerland: Swiss Confederation.
- Organización de las Naciones Unidas (2010). *Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe 2010*. Nueva York: ONU.
- Penaillillo, M. (2011). *Estudio sobre tendencias anticorrupción y proyectos del PNUD*. Panamá: PNUD.
- Popic, D. y Patel, M. (2011). *Decentralization: equity and sectoral policy implications for UNICEF in East-Asia and the Pacific*. Bangkok: Social Policy and Economic Analysis Unit, UNICEF-EAPRO.
- Rajkumar, A. y Swaroop, B. (2008). Public spending and outcomes: does governance matter? *Journal of Development Economics*, 86, 96-111.
- Rosales, M. (2009). Decentralization of the State, world economic crisis and local opportunities in Latin America. *Polis*, 8(22), 159-174.
- Rosales, M. y Hernández, J. C. (2010). Buen gobierno local, mejores prácticas y gestión del conocimiento: los bancos de buenas prácticas y su influencia en la acumulación de saber sobre desarrollo municipal y local. En Salinas, J. y Ochsenius, J. (eds.), *Innovación local en América Latina. Un recorrido por diversas experiencias latinoamericanas. Estudios e investigaciones*. Chile: Observatorio Latinoamericano de la Innovación Pública Local, 30-63.
- Rosales, V. (2008). Latin America. En *Decentralization and local democracy in the world*. Barcelona: The World Bank, United Cities and Local Governments.
- Schaeffer, M. y Yilmaz, S. (2008). *Strengthening local government budgeting and accountability*. Washington, D.C.: The World Bank. Sustainable Development Network.

- Schiavo-Campo, S. (2007). Strengthening public expenditure management in Africa: criteria, priorities, and sequencing. En Shah, A. (ed.), *Budgeting and budgetary institutions*. Washington, D.C.: The World Bank, Washington, 387-433.
- Scott, T. (2006). *Decentralization and human development: findings and recommendations from a review of national human development reports*. New York: UNDP.
- Selee, A. (2004). Exploring the link between decentralization and democratic governance. En Tulchin, J. S. y Joseph, S. (eds.), *Decentralization and democratic governance in Latin America*. Washington, D.C.: Woodrow Wilson Center, 3-35.
- Swiss Agency for Development and Cooperation (SDC) (2001). *Guide to decentralization*. Berne: Thematic and Technical Department.
- Shah, A. y Shen, C. (2007). A primer on performance budgeting. En Shah, A. (ed.), *Budgeting and budgetary institutions*. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, 137-178.
- Siegle, J. y O'Mahoney, P. (2009). Assessing the merits of decentralization as a conflict mitigation strategy. Documento preparado para la Office of Democracy and Governance de la USAID como respaldo al estudio para la revisión del *Decentralization and Democratic Local Governance Programming Handbook*.
- Ter-Minassian, T. y Jiménez, J. P. (2011). *Macroeconomic challenges of fiscal decentralization in Latin America in the aftermath of the global financial crisis*. Santiago de Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit.
- The World Bank (WB) (2000). *Reforming public institutions and strengthening governance*. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development.
- United Nations Capital Development Fund (UNCDF) (2010). *What makes decentralization work? Framing notes, global forum on local development*. Uganda: UNCDF.
- United Nations Capital Development Fund (UNCDF) (2011). *Report Third Meeting of the Anti-Corruption Community of Practice (COP) in Latin America and the Caribbean*. San José, Costa Rica: UNCDF.
- United Nations Capital Development Fund (UNCDF) (2005). *Fiscal decentralisation and poverty reduction*. New York: UNCDF.
- United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD) (2005). *Gender equality. Striving for justice in an unequal world*. France: UNRISD.
- United States Agency for International Development (USAID), (2009). *Democratic decentralization programming handbook*. Washington, D.C.: USAID.
- United States Agency for International Development (USAID), International Capital Market Association (ICMA) (2006). *Estudio comparado sobre sistemas de medición de desempeño municipal en América Latina*. México: USAID, UCMA.
- Victory, C. (1999). Gobiernos municipales y desarrollo local en Iberoamérica. *Afers Internacionals*, 47, 15-49.
- West, K. (2011). *The effects of decentralization on minority inclusion and democratic values in Latin America*. USAID, Barómetro de las Américas, LAPOP, Vanderbilt University.
- Willis, E., Garman, C. y Haggard, S. (1999). The politics of decentralization in Latin America. *Latin American Research Review*, 34(1), 7-56.
- Yilmaz, S., Beris, Y. y Serrano-Berthet, R. (2008). *Local government discretion and accountability: a diagnostic framework for local governance*. Washington, D.C.: The World Bank.

Metodología de análisis territorial para identificar el potencial de endogeneidad de unidades domésticas de producción

Jesús Morett Sánchez

Universidad Autónoma Chapingo

Celsa Cosío Ruiz

Universidad Autónoma Chapingo

Resumen El presente artículo es una propuesta para integrar una metodología que permite determinar el potencial de endogeneidad que tienen las unidades domésticas de producción mercantil simple (pequeños talleres y unidades productivas no estrictamente capitalistas), con el objetivo de aportar elementos teórico-conceptuales para impulsar proyectos de desarrollo bien focalizados y acordes a la especificidad de los territorios, misma que se utilizó para una investigación en una comunidad de artesanos del barro de Santa Cruz de Arriba, Texcoco, Estado de México.

En el trabajo se determinan los criterios y las variables que deben considerarse para diagnosticar las unidades domésticas de producción y establecer sus fortalezas y debilidades.

La conclusión más importante es que la metodología aquí expuesta permite determinar la viabilidad de las unidades domésticas de producción mercantil simple y su capacidad de resistir en el tiempo y el espacio; y que dichas unidades son un recurso importantísimo para el desarrollo local, por lo que las políticas públicas deben tomarlas en cuenta para los distintos programas de promoción del desarrollo.

PALABRAS CLAVE: unidad doméstica de producción mercantil simple, desarrollo local, criterios y variables de endogeneidad.

Territorial analysis methodology for identifying endogenous potential of domestic production units

Abstract This article proposes to integrate a methodology that allows determining the endogenous potential of domestic units of simple merchant production (small workshops and not strictly capitalist production units) with the intention of providing theoretical and conceptual elements to promote development projects well focused and consistent with specified territories, same as the one used for investigation in a pottery artisans' community located in Santa Cruz de Arriba, Texcoco, Estado de Mexico.

On the study, criteria and variables are established to be considered in order to diagnose domestic units' production and recognize their strengths and weaknesses.

The most significant conclusion is that the methodology here presented to determine the viability of the simple goods production domestic units and its ability to resist in time and space, these units are important assets for local development, therefore public policies must take them into account for the diverse development promotion programs.

KEY WORDS: domestic units of simple merchant production, local development, criteria and endogenous variables.

Introducción

Para arribar al desarrollo en un contexto de gran competencia y globalización debe volverse la vista al análisis de los territorios donde puede darse un desarrollo local endógeno; es decir, basado en sus propios recursos, tanto humanos como naturales. Sin embargo, la ordenación del territorio enfrenta obstáculos en la etapa metodológica del diagnóstico y análisis territorial a escalas *local* y *microlocal* debido, entre otras causas, a la insuficiencia o inexistencia de datos oficiales o documentales; y cuando el investigador los quiere generar directamente a través de su recogida en campo, las metodologías existentes no pueden usarse en su totalidad debido a la escala para la que fueron diseñadas, su enfoque teórico y la delimitación de la unidad de estudio y análisis. Por lo anterior, es necesaria una metodología que contemple lo siguiente:

1. Existe información valiosa de tipo cualitativo en relación con el territorio y su regionalización (redes de apoyo, reciprocidad, confianza, solidaridad e identidad, etc.) cuya sistematización requiere de propuestas metodológicas.
2. Se necesita agregar a las metodologías existentes para el análisis territorial, variables por subsistemas más específicas para el entorno cultural, como el aspecto de endogeneidad y la subsistencia de cadenas-producto, entre otras.

Ante esta situación, ¿cuáles variables deberían agregarse al análisis territorial para que sea una herramienta metodológica para el desarrollo local endógeno?

En México hay 2,457 municipios, en los cuales una parte de su población se encuentra dispersa en poblaciones rurales de menos de 2,500 habitantes, a muchos de los cuales no pueden llegar los recursos por problemas de coordinación fiscal y deficiencias en la aplicación del federalismo. En la mayoría de tales localidades, sus habitantes se encuentran sumidos en la marginalidad y la pobreza, pero tienen un profundo arraigo a su territorio por cuestiones de identidad y proximidad, y porque todavía pueden aprovechar en su beneficio ciertos recursos naturales.

Debido a que son pequeñas, para muchísimas localidades no existe suficiente información estadística y documental que brinde datos con base en los cuales se puedan llevar a cabo análisis

territoriales que permitan generar diagnósticos útiles para hacer propuestas viables de desarrollo endógeno, por lo que la hipótesis general de este trabajo es la siguiente: para generar propuestas para el desarrollo local endógeno se requiere una metodología de análisis territorial que contemple variables económico-culturales de las unidades domésticas de producción como la endogeneidad, el sistema productivo local, la reciprocidad, la confianza y las redes de apoyo y solidaridad, sistema de relaciones socioeconómicas del territorio (como la asamblea comunitaria, la mayordomía en las festividades religiosas, el parentesco, el compadrazgo), entre otras.

El presente artículo es una propuesta para integrar una metodología que permite determinar el potencial de endogeneidad de las unidades domésticas de producción mercantil simple (UDPMS). Tiene como objetivo determinar los indicadores y las variables que deberían ser considerados para conocer el potencial de endogeneidad (capacidad de mantenerse con sus propios recursos humanos, materiales y los que ofrece el territorio) de una unidad doméstica de producción, mismo que indicará cómo, en dónde y con qué intervenir al momento de impulsar políticas públicas en la gestión del desarrollo. De esta manera se incidirá en proyectos de desarrollo focalizados adecuadamente y acordes a la especificidad de los territorios.

La propuesta se puso en práctica en una comunidad de artesanos del barro de Santa Cruz de Arriba, municipio de Texcoco, Estado de México. Con esta metodología se precisaron los criterios y las variables que deben considerarse para diagnosticar las unidades domésticas de producción y determinar su capacidad de reproducirse con sus propios recursos.

Mediante la investigación en la localidad, se determinó que han sido las estrategias productivas de las unidades domésticas artesanales del barro las que han permitido que los talleres sigan funcionando a pesar de los fuertes problemas y de las crisis. Esto sólo puede explicarse por un conjunto de elementos económicos y culturales cuya base productiva son las unidades domésticas; gracias al saber hacer, los lazos de reciprocidad y ayuda mutua, la infraestructura conformada por los mismos talleres y la pluriactividad de los miembros de la unidad.

Para realizar el análisis de las estrategias de producción de pequeños talleres, unidades agrícolas de escala reducida, granjas, establos, panaderías, etc., y su reproducción en un contexto macro de globalización y gran competencia, se conjuntó la concepción teórica de la *unidad doméstica* con la del *desarrollo local endógeno*, mismas que brindan la posibilidad de hacer el análisis sin separarlo de su contexto cultural.

La revisión de diversos autores sobre la temática teórico-conceptual de la unidad de producción doméstica, la producción mercantil simple y la concepción sistémica del desarrollo local permitieron un proceso de síntesis conceptual que brindó elementos para hacer una propuesta de modelo teórico-metodológico para analizar territorios y sus unidades de producción que se estructuran y funcionan con base en una lógica diferente de aquella en la que se sustentan las empresas capitalistas.

Antecedentes teóricos

La economía mercantil en el capitalismo: formas de producción mercantil doméstico-familiar

El capitalismo no ha logrado desplazar ni sustituir con industria *todas* las formas de producción de economía natural o de producción mercantil doméstico-familiar; de allí que pervivan múltiples formas de producción agrícola y una diversidad de productos elaborados de manera artesanal, o incluso semiindustrial, en establecimientos no enteramente capitalistas constituidos en unidades domésticas, que ofrecen alimentos y bebidas, prendas de vestir, calzado, alfarería o muebles, etc. La pervivencia de las unidades domésticas se explica porque son núcleos de producción que pueden funcionar sin percibir la ganancia media, a diferencia de las empresas capitalistas, ya que el objetivo fundamental de estas unidades es la reproducción del grupo con la ayuda mutua; lo esencial es el conjunto de estrategias de las unidades domésticas en el proceso de adaptabilidad y flexibilidad ante los cambios económicos, sociales y naturales, lo cual coincide con lo encontrado por Meillassoux (1977).

A los talleres artesanales, pequeñas unidades productivas o explotaciones donde la mano de obra está constituida fundamentalmente por miembros de la familia (que en muchos casos realizan otras actividades económicas fuera del taller para complementar los ingresos necesarios para su subsistencia y la repetición del ciclo productivo) se les conceptualiza como *unidades domésticas*, que no sólo son de producción sino también de consumo y reproducción.

Estas formas de producción y reproducción se sustentan en la división del trabajo entre quienes participan en la actividad productiva principal dentro de una unidad doméstica (familiares y miembros ajenos a la familia pero con lazos de reciprocidad) y la pluriactividad que la subsidia o complementa. Así, se conciben las categorías de producción, consumo y reproducción de todos como una unidad. La unidad doméstica se basta a sí misma sólo en lo que concierne a la producción, mientras que su reproducción depende de su inserción en la comunidad local, el mercado y la sociedad en general. Su fin último es la reproducción física y social de los individuos.

Dentro de estas unidades las relaciones de producción tienden al trabajo con muy poca división que, como señala Contreras (1976), se da por las características simples de los instrumentos de producción y los recursos, lo que determina un desarrollo limitado de las fuerzas productivas. Es difícil instaurar procesos más productivos e intensivos que puedan sustituir a los tradicionales porque en la producción artesanal existen otros factores que inciden en la determinación del tiempo de trabajo, como la habilidad y destreza manual del artesano, el volumen de los pedidos, la calidad y el abasto de insumos, que en ocasiones tienen características de temporalidad en su suministro. A ello se suma que en algunos casos hasta el clima puede incidir en el proceso productivo.

Las peculiares condiciones de producción determinan que, por lo general, los productores inviertan más tiempo del necesario en su trabajo para elaborar sus mercancías, situación que se traduce, al ingresar en el ciclo de circulación –hegemónicamente capitalista–, en una desventaja enorme a la hora del intercambio, pues muchas veces no logran obtener con las ventas los ingresos

necesarios para la satisfacción del consumo familiar, mucho menos los que cubran la reproducción de la totalidad de su unidad doméstica: los miembros y el taller.

Entonces, ¿cómo pueden continuar reproduciéndose las unidades de producción? Existen tres características de la mano de obra familiar que les permite a los talleres artesanales continuar en el proceso global de producción-circulación aun cuando el tiempo de trabajo rebasa el socialmente necesario:

1. Que al localizarse la unidad de producción en la misma vivienda o muy cerca de ella no hay restricciones en los tiempos productivos o éstos se vuelven más flexibles (puede ser muy temprano por la mañana, en las tardes o noches, durante los fines de semana o en vacaciones). Ello posibilita que los miembros de la familia se incorporen al trabajo en distintos horarios o de manera intermitente, dependiendo de las otras actividades a que se dediquen; por ejemplo, la madre puede participar una vez que concluye las labores de la casa, los niños cuando regresan de la escuela y otros miembros cuando finalizan su jornada laboral en los otros empleos u oficios a los que se dedican.
2. Los miembros de la familia pueden trabajar con una retribución irregular (en monto y tiempo) y aun sin pago.
3. A los miembros de la unidad doméstica se les puede ubicar en diversas fases de trabajo, conforme se requiera.

El ciclo de producción-circulación de las unidades domésticas presenta particularidades: en él pueden intervenir el dinero y el trueque, el trabajo familiar y el asalariado, el pago en dinero y en especie; el salario puede entregarse en forma regular o irregular; la unidad puede trabajar a todo vapor en temporadas y en otras dejar de hacerlo; la venta puede ser a grandes acaparadores y a consumidores directos; algunos de los insumos y de los instrumentos de trabajo son comprados, otros son elaborados u obtenidos por los miembros de la misma unidad sin costo; algunos de los instrumentos de trabajo, y aun de maquinaria, pueden ser comprados, alquilados y hasta prestados. Todo esto porque se trata de unidades de producción no capitalistas que viven y se entrelazan con un mercado capitalista; no son formas de producción (algunas de ellas ancestrales) híbridas, sino que más bien se han adaptado para sobrevivir en el mercado y competir con grandes empresas.

Para ilustrar lo anterior se tomará como ejemplo a los alfareros ya mencionados de Santa Cruz de Arriba que, en pleno siglo XXI y a 40 kilómetros de la ciudad de México, realizan la misma actividad que hacían antes de la llegada de los españoles y continúan practicando el trueque. La obtención de la materia prima para la alfarería –el barro– la pueden comprar o extraer los mismos productores de vetas cercanas al poblado; cuando se compra, el pago puede ser en efectivo o llegar a un acuerdo de entregarle a quien les proporcionó la arcilla cierta cantidad de piezas una vez que éstas hayan sido elaboradas. Otra materia prima importantísima es la leña –la mayoría de los hornos funcionan con ella–, que puede ser acopiada por los mismos alfareros en un bosque relativamente cercano o comprada a personas que se dedican a recolectarla y la ofrecen a los talleres; el pago puede ser en dinero o con piezas de alfarería, una vez terminadas. No todos tienen horno, pero quienes carecen de él pueden rentarlo y pagar la renta con dinero o piezas, y con frecuencia se lo prestan sin cargo entre familiares, compadres y amigos. La fuerza de trabajo es familiar y las más de las veces

no asalariada; cuando se contrata a un trabajador éste suele tener cierto parentesco con los dueños del taller y el pago puede ser en dinero, con piezas o bajo ambas modalidades. Unos hacen la venta directamente en mercados o a orillas de las carreteras cercanas, otros a compradores locales y otros más a acaparadores; también se da el trueque: gente que habita en la región montañosa del municipio se acerca a los talleres ofreciendo –según la temporada– diversos frutos y nopales producidos o recolectados por ellos a cambio de cazuelas, comales u ollas.

El ciclo de producción-circulación de las unidades domésticas artesanales se presenta como $D + mpe + mof - M - D - M - mpc$. Donde D es el dinero invertido en la compra de medios no endógenos; mpe son los medios de producción endógenos, esto es, los instrumentos de producción (propios e incluso algunos prestados) y aquellos insumos que los propios artesanos extraen, elaboran con base en algún trueque o reciprocidad “mano vuelta”, o han heredado y en los cuales no se invierte dinero; mof es la mano de obra familiar, que por sus características soporta el alargamiento de los ciclos de circulación; M es la mercancía (artesanía); D es el dinero obtenido en el intercambio, mismo que representa –con base en cálculos de datos empíricos y testimonios de artesanos– solamente al pago de su mano de obra, sin obtener ninguna ganancia; y el ciclo económico se cierra en $M - mpc$, que es la adquisición de mercancías que satisfagan las necesidades de consumo de la familia, al cual se le restará un monto mínimo de dinero destinado a la compra de aquellos medios no endógenos ($-mpc$) para reproducir el ciclo productivo. Dicho ciclo tiene en esencia una reproducción simple, en la que se prioriza la reproducción de la mano de obra familiar.

Desarrollo local desde la endogeneidad

Como la reproducción de las unidades domésticas depende de su inserción en la comunidad local, en el mercado y en la sociedad en general, la organización del sistema productivo, la red de relaciones entre actores y actividades, la dinámica de aprendizaje y el sistema sociocultural deben ser considerados en el análisis de las unidades de producción como parte del territorio, entendiéndolo como una construcción social, como contenido y contenedor a la vez.

Vázquez Barquero (2000) explica que el desarrollo endógeno es una forma específica de desarrollar una economía; “la idea central es que el sistema productivo de las localidades crece y se transforma utilizando el potencial de desarrollo existente en el territorio”. Desde nuestro enfoque, en el sistema territorial de cada localidad se ubican los recursos (naturales, culturales, humanos, tecnológicos, económicos, institucionales y materiales) que forman su *potencial de desarrollo*, esto es, la capacidad de generar una determinada cantidad de riqueza (material, humana, cultural o espiritual) que garantice, como mencionan González Fontes *et al.* (2002), la elevación del nivel de bienestar actual y el progreso, que dará respuesta al crecimiento futuro de la población y de las necesidades, y retroalimentará el proceso de cambio en forma continua y sostenible.

Los *recursos potenciales* son los elementos *de reserva* con los que cuenta el grupo o la comunidad. Dichos recursos, en primer lugar, son los naturales (tierra, bosques, agua, minas, etc.), pero estos bienes no se pueden aprovechar sin una *tecnología* para explotarlos; otros factores son la *infraestructura productiva* y la *mano de obra*, constituida por las personas en edad de trabajar (trabajadores potencia-

les) y su nivel de instrucción, capacitación y experiencia. Se suman *elementos culturales* importantísimos como la disposición para trabajar en grupo; su capacidad de organizarse, para aprender, para adaptarse a nuevas situaciones, de innovar; la cultura de hacer las cosas bien, la disciplina y la puntualidad. Así, el pilar del desarrollo local endógeno es *contar con la población capacitada y organizada en torno a sus propios recursos*. En las unidades domésticas agropecuarias, artesanales, manufactureras y semiindustriales se encuentran estos recursos, por ello deben formar parte de cualquier estrategia de desarrollo.

Los recursos endógenos, como el *saber hacer* –conocimiento aprendido socialmente que permite un trabajo especializado– y los medios de producción –muchos de ellos heredados de sus ancestros, producidos en la propia unidad doméstica o en otras unidades domésticas encadenadas al proceso productivo– son reproducidos mediante una lógica mercantil de *subsistencia*, no capitalista de *acumulación*, que corresponde al desarrollo de estas mismas fuerzas productivas y en su totalidad a la forma de organización social de producción. Las redes de apoyo, tanto familiares como comunitarias, amortiguan y permiten continuar la forma en que las unidades domésticas de producción se enfrentan al mercado capitalista para obtener la subsistencia y asegurar su reproducción, aunque los ciclos de comercialización sean cada vez más lentos o los ingresos por las ventas resientan graves fluctuaciones.

Organización y redes

Las relaciones sociales son la manifestación de las relaciones de producción que los seres humanos establecen en torno a la propiedad de los medios de producción y el papel que desempeñan en el proceso productivo. A través de las relaciones sociales se encadenan las prácticas económicas de los hombres, ordenadas y controladas por diversas instituciones; la formación social que se configura actúa como un sistema. Cuando estas relaciones rebasan su frontera cultural, local, se desdibujan frente a las relaciones de producción de una economía-mundo hegemónicamente capitalista, entendida como el encadenamiento mercantil donde las desigualdades convergen y se polarizan.

Los encadenamientos que se dan en las diferentes escalas del territorio (unidad de producción –célula económica–, local, municipio, región, mesorregión, nación, supranacional), al poner en interdependencia estructuras de organización social (económica-cultural) conforman *redes*, término “que quiere servir de metáfora integradora para expresar una comprensión general y amplia de nuestro mundo: [...] la sociedad contemporánea es o funciona en o como red, y también se puede componer de muchas redes particulares generadas en espacios sociales específicos” (Solís, 2008: 89). No todas las redes son fuente de bienestar y desarrollo, contra lo que sostienen algunos autores, pues en esencia están conformadas con base en relaciones de propiedad desigual, por lo que no todas persiguen el bienestar común. Al considerar estas variables tal vez se pueda poner en práctica una gestión del desarrollo desde la endogeneidad, entendida como un proceso surgido en los territorios –“desde abajo”– que debería ser estimulado y protegido desde los tres niveles de gobierno –“desde arriba”–, pero que por el modelo de desarrollo aplicado, congruente con el sistema económico dominante, no ha sido así. Por lo anterior, de acuerdo con Vargas y Mochi-

Alemán (2008), para el desarrollo local es imprescindible la organización de los agentes locales en torno a objetivos y proyecto comunes, pues la suma de esfuerzos y recursos permite implementar estrategias de aprovechamiento de los recursos endógenos. Las asociaciones horizontales entre las personas y las redes sociales-culturales que conforman facilitan el reconocimiento, la colaboración, solidaridad y cooperación en beneficio de los miembros de la asociación y tienen efectos en la productividad de la comunidad.

Las acciones sinérgicas ordenadas para la producción y el aprovechamiento de los recursos, como el *cooperativismo* o el *asociacionismo* por ejemplo, son importantes de considerar cuando se pretende estimular el desarrollo local; por ello, dice Gallicchio (2004), se debe estudiar cómo funciona, cómo se genera y por qué los actores de determinados territorios son proclives a organizarse y otros no. Esta sinergia, producto de la organización, constituida en verdaderas redes sociales, es la *base más importante para los procesos de desarrollo local*.

El funcionamiento de las redes sociales que se conforman como producto de las estrategias de sobrevivencia de las unidades domésticas para reproducirse económica y culturalmente, con base en la confianza y solidaridad, aumenta su capacidad de resistencia y ajuste en las relaciones de subordinación y alta vulnerabilidad a las que están sometidas en el proceso de circulación.

El análisis del territorio como sistema complejo

Las diferentes escalas regionales deben concebirse como sistemas territoriales complejos que, de acuerdo con Palacio *et al.* (2004), están constituidos por un conjunto de componentes que resultan de procesos sociales interrelacionados dialécticamente: el subsistema urbano-regional, el subsistema productivo, el subsistema económico y el subsistema cultural. Todo el sistema tiene la tendencia a la autorregulación o adaptación ante los cambios entre uno y otro subsistema.

La ordenación territorial de estos sistemas complejos enfrenta deficiencias en la disponibilidad de bases de datos estadísticos y la escala de los mismos, que obstaculiza los análisis y diagnósticos, junto con la utilización de modelos teóricos que no siempre reflejan la realidad.

El análisis territorial tiene como objetivo brindar indicadores que sirvan para el diagnóstico y la subsecuente toma de decisiones, expresadas éstas en políticas públicas para la ordenación del territorio, en el cual se debe considerar el sistema territorial en su conjunto, de acuerdo con Gómez Piñero (2010).

Antecedentes empíricos

Con la investigación de campo llevada a cabo en la localidad artesana de Santa Cruz de Arriba (Cosío, 2010) se comprobó que la actividad alfarera y ceramista tiene un desarrollo limitado de las fuerzas productivas, lo que ha permitido el libre desplazamiento de los recursos de las unidades domésticas artesanas: de obreros a maestros artesanos (propietarios-productores), de especializados en un proceso o producto a otros y de una forma de organización para el trabajo a otra (por

ejemplo, de funcionar con trabajadores asalariados a sólo con familiares y viceversa). En esto reside su adaptabilidad y flexibilidad ante los cambios. Contra lo que refieren las teorías productivas sobre las pequeñas y medianas empresas (pymes), que para elevar la productividad se debe innovar, en las unidades domésticas artesanales es precisamente la *poca innovación* lo que les da mayor adaptabilidad ya que entre más simple es la técnica, más rápidamente se podrán desplazar y readaptar sus recursos. Se podría decir que la reproducción mercantil simple es lo que les ha permitido subsistir. Así, las condiciones de producción y reproducción de las unidades domésticas les permiten utilizar estrategias productivas sustentadas en los recursos endógenos que se encuentran en la familia, la comunidad y el sistema territorial local.

Por las condiciones materiales de producción y reproducción, la actividad artesanal se basa en la propiedad familiar de los objetos de trabajo, los instrumentos y la técnica, teniendo como base una forma de organización laboral en unidades domésticas de producción, sustentadas en la mano de obra familiar. Por estas características, los costos de producción se elevan más lentamente que en las unidades que dependen totalmente del mercado capitalista para allegarse los medios de producción y la mano de obra.

Entre las estrategias, la confianza que existe en la mano de obra familiar permite una mayor flexibilidad y adaptabilidad a las formas de distribución de los ingresos entre los miembros de la unidad doméstica, lo mismo que a los ritmos y tiempos de trabajo, lo que posibilita intercalar otras actividades remuneradas bajo la forma de autoempleo informal o de empleo en la misma región.

El ciclo de la unidad doméstica, con base en adelantos y restituciones, permite a las nuevas generaciones continuar una tradición de *saber hacer* objetos de barro (pero también pueden ser prendas de vestir, comida y bebidas, muebles, manualidades, etc.) aun en situaciones de crisis económica, pues al compartir los instrumentos e insumos de trabajo revaloran un recurso aprendido que en sí mismo es una alternativa para autoemplearse.

El funcionamiento de las redes sociales que se conforman como producto de estrategias de sobrevivencia de las unidades domésticas, con base en la confianza y solidaridad, elevan su capacidad de resistencia y ajuste en las relaciones de subordinación y alta vulnerabilidad a las que están sometidas en el proceso de circulación.

Es así que la unidad doméstica especializada se presenta como un recurso para instrumentar estrategias de desarrollo local incluso cuando no existen más opciones en el sistema territorial.

La continua reproducción del ciclo de artesanías de barro en Santa Cruz de Arriba obedece más al equilibrio del sistema territorial que al incremento de la demanda de los objetos de alfarería, porque son unidades domésticas que no sólo son productoras sino que también, al ser consumidoras y reproductoras, se mantienen en interdependencia dialéctica con su entorno mediante densas redes sociales.

El número de miembros de la unidad doméstica es determinante para instrumentar las estrategias productivas que permitan la reproducción de los talleres artesanales. Pueden caer en la pauperización cuando se agotan o desequilibran los recursos que brinda la unidad doméstica: mano de obra, saber hacer, ingresos complementarios, junto con adelantos y restituciones de estos tres factores.

La subsistencia de unidades domésticas en las localidades rurales del municipio y colindantes, en su relación holística con las unidades domésticas alfareras y ceramistas, es una de las condiciones para la reproducción de los talleres. Las estrategias se reformulan continuamente de acuerdo con el contexto socioeconómico de la unidad doméstica y de sus redes sociales.

Por sus características, las unidades domésticas especializadas no deben reducirse, para su análisis, a *simples unidades productivas*, como lo son las micro y pequeñas empresas. Para ello se debe partir de un modelo teórico que las conciba como unidades de producción, consumo y reproducción que tienen la capacidad de aprovechar los recursos endógenos tangibles e intangibles que tienen en sus territorios.

En un enfoque del desarrollo como proceso de fortalecimiento “desde abajo”, queda por tanto a las formas de producción mercantiles domésticas, para no desaparecer, continuar reproduciéndose desde la endogeneidad, esto es, con los recursos de la unidad doméstica de su territorio local, para resistir aun en condiciones de desventaja.

Tanto los datos empíricos como los teóricos brindaron los elementos para desarrollar un modelo conceptual que se podría utilizar para determinar el potencial de endogeneidad y con ello priorizar políticas públicas (acciones, proyectos, programas) para impulsar el desarrollo de las unidades domésticas de producción.

Desarrollo del modelo para abordar el análisis territorial para identificar el potencial de endogeneidad de una unidad doméstica de producción

Criterios metodológicos

Como la unidad de estudio y análisis de la propuesta metodológica es una entidad territorial, esto es, un sistema complejo, para analizarla se requieren métodos cualitativos y cuantitativos. Se parte de señalar los criterios que orientan el proceso investigativo de una unidad doméstica, es decir, las características y propiedades de las unidades domésticas de producción y el enfoque que debe considerarse para abordarlas.

La división de las variables en los diversos ámbitos (procesos sociales, condiciones materiales y estructura social) tiene un fin metodológico para el análisis y la síntesis de la complejidad abordada en una realidad territorial específica. El tratamiento de las variables, la generación de datos, sus cruces y relaciones llevan a obtener indicadores donde se sintetizan aspectos de un sistema territorial complejo. Es así como se contemplarán algunos ámbitos de estudio.

Las situaciones que se relacionan con los *procesos sociales* se refieren a:

1. *Organización del trabajo*. Donde las variables sobre el número de personas que trabajan en las unidades de producción, con o sin parentesco, y los contratados por un sueldo pueden arrojar datos para integrar un índice de unidad doméstica de producción, y sobre éste es posible hacer una tipología de las unidades de producción analizadas, partiendo de la hipótesis de que en las

propuestas de solución a la problemática de las unidades no puede dejarse de lado la forma de organización del trabajo.

2. *Endogeneidad.* Dentro de este criterio, las variables que se deben analizar se refieren al lugar de procedencia (local, municipal, regional, otro estado, etc.) de la mano de obra empleada, insumos e instrumentos básicos utilizados en el proceso productivo de las unidades.
3. *Dinámica y territorialidad de la población.* En este criterio se consideran las variables relacionadas con el crecimiento de la población, el territorio donde se asienta y la estructura por edad y sexo; todas éstas pueden arrojar datos para su interpretación en indicadores.

Para abordar las problemáticas con respecto a las *condiciones materiales* en que se desenvuelven las localidades analizadas se deben considerar aspectos que incluyan diversas variables con respecto a:

1. Capacidad productiva de la fuerza de trabajo, considerando diversas variables para obtener tasas e índices de actividad y productividad para elaborar un perfil de aptitud para el trabajo.
2. Producción y diversificación según tipo de organización del trabajo.
3. Pluriactividad según rama de actividad, para considerar su importancia en la preservación de cierto sistema productivo.
4. Apoyos materiales con que cuenta la población para satisfacer sus necesidades básicas.

Las *condiciones de la estructura social* del sistema territorial para la reproducción de las unidades de producción deben abordarse con el enfoque sistémico y de redes, donde es pertinente considerar como básicas las variables relacionadas con:

1. Subsistema urbano-regional.
2. Cadena producto y sistema productivo.
3. Redes sociales (organización tradicional, cohesión social, grado de participación política formal, afinidad religiosa, reconocimiento, reciprocidad, colaboración y solidaridad).
4. Organización para la producción tanto tradicional como institucional formal, donde se aprecien la solidaridad, la cooperación y el cooperativismo.

Criterios y variables seleccionados para determinar el potencial de endogeneidad de una unidad doméstica de producción mercantil simple (UDEPMS)

Para determinar el nivel del potencial de endogeneidad de las unidades de producción se consideran seis criterios básicos: a) la forma de organizarse para el trabajo; b) la pluriactividad; c) la capacidad productiva de la fuerza de trabajo; d) el sistema de producción; e) la vinculación con el mercado; f) la organización para la producción, y g) el origen del financiamiento.

Lo anterior se expresa mediante la fórmula:

$$PE = (pOT + pP + pCPFT + pSP + pVM + pOP + pF) / np$$

Donde *PE* es el potencial de endogeneidad y $(pOT + pP + pCPFT + pSP + pVM + pOP + pF)/np$ es la suma de todos los promedios de las variables por criterio, dividido entre el número de promedios.

CUADRO 1. Potencial de endogeneidad

Tipología	Formas de organizarse para el trabajo	Pluri-actividad	Capacidad de la fuerza de trabajo	Sistema de producción	Vinculación con el mercado	Organización para la producción	Origen del financiamiento
	Empresarial	Alta	Alta	Especializado	Maquila	Alta	Banca gubernamental o privada
	Mixto	Mediana	Mediana	Semi-especializado	Intermediarios	Mediana	Cooperativa o caja solidaria
	Familiar	Baja	Baja	Artisanal	Directa	Baja	Familiar

El criterio *forma de organizarse* para el trabajo incluye variables como familiares del productor que participan en la actividad sin salario, personal contratado permanente para realizar actividades, personal eventual contratado y división del trabajo. El criterio *pluriactividad* agrupa variables como el desarrollo de actividades fuera de la unidad de producción que generen ingresos, destino de los ingresos obtenidos fuera de la unidad de producción y proporción de ingresos obtenidos fuera de la unidad de producción. El criterio *capacidad productiva* de la fuerza de trabajo contiene las variables índice de dependencia económica, tasa de actividad y población económicamente activa por sector de actividad. El criterio *sistema de producción* incluye variables como volumen de producción diaria, comercialización directa del producto, volumen vendido al día, superficie de la unidad de producción, nivel tecnológico de la alimentación del ganado, producción propia de los insumos y las materias primas, nivel tecnológico de las instalaciones y el equipo. El criterio *vinculación con el mercado* contiene variables como venta directa, venta por maquila, venta por intermediarios, destino de la venta directa al mercado local, destino de la venta directa al mercado regional, destino de la venta directa al mercado nacional. En el criterio de *organización para la producción* se concentran variables como nivel de organización y beneficios obtenidos por estar organizado. Y en el criterio *financiamiento* se analizan variables como el tipo de banca, si es gubernamental o privada, la forma de asociación y organización financiera (cooperativa o caja solidaria) y si el financiamiento es familiar o no familiar.

Conclusiones

Se llegó a una síntesis conceptual integrando elementos teóricos referentes a la unidad doméstica de producción, la producción mercantil simple y la concepción sistémica del desarrollo local; se aporta una propuesta de modelo teórico metodológico para analizar territorios y sus unidades de producción que se estructuran y funcionan con base en una lógica diferente a la de las empresas capitalistas.

CUADRO 2. Criterios y variables para medir el potencial de endogeneidad

Criterio/variables	Nivel		
	Bajo	Medio	alto
Forma de organizarse para el trabajo			
Participación del dueño de la unidad de producción en labores no sólo de administración, organización y vigilancia	Labores menos pesadas Labores especializadas	Participación en aproximadamente la mitad de las actividades	Participación en la mayoría de las actividades
Familiares del productor que participan en la actividad sin salario	Representan menos de 50 % de la mano de obra requerida	Representan 50 % de la mano de obra requerida	Representan más de 50 % de la mano de obra requerida
Familiares del productor que participan en la actividad con salario	Representan menos de 50 % de la mano de obra requerida	Representan 50 % de la mano de obra requerida	Representan más de 50 % de la mano de obra requerida
Personal contratado permanente	Representan menos de 50 % de la mano de obra requerida	Representan 50 % de la mano de obra requerida	Representan más de 50 % de la mano de obra requerida
Personal contratado eventual	Representan menos de 50 % de la mano de obra requerida	Representan 50 % de la mano de obra requerida	Representan más de 50 % de la mano de obra requerida
División del trabajo	Menos de 50 % de los colaboradores en el proceso productivo tienen asignada solamente una labor	50 % de los colaboradores en el proceso productivo tienen asignada solamente una labor	Más de 50 % de los colaboradores en el proceso productivo tienen asignada solamente una labor
Pluriactividad			
Número de miembros de la familia que trabajan fuera de la unidad de producción que generen ingresos	Solamente el jefe de familia tiene otra actividad fuera de la unidad de producción	50 % de los miembros de la familia mayores de 12 años tiene otra actividad remunerativa fuera de la unidad de producción	Más de 50 % de los miembros mayores de 12 años tiene otra actividad remunerativa fuera de la unidad de producción
Reinversión productiva de los ingresos obtenidos fuera de la unidad de producción	Menos de 50 % de los ingresos se reinvierten en la unidad de producción	50 % de los ingresos se reinvierten en la unidad de producción	Más de 50 % de los ingresos se reinvierten en la unidad de producción
Ingresos obtenidos fuera de la unidad de producción por otros trabajos	Menos de 50 % de los ingresos	50 % de los ingresos	Más de 50 % de los ingresos
Financiamiento	Banca gubernamental Banca privada	Cooperativa o caja solidaria	Familiar

Criterio/variables	Nivel		
	Bajo	Medio	alto
Capacidad productiva de la fuerza de trabajo			
Índice de dependencia económica			
Tasa de actividad			
Sistema de producción			
Volumen de producción diario	Si el volumen es menor que el promedio de todas las unidades de producción menos la desviación estándar	Si el volumen está dentro de los rangos bajo y alto	Si el volumen está dentro del promedio de todas las unidades de producción más la desviación estándar y el máximo volumen
Comercialización directa del producto	Menos de 50 % del volumen del producto principal se vende directamente al consumidor final	50 % del volumen del producto principal se vende directamente al consumidor final	Más de 50 % del volumen del producto principal se vende directamente al consumidor final
Volumen vendido al día	Si el volumen es menor de 50 % de la producción diaria	Si el volumen es igual a 50 % de la producción diaria	Si el volumen es mayor de 50 % de la producción de leche diaria
Cantidad de medios de producción	El número es menor que el promedio de todas las unidades de producción menos la desviación estándar	Si el número está dentro de los rangos bajo y alto	Si el número está dentro del promedio de todas las unidades de producción más la desviación estándar y el máximo número
Cobertura de los medios de producción	Cubren menos de 50 % del proceso productivo	Cubren 50 % del proceso productivo	Cubren más de 50 % del proceso productivo

Superficie de la unidad de producción	Si la superficie es menor que el promedio de todas las unidades de producción menos la desviación estándar	Si la superficie está dentro de los rangos bajo y alto	Si la superficie es mayor que el promedio de todas las unidades de producción menos la desviación estándar
Nivel tecnológico de la unidad de producción	La mayoría de los medios de producción son comprados	La mitad de los medios de producción son comprados	Más de 50 % de los medios de producción son elaborados o adquiridos de manera propia, heredados o prestados
Producción propia de los insumos y materias primas	Menos de 33 %	Más de 33 % y hasta 66 %	Más de 66 %
Nivel tecnológico de las instalaciones y equipo propios			
Vinculación al mercado			
	La mayor parte de la producción se vende a intermediarios	La mayor parte de la producción es maquilada	La mayor parte de la producción se vende directamente al consumidor
Organización para la producción			
Nivel de organización	Grupo de productores que decide organizarse para trabajar y mejorar la producción, para vender mejor sus productos (sin organización formal)	Los productores reconocen las ventajas de la cooperación, y deciden constituirse formal y legalmente como grupo organizado	Los productores rurales legalmente constituidos se percatan de su importancia ante la sociedad y reconocen que sus actividades deben desarrollarse como proyectos productivos

Frente al actual escenario de gran competencia y globalización, se deben analizar los territorios con potencial de un desarrollo local endógeno. Parte importante de este desarrollo se puede basar en unidades domésticas no enteramente capitalistas que ofertan al mercado diversos productos agrícolas, artesanales y hasta semiindustriales. La permanencia de estas unidades domésticas se explica porque son núcleos de producción que pueden funcionar sin percibir la ganancia media, a diferencia de las empresas capitalistas, ya que el objetivo fundamental de estas unidades es la reproducción del grupo mediante la ayuda mutua; lo esencial es el conjunto de estrategias de adaptabilidad y flexibilidad ante los cambios económicos, sociales y naturales.

Las estrategias productivas de las unidades domésticas de producción son las que les han permitido sobrevivir a pesar de fuertes problemas y de crisis manifestadas en un conjunto de elementos económicos y culturales de dichas unidades, como el saber hacer, los lazos de reciprocidad y ayuda mutua, la infraestructura alcanzada y la pluriactividad de sus miembros.

Las conclusiones más importantes del trabajo son:

1. Determinar el potencial de endogeneidad de los territorios y sus unidades de producción brinda indicadores para impulsar políticas públicas adecuadamente enfocadas en las condiciones locales, dirigidas a gestionar el desarrollo.
2. La propuesta metodológica, además de brindar los criterios y las variables que se deben considerar para el análisis y el diagnóstico de las unidades domésticas de producción, expone un enfoque teórico ex profeso para tal tipo de unidad de análisis, ya que se han combinado tres teorías: la de la unidad doméstica, la de la economía mercantil simple y la del desarrollo local endógeno.
3. Se propone y sustenta un concepto novedoso que ayuda a explicar la especificidad de las pequeñas unidades de producción, que se reproducen bajo una lógica que no persigue la acumulación y son diferentes de las pymes: el concepto es unidades domésticas de producción mercantil simple (UDPMS).
4. La nueva propuesta teórica se puede considerar un aporte para el análisis de territorios de pequeña escala, como localidades que aún conservan relaciones comunitarias y saberes tradicionales o aquellas pequeñas que tienen recursos para impulsar un desarrollo endógeno a través de la organización en torno a un proyecto productivo común.
5. Los criterios más importantes que se deben considerar son: la forma de organizarse para el trabajo, la pluriactividad, el método de financiamiento, la capacidad productiva de la fuerza de trabajo, el sistema de producción, la vinculación con el mercado y la organización para la producción.
6. Los criterios y variables seleccionados permiten aprehender mejor la realidad de este tipo de economías ya que no separan lo cultural de lo económico.
7. La metodología permite determinar la viabilidad de las unidades domésticas de producción mercantil simple y su capacidad de resistir en el tiempo y el espacio.
8. Para generar desarrollo es necesario romper con paradigmas teóricos donde, al confundirse el crecimiento y progreso económico con el desarrollo, se segmenta y sectorializa la realidad; por lo cual son necesarias las propuestas que ayuden a ello y, por lo tanto, brinden elementos teóricos que permitan explicar mejor la realidad, que es multidimensional, diversa, dialéctica y compleja.

Bibliografía

- Contreras, J. A. (1976). Economía pequeño-mercantil y mercado capitalista. *Historia y Sociedad*, 12.
- Cosío Ruiz, C. (2010). *La alfarería en Santa Cruz de Arriba, Texcoco (1994-2009): las unidades domésticas, un recurso para el desarrollo local endógeno*. Tesis de maestría, Departamento de Geografía y Ordenación Territorial, Universidad de Guadalajara.
- Gallicchio, E. (2004). El desarrollo local en América Latina. Estrategia política basada en la construcción de capital social. Ponencia presentada en el seminario Desarrollo con Inclusión y Equidad: Sus Implicancias desde lo Local, realizado por SEHAS en Córdoba, Argentina.
- Gómez Piñero, J. (2010). Aproximación a la formulación del diagnóstico territorial. *Lurralde: Investigación y Espacio*, 33, 209-232.
- González Fontes, R., A. de D. Martínez, R. A. y Montejo Véliz, R. (2002). La gestión del desarrollo regional en Cuba. Un enfoque desde la endogeneidad. *Economía, Sociedad y Territorio*, III(12).
- Meillassoux, C. (1977). *Mujeres, graneros y capitales*. México: Siglo XXI.
- Novelo, V. (1976). *Artesanías y capitalismo en México*. México: SEP-INAH.
- Palacio-Prieto, J. L., Sánchez-Salazar, M. T., Casado Izquierdo, J. M., Propin Frejomil, E. et al. (2004). *Indicadores para la caracterización del territorio y el ordenamiento territorial*. México: Instituto de Geografía-unam, Sedesol.
- Quiroz Malca, H. (2008). *Las mujeres y los hombres de la sal de la Costa Chica de Guerrero*. México: Conaculta-Dirección General de Culturas Populares.
- Solís Gadea, H. R. (2008). El concepto de red(es) y la gobernanza: algunas implicaciones. En Camarena Luhrs, M. y Cortés Guardado, M. A. (coords.), *Redes, vínculos y actores*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Vargas Castro, J. A. y Mochi-Alemán, P. O. (2008). Estrategias que favorecen u obstaculizan el desarrollo local en el marco de la globalización. *Economía, Sociedad y Territorio*, VIII(26).
- Vázquez Barquero, A. (2000). Desarrollo local y territorio. En Pérez Ramírez, B. (comp.), *Desarrollo local: manual de uso*. España: ESIC.

El servicio doméstico en Argentina. Particularidades y desafíos de un sector relegado (2004-2012)

Fernando Groisman

Universidad de Buenos Aires

M. Eugenia Sconfienza

Universidad de Buenos Aires

Resumen Las trabajadoras en servicio doméstico en hogares particulares representan el 25 % del total de los asalariados informales en Argentina. La elevada precariedad del vínculo laboral que exhibe el sector y el bajo nivel educativo reflejan la vulnerabilidad socioeconómica de este segmento de la población. Tales características persisten aun en un contexto de recuperación económica como el que experimentó Argentina en los inicios del siglo veintiuno. Ello alerta acerca de la existencia de un núcleo duro de informalidad que se mostraría insensible a los avatares del ciclo económico. Con el fin de contribuir a la explicación de tal fenómeno, el presente artículo expone algunas características sociodemográficas y normativas del empleo en servicio doméstico en Argentina durante el período 2004-2012. Las estimaciones empíricas se realizaron a partir del procesamiento de las bases de microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (EPH-INDEC).

PALABRAS CLAVE: informalidad, mercado de trabajo, trabajadoras de servicio doméstico. Códigos JEL: J8, J21 y J31.

Domestic work in Argentina. Especial features and challenges of a relegated sector (2004-2012)

Abstract Domestic workers account for 25 % of labor informality in Argentina. High precariousness of labor contracts and low level of education achieved by these workers reflect the social and economic vulnerability suffered by this group. These characteristics persist even in a context of economic recovery as the one experienced during the twenty-first century in Argentina. This raises the question about the existence of a hard core of informality that would be insensitive to the fluctuations of the economic cycle. In order to contribute to the explanation of this phenomenon, this paper presents some demogra-

phic characteristics and labor regulations regarding domestic workers in Argentina during the period 2004-2012. The empirical analysis is based on data from the Permanent Household Survey of the National Institute of Statistics and Census (INDEC-EPH).

KEY WORDS: informality, labour market, domestic workers. JEL Codes: J8, J21 y J31.

Introducción

Según estimaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en el mundo habría al menos 50 millones de trabajadores del servicio doméstico, que representan el 1.7 % del empleo mundial total y el 3.6 % del empleo asalariado (Simonovsky y Luebker, 2011). En América Latina y el Caribe esta proporción se eleva al 11.9 % del total de los trabajadores remunerados. Así, del total del empleo en servicio doméstico a nivel mundial, el 37 % se ubica en la región latinoamericana, aunque con marcadas diferencias en la incidencia en este grupo entre países. Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile, Panamá y Uruguay se encuentran muy por encima del promedio regional, mientras que los países de América Central y de las naciones andinas se ubican en el extremo inferior (Tokman, 2010). El empleo en el servicio doméstico es mayoritariamente femenino y se realiza en condiciones de alta precariedad. Se ha estimado que los trabajadores domésticos registrados en la seguridad social en América Latina no supera el 20 % (Tokman, 2010).

En Argentina, alrededor del 7 % de los ocupados –aproximadamente un millón de personas– presta servicio doméstico en hogares particulares (EPH-INDEC). Algo menos del 5 % son varones y cerca del 20 % de las mujeres que trabajan lo hacen en este sector. Asimismo, el 82 % de las trabajadoras de servicio doméstico se encuentran en condiciones de precariedad laboral. Este sector, junto con la rama de la construcción y el comercio minorista, conforman el núcleo duro del empleo no protegido. El bajo nivel educativo –el 70.8 % no completó la escolarización media– y los reducidos salarios percibidos –las asalariadas no registradas del sector obtienen un ingreso mensual equivalente al 25 % del que reciben los asalariados registrados en otros sectores de actividad– reflejan la vulnerabilidad socioeconómica de este segmento de la población.

Puede decirse que las trabajadoras del servicio doméstico están expuestas a una doble exclusión. Por un lado, hasta comienzos de 2013, su actividad se regía por una reglamentación diferente –e inferior– a la Ley de Contrato de Trabajo. Se trataba del Régimen Especial de Seguridad Social para Empleados del Servicio Doméstico, que databa de 1956. El mismo fue reemplazado en marzo de 2013 por la Ley N° 26.844, que se propone equiparar los derechos de estos trabajadores con los de los restantes asalariados. Por otro lado, aun cuando el régimen especial conformaba exigencias administrativas y costos sensiblemente inferiores para el registro de estas trabajadoras, el grado de incumplimiento de la normativa fue históricamente muy elevado.

Si bien la situación de desventaja relativa de los trabajadores del servicio doméstico –respecto de la del resto de los ocupados– es en general reconocida, es escasa la evidencia empírica acerca de las características del sector en términos de su composición sociodemográfica y aspectos laborales como duración de la jornada de trabajo, remuneraciones y registro en la seguridad social. El presente documento pretende contribuir a suplir tal déficit a partir de estimaciones realizadas con las bases de microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) para el período 2004-2012. La indagación estuvo orientada a evaluar la situación de los trabajadores domésticos –y su evolución– ante el derrotero expansivo que exhibió la economía argentina a lo largo de estos últimos años. Cabe señalar que luego de la crisis de 2001-2002 se constató en Argentina un fuerte crecimiento económico acompañado de una sensible mejora en numerosos indicadores que hacen al bienestar social, tales como el marcado descenso de la desocupación abierta, la reducción de la inequidad y el progreso en la calidad del empleo y en las remuneraciones. La principal aportación del trabajo radica en brindar una caracterización sociodemográfica del trabajo doméstico que habilita su conceptualización como un núcleo duro de precariedad e informalidad laboral, que lo haría merecedor de intervenciones de políticas públicas específicas.

El artículo se encuentra organizado en cinco secciones. En la siguiente se resaltan algunos aspectos de la rama de actividad en general, del tipo de empleo, del ámbito laboral y de los actores involucrados. En la tercera sección se traza un perfil sociodemográfico del grupo de trabajadoras del servicio doméstico. La cuarta presenta y analiza la normativa laboral, así como las políticas de protección social relacionadas con el sector. Por último, en la quinta se presentan las conclusiones.

La especificidad del trabajo de servicio doméstico

En este artículo se adopta la recomendación de la OIT para delimitar el segmento de los trabajadores del servicio doméstico. Se incluye en este grupo a aquellos individuos que realizan esta labor dentro de una relación de empleo y en o para un hogar. A diferencia de otros enfoques (por ejemplo, aquellos basados en las labores, por situación de empleo o según la nómina de miembros del hogar), la ventaja principal del criterio aquí utilizado es que la característica común de los trabajadores domésticos es que se encuentran empleados dentro o por un hogar, más que el tipo de labor que realizan. Precisamente, los enfoques alternativos mencionados pueden conducir a sub o sobreestimaciones en la cuantía de este conjunto. Téngase en cuenta, por ejemplo, que la estimación basada en el enfoque de la nómina de miembros del hogar contabilizaría como trabajadores domésticos sólo a los que residen en la vivienda del empleador, mientras que el enfoque basado en las labores incluiría a trabajadores que podrían desempeñar su actividad en unidades económicas o en el sector público.

En general, los estudios que analizan el sector coinciden en una serie de descripciones que configuran al empleo en el servicio doméstico como un caso especial dentro de las relaciones laborales. Las características de este trabajo pueden ser abordadas a partir de dos dimensiones prin-

cipales: a) las labores propias de la actividad y las condiciones en que se desarrollan, y b) el hogar como ámbito de trabajo. A continuación se repasan algunos de los elementos principales de ambas dimensiones analíticas.

El contenido de las tareas de servicio doméstico y las condiciones en que se desarrolla

Según la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO), las tareas desarrolladas por los trabajadores domésticos pueden contemplar: a) barrer o limpiar con máquina aspiradora; limpiar o lavar y encerar suelos, puertas, ventanas, muebles y diversos objetos; b) lavar, planchar y remendar ropa de cama, de mesa y otra ropa del ajuar de las casas o de uso personal; c) lavar vajillas; d) preparar, cocinar y servir comidas y bebidas; e) comprar alimentos y diversos artículos de uso doméstico; f) desempeñar tareas afines; g) supervisar a otros trabajadores. En el caso argentino, de acuerdo con la descripción que utiliza la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), el personal doméstico incluye a mucamas, niñeras, cocineras, jardineros, caseros, amas de llaves, damas de compañía, porteros de casas particulares, mayordomos, institutrices, gobernantas y enfermeras.

El servicio doméstico es y ha sido central en la historia laboral de las mujeres (Rodgers, 2009). Tradicionalmente se ha planteado que las tareas domésticas remuneradas no son productivas –téngase en cuenta, por caso, que en Argentina se encuentran excluidas de la Ley de Contrato de Trabajo– y por ende se tiende a justificar que los salarios del sector sean bajos. De esta forma, tales trabajadoras suelen percibir ingresos inestables, inciertos e insuficientes, generalmente más bajos que los que perciben trabajadores de otros sectores que se desempeñan también en condiciones de precariedad. Dado que las tareas que ejercen las trabajadoras del servicio doméstico no se diferencian mayormente de aquellas que realizan en sus hogares, estos empleos se constituyen en una de las vías de inserción laboral preferencial para quienes carecen de credenciales educativas que les permitan acceder a otro tipo de empleos. En este sentido, esta actividad tiende a ser vista como una extensión de las habilidades “naturales” de las mujeres, por las cuales perciben una retribución económica (Batthyány, 2012).

En general, debido a las razones recién mencionadas, las trabajadoras suelen desconocer sus derechos laborales, como el acceso a licencias por vacaciones, enfermedad, maternidad. Ello ocasiona que ante tales contingencias se interrumpa la percepción de sus salarios. Asimismo, las relaciones informales exponen a la trabajadora a cumplir extensas jornadas laborales o una carga horaria impredecible, lo que fomenta la incertidumbre de ingresos derivada de la irregularidad de horarios y de la intermitencia laboral.

El servicio doméstico es uno de los sectores que concentran a un alto porcentaje de inmigrantes. Cabe tener en cuenta que una parte no despreciable de las remesas enviadas por trabajadores migrantes es explicada por el servicio doméstico. Asimismo, las trabajadoras migrantes –especialmente las que se encuentran en condición de residencia irregular– están expuestas a las condiciones de empleo más desventajosas debido al temor latente a la deportación.

El ámbito en que se desarrolla el servicio doméstico

El trabajo doméstico se realiza mayoritariamente en hogares particulares, es decir, “a puertas cerradas”. Esto contribuye a su invisibilización y dificulta la labor de los organismos de inspección laboral. Al realizarse dentro del hogar, se establece una relación trabajadora/empleadora que suele discrepar del clásico vínculo patrón/trabajador, y puede derivar hacia relaciones de extrema confianza y de sumisión o vasallaje. En general, la relación es de “una a una”, entre empleada doméstica y empleadora, que en la mayoría de los casos es la mujer adulta del hogar –jefa o cónyuge del jefe–. No es excepcional que las tareas sean unilateralmente modificadas a voluntad de la empleadora. En efecto, al no existir una lista de labores acordada entre las partes, no hay precisión en las tareas que deben ejecutarse. Así, una parte significativa de estos empleos suman otros déficits como riesgos de intoxicación –por exposición a productos contaminantes– o mayor riesgo de accidentes laborales producto de la manipulación de herramientas peligrosas.

Con frecuencia, ni la trabajadora ni la empleadora se reconocen integrando una relación laboral y, por lo tanto, no perciben la necesidad/obligación de tributar las cargas sociales. Es importante resaltar que la relación laboral no es percibida como tal, en numerosos casos, por las propias trabajadoras. Un factor que atenta contra la formalización de las relaciones laborales es el muy limitado nivel de asociacionismo en gremios o sindicatos. Ello obedece a que se trata de un trabajo a puertas cerradas y a que en la mayoría de los hogares se desempeña una única trabajadora; además, cómo se mencionaba, por el hecho de que algunas están en situación ilegal y temen que esto se conozca y peligre su residencia en el país. Consecuentemente, las trabajadoras poseen baja o nula capacidad de presión y muy débil poder de negociación para exigir reivindicaciones y derechos laborales.

El hogar, como ámbito laboral, condiciona el mecanismo de acceso a un empleo. En este sentido, la “recomendación” es un elemento determinante para el acceso a uno de estos empleos. En concordancia con ello, no sorprende la existencia de “barreras de acceso” para las mujeres que provienen de familias/hogares que tradicionalmente no se hayan desempeñado en esta actividad.

Caracterización del trabajo en servicio doméstico en Argentina

Como se mencionó más arriba, el servicio doméstico es una actividad realizada en forma preponderante por mujeres. En este sentido, cabe enfatizar que la situación de éstas en el mercado de trabajo es francamente deficitaria cuando se la compara con la que caracteriza a los varones (Cortés, 2004). En general, las oportunidades de acceso a los empleos de mejor calidad y las probabilidades de progreso laboral y profesional son diferenciales por sexo. Se suma a ello la existencia de fenómenos emparentados con la discriminación salarial, es decir, se reciben remuneraciones diferentes según sexo por igual tarea realizada. De modo tal que son las mujeres quienes exhiben una mayor representación en los empleos precarizados y de peor calidad, las que enfrentan situaciones de segregación vertical en el mercado de trabajo –por niveles de jerarquía– y también horizontal –por

sectores productivos—. Las desventajas que enfrentan las mujeres son mayores para aquellas que tienen bajo nivel educativo, carecen de experiencia laboral y han estado largo tiempo en la inactividad económica, a cargo de los quehaceres domésticos y del cuidado de los niños del hogar. Así, una de las alternativas de inserción en la actividad económica para las mujeres de bajo nivel educativo es el empleo como trabajadoras de servicio doméstico en hogares particulares.

La EPH permite contabilizar 803,436 personas ocupadas en el servicio doméstico en el segundo trimestre de 2012 para los 31 aglomerados urbanos que cubre este relevamiento. Cifra que, expandida al total poblacional, se eleva al millón de individuos. La incidencia de este segmento en el empleo se ha mostrado estable en la estructura ocupacional de Argentina en torno al 7 % a lo largo del ciclo expansivo de la década de dos mil (cuadro 1). En realidad ello ha sido tradicionalmente una característica del sector en el caso argentino. Efectivamente, se puede constatar que el peso relativo de los trabajadores domésticos en la estructura de empleo fue de 7.9, 7.3 y 7.6 % en los meses de octubre de 1993, 1998 y 2001 (EPH-INDEC). Tal evolución sugiere cierta insensibilidad a los vaivenes del ciclo económico. Cabe tener en cuenta que mientras que en 1993 el PIB había crecido fuertemente, entre 1998 y 2001 Argentina atravesó una severa recesión que desembocó en la gran crisis de 2001-2002. Puede conjeturarse, por lo tanto, que las caídas/subas en los ingresos de los hogares que contratan a estas trabajadoras no habrían provocado ajustes similares en términos de despidos/contrataciones en este grupo. Ello insinúa que en tales situaciones los hogares tienden a modificar las jornadas laborales o las remuneraciones de estas trabajadoras antes que rescindir el vínculo. Se desprende de ello que los ingresos laborales de las trabajadoras del servicio doméstico son muy inestables.

Interesa destacar que el empleo en servicio doméstico es una de las principales actividades laborales de las mujeres, especialmente de aquellas con bajo nivel de instrucción (hasta secundario incompleto). En efecto, puede apreciarse que una de cada dos mujeres con bajo nivel educativo se desempeña como tal en 2012 (cuadro 1). En términos dinámicos, de 2004 a 2012 el porcentaje se incrementó al pasar de 36.3 a 49.6. Tal evolución refleja las dificultades de las trabajadoras con escasas credenciales educativas para acceder a un empleo de mejor calidad aun en un contexto de fuerte crecimiento económico, como el que experimentó Argentina en esos años.

CUADRO 1. Participación del servicio doméstico en el empleo (porcentajes)

	2004	2008	2012
En total de empleo	6.7	7.3	7.4
En empleo de mujeres	15.3	17.3	17.3
En empleo de mujeres asalariadas	19.4	21.6	21.4
En empleo de mujeres asalariadas de alto nivel educativo	7.9	9.7	9.2
En empleo de mujeres asalariadas de bajo nivel educativo	36.3	46.0	49.6

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

La condición de jefe de hogar suele estar asociada a la relevancia del monto de ingresos que es aportado por cada uno de los miembros del hogar, junto con ciertas pautas culturales que reservan el rol de jefe de la casa al varón. No extraña, así, que los hogares con jefatura femenina exhiban mayores déficits socioeconómicos que los hogares con jefatura masculina debido a que en su gran mayoría disponen de una menor cantidad de adultos ocupados, son mayoritariamente hogares monoparentales y el ingreso per cápita familiar es sensiblemente más bajo. Una evidencia que refuerza la visión de que el empleo en servicio doméstico parece haber ido concentrándose en los hogares de menores recursos es que la proporción de mujeres jefas de hogar ha exhibido un leve aumento en su participación relativa entre las trabajadoras del sector (cuadro 2). En efecto, es posible verificar que las jefas de hogar pasaron de representar el 33.9 % de las trabajadoras de servicio doméstico en 2004 al 38.1 % en 2012. En otros términos, prácticamente el 40 % de las trabajadoras de servicio doméstico son las aportantes principales de ingresos en sus hogares.

CUADRO 2. Posición en el hogar de las trabajadoras de servicio doméstico (porcentajes)

	2004	2008	2012
Jefa	33.9	34.8	38.1
Cónyuge	40.9	39.1	37.5
Otros	25.2	26.1	24.4
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

No sorprende, en este sentido, que el 60 % de los hogares que tienen por jefa de hogar a una trabajadora de servicio doméstico pertenezcan al segmento del 30 % más pobre de la sociedad (cuadro 3).

CUADRO 3. Ubicación en la distribución del ingreso de los hogares con jefa mujer trabajadora de servicio doméstico (porcentajes)

	2004	2008	2012
30 % más pobre	46.1	49.4	60.2
70 % restante	53.9	50.6	39.8
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

El nivel educativo alcanzado por las personas suele ser un buen predictor del bienestar al que logran acceder los hogares. Por lo tanto, con frecuencia se constata que aquellas con bajo nivel educativo son quienes acceden a los empleos precarios y de menor calidad relativa y, además, obtie-

nen remuneraciones inferiores a las pagadas al resto de los trabajadores con mayores credenciales educativas. Cabe resaltar, en este sentido, que el 70 % de las trabajadoras del servicio doméstico no había finalizado el nivel de educación medio en 2012 (13.3 % tenía hasta primaria incompleta y 57.5 % hasta secundario incompleto), mientras que el porcentaje fue de 38.5 para el total de los asalariados (cuadro 4).

CUADRO 4. Máximo nivel educativo logrado por las trabajadoras del servicio doméstico y el total de asalariados (porcentajes)

	2004	2008	2012
Servicio doméstico			
Sin instrucción/primaria incompleta	16.0	11.1	13.3
Hasta secundaria incompleta	60.6	59.6	57.5
Secundaria completa	17.0	22.7	22.5
Universitario incompleto/completo	6.4	6.6	6.7
Total	100.0	100.0	100.0
Total de asalariados			
Sin instrucción/primaria incompleta	7.1	5.0	4.4
Hasta secundaria incompleta	40.2	36.5	34.1
Secundaria completa	20.5	24.2	25.3
Universitario incompleto/completo	32.2	34.3	36.2
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

En el cuadro 4 se puede apreciar que el nivel educativo de estas trabajadoras mejoró sensiblemente entre 2004 y 2012. Mientras que en el primero de estos años la proporción de aquellas que tenían al menos secundario completo fue de 23.4 % (17 % con secundario completo y 6.4 % con al menos universitario incompleto), en 2012 el guarismo correspondiente fue de 29.2 %. Sin embargo, tal mejora educativa prácticamente no difirió de la exhibida en el total de los asalariados (que pasaron del 52.8 al 61.5 %). En consecuencia, la brecha en el logro educativo entre las trabajadoras del servicio doméstico y el conjunto de los asalariados prácticamente no se vio alterada.

Entre las trabajadoras de servicio doméstico predominan las que pertenecen al segmento de mujeres adultas en edades centrales (cuadro 5). Cerca de la mitad tenía de 30 a 49 años en 2012, mientras que algo más del 30 % tenía más de 50 años y sólo una de cada cinco tenía menos de 30 años. De hecho, la preponderancia de mujeres en edad adulta se ha profundizado en los últimos años: entre 2004 y 2012 decreció en 4.7 % la cantidad de mujeres menores de 30 años, mientras que en el caso de aquellas entre 30 y 49 años el ascenso fue de 3.1 puntos porcentuales (cuadro 5).

CUADRO 5. Distribución por rangos de edad de las trabajadoras de servicio doméstico (porcentajes)

	2004	2008	2012
Menor de 30 años	23.9	23.6	19.2
De 30 a 49 años	45.3	47.5	48.4
De 50 y más	30.8	28.9	32.4
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

CUADRO 6. Proporción de trabajadoras de servicio doméstico del Gran Buenos Aires según lugar de nacimiento (*pool* de datos 2004-2012) (porcentajes)

Lugar de nacimiento de trabajadoras residentes en GBA	
Gran Buenos Aires	45.3
Migrantes internas	35.3
Migrantes internacionales	19.4
Total	100.0
Migrantes internas	
Corrientes	15.5
Chaco	14.2
Entre Ríos	8.0
Misiones	7.6
Santiago del Estero	16.3
Tucumán	10.7
Resto	27.7
Total	100.0
Migrantes internacionales	
Bolivia	8.9
Paraguay	52.0
Perú	25.0
Resto	14.1
Total	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

Las razones de tal comportamiento son múltiples. Por una parte, se debe a que cuando las mujeres están al cuidado de hijos pequeños –en general en sectores populares la incidencia de tal situación es mayoritaria en el grupo de edad de hasta 30 años– el tiempo disponible para desempeñarse en un empleo es muy limitado dada la escasez de centros de cuidado infantil en los vecindarios donde moran estas familias. Por otro lado, acerca de los hogares que contratan a estas trabajadoras existe abundante literatura que documenta que uno de los criterios que se utilizan para la seleccionarlas es que no tengan niños pequeños.

CUADRO 7. Características sociodemográficas seleccionadas de las trabajadoras de servicio doméstico del Gran Buenos Aires según lugar de nacimiento (*pool* de datos 2004-2012) (porcentajes)

	Lugar de nacimiento		
	Región del GBA	Migrantes internas	Migrantes internacionales
Nivel educativo			
Hasta primaria incompleta	7.4	19.8	11.8
Primaria completa	35.4	54.2	31.3
Secundaria incompleta	25.3	14.0	19.7
Secundaria completa	24.0	9.0	29.9
Superior incompleto y completo	7.9	3.0	7.3
Total	100.0	100.0	100.0
Posición en el hogar			
Jefa	28.7	38.6	46.8
Cónyuge	39.8	49.7	38.3
Hija	26.0	2.3	6.3
Otro	5.5	9.4	8.6
Total	100.0	100.0	100.0
Edad			
Hasta 29	28.5	5.9	23.9
De 30 a 49	50.4	43.7	44.0
50 y más	21.1	50.4	32.1
Total	100.0	100.0	100.0
Características de los hogares			
Cantidad de miembros	4.1	3.8	3.4
Cantidad de niños	1.4	1.1	1.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

El servicio doméstico es una actividad en la que se constata una importante proporción de trabajadoras migrantes, tanto internas como provenientes del extranjero. Es posible estimar que más de la mitad de las empleadas domésticas que residen en el Gran Buenos Aires nacieron en otras provincias del país –35.3 %– o en otro país –19.4 %– (cuadro 6). Las nacidas en las provincias de Santiago del Estero, Corrientes y Chaco –en ese orden– explican la mayor parte de la migración interna a este sector; entre ellas explican cerca del 50 % de las trabajadoras de servicio doméstico que han migrado de otras jurisdicciones. Por su parte, entre las trabajadoras nacidas en el extranjero, más de la mitad provienen de Paraguay –52 %– y una de cada cuatro, de Perú (cuadro 6).

La elevada prevalencia de trabajadoras migrantes en el servicio doméstico justifica indagar si existen diferencias en las características personales y en los resultados laborales alcanzados por quienes nacieron en otras provincias y países respecto de las empleadas domésticas nativas. Las empleadas domésticas nacidas en otro país –migrantes internacionales– muestran un perfil educativo bastante similar –en realidad algo superior– al de las trabajadoras nativas. Ambos grupos, por otra parte, se diferencian marcadamente de las migrantes internas, quienes exhiben un muy bajo nivel educativo (cuadro 7). En efecto, puede observarse que sólo el 12 % finalizó el nivel secundario, mientras que la proporción fue de 32 y 37 % para las nativas y migrantes internacionales, respectivamente.

La proporción de jefas de hogar es mayor entre las migrantes internacionales –46.8 %–; se reducen al 38.6 y 28.7 % para las migrantes internas y nativas, respectivamente (cuadro 7). Ello indica la mayor dependencia que exhiben los hogares compuestos por migrantes internacionales de los ingresos del sector.

En cuanto a la edad, destaca el mayor envejecimiento que exhibe el grupo de trabajadoras migrantes internas –la mitad de ellas tiene al menos 50 años (cuadro 7)–. Ello resulta compatible con cierta dinamización de la inmigración de trabajadoras del servicio doméstico nacidas en otros países, que podría haber desalentado las migraciones internas que históricamente protagonizaban las jóvenes del interior. El análisis de la composición de los hogares muestra que aquellos con trabajadoras migrantes internacionales son algo más reducidos en la cantidad de miembros y niños respecto de los hogares con trabajadoras migrantes internas y nativas, en ese orden (cuadro 7).

La situación laboral de las trabajadoras migrantes internacionales, internas y nativas es también contrastante. Las primeras muestran remuneraciones mensuales más elevadas que las obtenidas por las nativas y las migrantes internas –superiores en 28 %– como resultado de jornadas laborales más extensas –32 horas a la semana respecto de 23 horas tanto para nativas como para migrantes– (cuadro 8). Cabe destacar incluso que la remuneración horaria pagada a las migrantes internacionales es inferior en cerca de 10 % respecto de la percibida por las nativas (cuadro 8). Como resultado de ello, la proporción de hogares con jefas mujeres que se desempeñan como trabajadoras domésticas y se encuentran entre los más pobres es mayor entre las nativas –57.1 %–, seguidas de las migrantes internas –47.3 %– y finalmente por las migrantes internacionales –37.1 % (cuadro 8).

De acuerdo con lo señalado antes acerca de la mayor duración de la jornada laboral para las trabajadoras nacidas en otros países, se constata que cerca de tres de cada cuatro de ellas se desempeñan en una sola casa particular y con una jornada laboral compatible con la modalidad de trabajadora en relación de dependencia que preveía la legislación (cuadro 8). Interesa enfatizar, además,

que entre 2004 y 2012 las remuneraciones de las trabajadoras del servicio doméstico se rezagaron respecto de las percibidas por quienes puede considerarse son sus empleadoras –mujeres ocupadas con secundario completo en otras actividades–, y esa variación diferencial afectó en mayor proporción a las trabajadoras migrantes internacionales. En efecto, los ingresos laborales de las empleadoras se incrementaron en promedio algo más de cinco veces –en valores nominales–, mientras que los salarios recibidos por las trabajadoras migrantes internacionales lo hicieron algo más de cuatro (cuadro 8).

CUADRO 8. Características laborales seleccionadas de las trabajadoras de servicio doméstico del Gran Buenos Aires según lugar de nacimiento (*pool* de datos 2004-2012) (porcentajes)

	Lugar de nacimiento		
	Región del GBA	Migrantes internas	Migrantes internacionales
Remuneraciones			
Remuneración relativa mensual (respecto de las nacidas en el GBA)	100.0	0.98	1.28
Horas trabajadas en la semana	23.0	23.0	32.0
Remuneración relativa horaria (respecto de las nacidas en el GBA)	100.0	0.96	0.92
Proporción de hogares con jefa trabajando en servicio doméstico perteneciente al 40 % más pobre de la población	57.1	47.3	37.1
Horas trabajadas por semana			
Hasta 5	10.3	11.2	3.8
De 6 a 11	21.3	19.2	13.5
De 12 a 15	16.0	14.0	10.8
De 16 y más	52.4	55.6	71.9
Total	100.0	100.0	100.0
Cantidad de casas en las que trabaja			
1	78.7	68.5	76.6
Más de 1	21.4	31.5	23.4
Total	100.0	100.0	100.0
Variación nominal de las remuneración mensual entre 2004 y 2012	4.6	4.3	4.1
Valor de referencia (mujeres ocupadas en otra actividad con al menos secundario completo): 5.2			

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

La normativa laboral para el servicio doméstico vigente en período bajo análisis en Argentina establecía que la modalidad de trabajador o trabajadora en relación de dependencia –con salario– implicaba la prestación del servicio por no menos de cuatro horas al día y durante cuatro días a la semana, es decir, un mínimo de 16 horas semanales. Se puede apreciar que alrededor del 75 % de las trabajadoras de servicio doméstico se desempeñaba en una sola casa y que algo menos de la mitad de ellas tenía jornadas superiores a las 16 horas (cuadro 9). Tales características habrían contribuido a la elevada ausencia de registro de la actividad.

CUADRO 9. Distribución de trabajadoras de servicio doméstico según cantidad de horas y casas en las que se desempeñan en el GBA (*pool* de datos 2004-2012) (porcentajes)

Horas semanales	Una casa	Más de una casa	Total
Hasta 5	6.2	3.2	9.4
De 6 a 11	11.4	7.6	19.1
De 12 a 15	8.8	5.5	14.3
De 16 y más	48.3	9.0	57.3
Total	74.7	25.3	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

En efecto, el servicio doméstico es la actividad en que la tasa de informalidad –o no registro de la relación laboral– es más alta. En efecto, más del 80 % de las trabajadoras del sector se encuentran en esa condición (cuadro 10). Se debe destacar también que entre 2004 y 2012 se produjo un fuerte descenso de la tasa de informalidad del servicio doméstico, que pasó del 93 al 81.5 % (cuadro 10). Sin embargo, nótese que la proporción de no registro en 2012 para el conjunto de los asalariados es algo más del 30 % (cuadro 11). La construcción y el comercio minorista son otros sectores que exhiben elevados niveles de precariedad laboral –alrededor de 60 y 40 % respectivamente.

CUADRO 10. Proporción de empleo no registrado en el servicio doméstico (porcentajes)

	2004	2008	2012
No registrados	93.0	84.7	81.5
Registrados	7.0	15.3	18.5
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

En la reducción del no registro de las relaciones laborales los planes y la fiscalización del Estado parecen haber desempeñado un rol significativo. Entre 2004 y 2008 la tasa de registro creció 11.5

% en el total de los asalariados, mientras que en el período 2008-2012 este valor fue inferior al 2 % (cuadro 11). Ello no sorprende si se tiene en cuenta que las acciones destinadas a favorecer el registro tuvieron un protagonismo algo mayor en el primero de estos subperíodos. Algo similar parece haber ocurrido con el servicio doméstico. Entre 2004 y 2008 el registro ascendió a 8.3 %, mientras que durante los últimos cuatro años este valor fue de sólo 3.2 % (cuadro 10). En este caso, como se verá más adelante, se puede argumentar que la política de deducción impositiva –instrumentada en 2006–, así como las campañas de sensibilización tendientes a aumentar el registro del personal doméstico, habrían tenido alguna incidencia.

CUADRO 11. Proporción de empleo no registrado en el total de asalariados (porcentajes)

	2004	2008	2012
No registrados	44.9	33.4	31.7
Registrados	55.1	66.6	68.3
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres.

Las diferencias salariales según condición de registro de las trabajadoras del servicio doméstico son marcadas. Para 2012, quienes no se encuentran registradas –que, como se mencionó con anterioridad, alcanzan el 80 % de las ocupadas de la actividad– perciben una remuneración que es alrededor del 50 % de la que obtienen quienes están registradas (cuadro 12). Asimismo, también para 2012, la remuneración de las trabajadoras no registradas del servicio doméstico es sólo levemente superior al 20 % de la que perciben en promedio los asalariados registrados del conjunto de la economía (cuadro 13).

Por otra parte, los salarios mínimos del servicio doméstico –superiores al salario mínimo, vital y móvil (SMVM)– son actualizados periódicamente por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

CUADRO 12. Salario mensual nominal del servicio doméstico según condición de registro (pesos argentinos*)

	2004	2008	2012
Remuneraciones mínimas para el servicio doméstico**	492	1,021	2,547
No registrados	225	419	966
Registrados	405	691	1,811

* Tipo de cambio: un dólar estadounidense = 5.44 pesos (julio de 2013).

**Estimación al momento del relevamiento de la EPH.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres y www.infoleg.gov.ar. Se contempla la categoría “primera” de trabajo de ocho horas diarias con retiro (institutrices, preceptores, gobernantas, amas de llaves, mayordomos, damas de compañía y enfermeras). Resol. Min. N° 134/04; 1306/07 y 1351/11, vigente en el II trimestre de 2012 (MTEySS).

CUADRO 13. Salario mensual nominal total de asalariados según condición de registro (pesos argentinos*)

	2004	2008	2012
SMVM**	350	980	1,840
No registrados	320	719	1,774
Registrados	853	1,841	4,376

* Tipo de cambio: un dólar estadounidense = 5.44 pesos (julio de 2013).

**Estimación al momento del relevamiento de la EPH.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la EPH-INDEC, II trimestres. Decreto 1349/03; Resolución 2 del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil, 1 de diciembre de 2007 y 1 de enero de 2011.

En los mismos cuadros se aprecia que la brecha entre las remuneraciones promedio de las trabajadoras de servicio doméstico –registradas y no registradas– y los mínimos legales del sector es muy elevada, superior incluso a la que se verifica para el conjunto de los asalariados. Tal evidencia confirma la pertinencia de haber incluido entre los beneficiarios del programa de transferencia de ingresos –Asignación Universal por Hijo– a los hijos de estas trabajadoras cuando perciban un salario inferior al SMVM.

El marco normativo del trabajo de servicio doméstico

El empleo en el servicio doméstico se encuentra excluido explícitamente de la Ley de Contrato de Trabajo N° 20.744 –el artículo segundo establece que las disposiciones de la ley no son aplicables a estos trabajadores–. La Ley 24.714 –Asignaciones Familiares–, en su artículo segundo, exceptúa del régimen a los trabajadores del servicio doméstico, como lo hacen también las leyes 11.544 (Jornada de Trabajo), 24.241 (Jubilaciones y Pensiones), 23.660 (Obras Sociales) y 26.773 (Riesgos del Trabajo). Recientemente se ha constatado en el caso argentino un creciente interés por la instauración de modificaciones normativas que equiparen –o al menos reduzcan la brecha en– los derechos laborales del sector respecto al resto de los trabajadores cubiertos por la Ley de Contrato de Trabajo. En este contexto es que en el año 2013 se aprobó la nueva Ley de Servicio Doméstico (N° 26.844).

Con una vigencia de más de medio siglo, el Decreto Ley N° 326 del 14 de enero de 1956 era, hasta inicios de 2013, el marco regulatorio que establecía las condiciones para el trabajo del servicio doméstico. Además, a partir de 1999, la ley 25.239 –Reforma Tributaria– promovió la formalización de dos sectores –trabajadores autónomos y del servicio doméstico– mediante la simplificación del proceso de registro y el incremento del poder de control por parte del Estado, creando así el Régimen Especial de Seguridad Social para empleados del Servicio Doméstico. Desde entonces existían dos modalidades de empleo para el servicio doméstico: la de trabajador o trabajadora en relación de dependencia –debía prestar servicios no menos de cuatro horas por día y durante al menos cuatro días a la semana, es decir, un mínimo de 16 horas semanales–, y la de trabajador o trabajadora por cuenta propia prevista para el resto de los casos (de seis a 15 horas semanales). Cabe

destacar que hasta 2004 estaban excluidas de este régimen aquellas empleadas de servicio doméstico que dedicaban menos de seis horas semanales a un mismo empleador.

La inscripción al Régimen Especial implicaba la declaración del trabajador y el empleador junto con la obligación de que cada mes este último efectuara el pago a la seguridad social. Era requisito que el trabajador poseyera número del Código Único de Identificación Laboral (CUIL), y para aquellos extranjeros que no poseyeran DNI, que pudieran obtener un CUIL provisorio en la Administración Nacional de la Seguridad Social (CUIL-s) con el certificado extendido por la Dirección Nacional de Migraciones. Para los casos en que no se alcanzaban las seis horas semanales con el mismo empleador, el trabajador debía inscribirse como monotributista y facturar al empleador. El monto de los aportes y las contribuciones que facultaban al trabajador o trabajadora del servicio doméstico en relación de dependencia a acceder a una obra social a elección –entre aproximadamente 200 disponibles– y a un futuro beneficio previsional, era exíguo –95 pesos mensuales, que al tipo de cambio oficial de diciembre de 2012 se aproximaba a 19 dólares estadounidenses–. Para los empleados con jornadas laborales inferiores a las 16 horas semanales la suma de las contribuciones del empleador y sus aportes no eran suficientes para cubrir los 95 pesos que garantizaban el acceso a tales beneficios. Por lo tanto, el trabajador o trabajadora –o su empleador– debía realizar aportes voluntarios para cubrir la diferencia. Si una persona trabajaba en varias casas, se sumaban los montos de los aportes y las contribuciones de cada lugar (Salim y D'Angela, 2006).

Ahora bien, el sistema presentaba varias inconsistencias. Se mencionó ya que en aquellos casos en los que un trabajador realizaba su labor para varios hogares y en ninguno de ellos cubría las seis horas semanales que establecía el Régimen Especial, debía inscribirse como monotributista. De igual manera, aquel trabajador o trabajadora en relación de dependencia que a la vez se desempeñaba en un segundo empleo en un hogar que no superara las seis horas semanales debía inscribirse como monotributista y emitir una factura a este hogar. En caso de incumplimiento de esta normativa por parte del empleador o del despido sin pago de indemnización, el trabajador o trabajadora que realizaba labores domésticas podía denunciar ante la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) la evasión tributaria, de modo que el empleador recibiría una multa de hasta cuatro veces el importe omitido, más un 3 % mensual por concepto de intereses (con una prescripción para deudas por aportes previsionales de diez años). La sanción impuesta por la AFIP no resultaba apelable en sede administrativa, sino que pasaba a la competencia de la Cámara Federal de la Seguridad Social, donde el empleador debería afrontar los costos del juicio. Por otra parte, dependiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), se encontraba el Consejo de Servicio Doméstico como organismo encargado de tramitar todas las acciones que se producían por la ruptura del contrato de trabajo. El Consejo no atendía denuncias referidas a accidentes de trabajo ni en temas de la seguridad social, pero tenía atribuciones como las de un juzgado ordinario, en el cual se presentaba una demanda y luego de una serie de procedimientos, si existieran pruebas suficientes, se dictaba sentencia. Finalmente, otra de las vías para los reclamos de este estilo eran los juzgados laborales dependientes del Poder Judicial. En esta instancia, el reclamo podía ser de hasta dos años al momento de la terminación de la relación laboral.

Por otro lado, cabe destacar que con la nueva Ley 26.844 varias de las cuestiones descritas se modificaron a partir de 2013. Dado que se documenta en el presente artículo la situación del sector en el período 2004-2012, no es pertinente detallar aquí los cambios acontecidos a partir de la implementación de la nueva normativa. No obstante, cabe mencionar que una de las principales modificaciones que introdujo la norma es la modalidad de contratación. Se eliminó el piso de seis horas semanales, ya que la relación laboral pasó a estar vigente desde el momento en que la persona comenzó a trabajar. Todos los empleadores deben anotar al personal doméstico en un Registro Especial de la Seguridad Social, trámite que se realiza a través de la AFIP. Asimismo, en la actualidad los aportes y las contribuciones fueron modificados (véanse cuadros 14 y 15).

CUADRO 14. Montos de aportes y contribuciones para el personal de servicio doméstico según la cantidad de horas semanales trabajadas con el régimen (pesos,* diciembre de 2012)

Horas trabajadas por semana	Importe total a pagar	Importe de cada concepto que se paga	
		Aportes	Contribuciones
De 6 a 11	20	8	12
De 12 a 16	39	15	24
16 o más	95	60	35

*Tipo de cambio: un dólar estadounidense = 5.44 pesos (julio de 2013).

Fuente: Administración Federal de Ingresos Públicos. Consulta web: www.afip.gov.ar en mayo de 2013.

CUADRO 15. Montos de aportes y contribuciones para el personal de servicio doméstico según la cantidad de horas semanales trabajadas (pesos,* mayo de 2013)

Horas trabajadas semanalmente	Importe total a pagar	Importe de cada concepto que se paga	
		Aportes	Contribuciones
Hasta 11	20	8	12
De 12 a 16	39	15	24
16 o más	135	100	35

*Tipo de cambio: un dólar estadounidense = 5.44 pesos (julio de 2013).

Fuente: Administración Federal de Ingresos Públicos. Consulta web: www.afip.gov.ar en mayo de 2013.

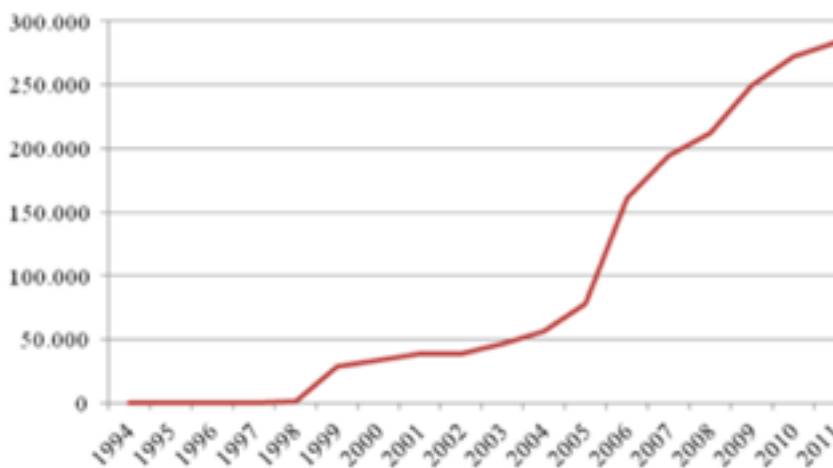
Acciones para fomentar el registro

Ley 26.063 –deducción del impuesto a las ganancias– y campañas de comunicación

Con miras a disminuir el no registro del sector, mediante la Ley 26.063 del año 2005, las personas dadoras de trabajo al personal del servicio doméstico pudieron deducir de la ganancia bruta

gravada el total de los importes abonados en el período fiscal (remuneraciones pagadas, así como las sumas por concepto de seguridad social). Este régimen de desgravación de las cargas sociales para los empleadores implicó una fuerte suba en el registro en el año 2006 (véase gráfica 1). La deducción para el período fiscal 2012 es de hasta 12,960 pesos anuales. Adicionalmente se fueron instrumentando otras medidas. En 2006 la AFIP envió 200,000 cartas a contribuyentes con ingresos superiores a 4,000 pesos mensuales (1,300 dólares) y que no tuvieran declarada ninguna trabajadora doméstica en su hogar, con el propósito de inducir a la regularización de estas trabajadoras. En noviembre de 2008 se desarrolló una campaña nacional de concientización acerca de la importancia del registro del sector mediante un *spot* televisivo con el mensaje de fomentar la regularización brindando información acerca de los beneficios impositivos. En la provincia de Buenos Aires, el gobierno local ha lanzado un programa denominado Empecemos por Casa, con el fin de fomentar la regularización de los empleados del servicio doméstico de la localidad.

GRÁFICA 1. Evolución de la cantidad de aportes previsionales del servicio doméstico (1994-2011)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por el *Boletín Estadístico de la Seguridad Social 2011*.

Régimen Especial de Contrato de Trabajo para el Personal de Casas Particulares (proyecto de ley)

En vista de la permanencia de bajos niveles de registro y otras características que cristalizaban el elevado nivel de precarización del servicio doméstico, en marzo de 2010, el Poder Ejecutivo elaboró un proyecto de ley denominado Régimen Especial de Contrato de Trabajo para el Personal de Casas Particulares, que luego de varias modificaciones obtuvo dictamen favorable en agosto del

mismo año y fue aprobado por unanimidad en la Cámara de Diputados de la Nación y se derivó a la Cámara de Senadores. En noviembre de 2012, el proyecto estaba en condiciones de ser derivado a la Cámara Baja para su sanción definitiva, con algunas modificaciones de los senadores. Cabe aclarar que el proyecto se refería exclusivamente a las trabajadoras y los trabajadores que ejercen su labor en casas particulares. Esta nueva normativa, aprobada en marzo de 2013, derogó el decreto de 1956 que apuntaba a la equiparación de los derechos laborales a los de cualquier trabajador en relación de dependencia. Se buscó establecer un marco normativo de protección y condiciones dignas de trabajo sin limitación de cantidad de horas para el acceso a sus derechos, que hasta fines de 2012 y principios de 2013 era a partir de las seis o más horas semanales. No obstante, cabe destacar que no se ha reglamentado aún esta ley, por lo que están pendientes de definición aspectos relativos a las nuevas responsabilidades (y montos) de los hogares empleadores originados en los nuevos derechos laborales para las trabajadoras del sector.

Algunas de las principales modificaciones implementadas se refieren a los siguientes puntos:

Aplicación. La ley de 1956 regía para quienes trabajan al menos cuatro horas por día y cuatro días por semana con el mismo empleador, mientras que la nueva ley ampara al trabajador desde que comienza a trabajar, sin ningún régimen mínimo de horas o días laborables.

Sistema de Registro Simplificado. Se encomendó al Poder Ejecutivo, a través del MTEYSS y la AFIP, la elaboración y organización de un sistema de registro simplificado de las relaciones de trabajo en casas particulares, el cual se ha comenzado a implementar en el primer semestre de 2013.

Cobertura por Accidentes de Trabajo. Se prevé la cobertura de ART por parte del empleador.

Tribunal de Trabajo. Se sustituye en cuanto a sus normas, denominación, competencia y funciones el Consejo de Trabajo Doméstico (creado por el Decreto N° 7979/56), por el Tribunal de Trabajo para el Personal de Casas Particulares, dependiente del MTEYSS, que pasa a ser el organismo competente para entender en los conflictos que se deriven de las relaciones de trabajo regladas por la nueva ley que se hayan desenvuelto en el ámbito de la capital federal.

Libreta de trabajo. Se prevé la utilización de tarjetas de identificación personal u otros sistemas que faciliten la fiscalización.

Edad laboral. A diferencia de la antigua norma, la ley establece la prohibición expresa de contratar a niños menores de 16 años. Establece, además, que para el caso de niños de entre 16 y 18 años es necesario que presenten certificados médicos periódicos que acrediten su aptitud para el trabajo, pero la jornada no deberá exceder las seis horas diarias ni las 36 semanales.

Salario. Los montos serán conforme a lo que fije el Convenio Colectivo de Trabajo, que hasta en tanto entre en vigencia, lo fijará el MTEYSS.

Jornada laboral. Mientras que según la ley 326/56 el descanso diario era de tres horas y el reposo nocturno de nueve, se establece ahora en ocho horas diarias o 48 semanales como máximo, con un descanso semanal de 35 horas corridas (desde el sábado a las 13:00 horas).

Horas extra. El valor que se debe abonar por hora extra es ahora del 50 % durante día de semana y sábado hasta las 13:00 horas, mientras que luego y el domingo el mismo asciende a 100 %.

Preaviso. Para el caso del empleado, el preaviso debe ser de 10 días, para el empleador del mismo plazo, en el caso de una antigüedad inferior a un año, y en el caso de mayor antigüedad, de

un mes. En la normativa de 1956 se establecían cinco días de anticipación para quienes lleven más de 90 días y menos de dos años de antigüedad (o 10 días si fuese mayor).

Indemnización por despido. Si el empleado tenía una antigüedad mayor de un año cobraba medio mes del sueldo por cada año de servicio o fracción superior a tres meses, mientras que la nueva ley fija el período de un mes por año de antigüedad o fracción mayor de tres meses –en relación con el mejor sueldo– (a duplicarse si el personal no estuviera registrado). Si la trabajadora estuviese embarazada, cobraría un año más de remuneraciones o el doble en caso que no estuviera registrada.

Vacaciones pagas. Se pasó de entre 10 y 20 días hábiles según la antigüedad (10 más de un año y menos de cinco, 15 más de cinco años y menos de 10, y 20 más de 10 años) a 14 días con una antigüedad mayor de seis meses y menor de cinco años; 21 días entre los cinco y 10 años; 28 días para más de 10 años, y 35 días a los 20 años de servicio.

Aguinaldo. Los artículos 26 y 27 de la nueva norma establecen un sueldo anual complementario consistente en el 50 % de la mayor remuneración mensual devengada, por todo concepto, dentro de los semestres que culminan en los meses de junio y diciembre de cada año abonado en dos cuotas (la primera de ellas la última jornada laboral del mes de junio y la segunda la última jornada laboral del mes de diciembre de cada año).

Licencias especiales (pagas). Mientras que la norma del 56 no contemplaba las licencias especiales, en la actualidad se tienen en cuenta, entre otras, por nacimiento de hijo en el caso del trabajador varón, tres días corridos; por maternidad, tres meses; por matrimonio, 10 días corridos; por fallecimiento del cónyuge o conviviente, de hijos o de padres, tres días corridos; por fallecimiento de hermano, un día; y para rendir examen en la enseñanza primaria, media, terciaria o universitaria, dos días corridos por examen, con un máximo de 10 días por año calendario.

Licencia por enfermedad. Se pasó de un mes pago a tres (con una antigüedad menor a cinco años) o seis meses (con seis años de antigüedad o más).

Jubilación. En este punto, se mantiene la normativa bajo la cual la edad mínima para acceder a la prestación es de 60 años para la mujer y 65 para el hombre, y se requieren 30 años de aportes computables en uno o más regímenes comprendidos en el sistema de reciprocidad jubilatoria.

Asignaciones familiares. Actualmente los trabajadores y las trabajadoras pueden cobrar la asignación universal por hijo si se desempeñan en el servicio doméstico y no se encuentran registrados en la seguridad social o, en el caso de estarlo, si sus ingresos son menores o iguales al salario mínimo, vital y móvil.

Otros. El empleador deberá proveer ropa de trabajo y elementos de trabajo, y cuando corresponda, alimentación.

Conclusiones

Las trabajadoras del servicio doméstico en hogares particulares representan el 25 % del total de los asalariados informales en Argentina y ascienden a cerca de un millón de personas. Se trata, en su gran mayoría, de mujeres con bajo nivel educativo –prácticamente tres de cada cuatro no finaliza-

ron el nivel secundario—, pertenecientes a hogares pobres y con niños a cargo. Probablemente uno de los rasgos más distintivos del sector es que el grado de cumplimiento de los hogares empleadores con la normativa vigente es muy escaso. En efecto, en la actualidad el 80 % de estas trabajadoras no se encuentran registradas en la seguridad social y, por lo tanto, carecen de acceso a una obra social, protección frente al despido y cobertura por accidentes de trabajo, entre otros beneficios que tienen los asalariados registrados.

Las diferencias respecto del resto de los trabajadores se extienden a otros aspectos. El salario mensual que perciben es prácticamente la mitad del que obtienen en promedio el resto de los trabajadores informales y apenas el 25 % del correspondiente a los asalariados registrados. Además, dada la informalidad del vínculo laboral, están expuestas a una elevada inestabilidad en el empleo y en los ingresos.

Tal panorama contrasta francamente con la evolución global del mercado de trabajo argentino durante el corriente siglo. En efecto, la sostenida reducción de los niveles de informalidad laboral y la recomposición de los salarios han constituido dos de las marcas sobresalientes del cambio en las condiciones de empleo de la población. Es en este sentido que la persistencia de niveles tan elevados de precariedad laboral en el servicio doméstico alerta acerca de la existencia de un núcleo duro de informalidad que se ha venido mostrando relativamente insensible a los avatares del ciclo económico.

Ciertas características inherentes al trabajo de servicio doméstico en los hogares estarían incidiendo en este resultado. Entre ellas cabe mencionar que esta actividad laboral se realiza a puertas cerradas —dentro de viviendas particulares— y ello dificulta la labor de los organismos de inspección laboral. Por otra parte, la relación entre trabajadora y empleadora puede discrepar —en no pocas ocasiones— del clásico vínculo asalariado-patrón, y no es extraño que ni la trabajadora ni la empleadora se reconozcan integrando una relación laboral. Ello puede conducir tanto a relaciones de extrema confianza como a actos emparentados con el vasallaje y, además, que se planteen la necesidad/obligación de tributar las cargas sociales. Sea como fuere, ambos aspectos contribuyen a que la relación laboral en el servicio doméstico se torne difusa.

Otros factores pueden ejercer alguna incidencia también en el elevado nivel de informalidad del sector. Por ejemplo, el hecho de que una proporción elevada de las empleadas domésticas sean migrantes internacionales. Puede estimarse que una de cada cinco trabajadoras del servicio doméstico que residen en el Gran Buenos Aires proviene mayoritariamente de Paraguay, Perú o Bolivia, en ese orden. Finalmente, otro factor que atenta contra la formalización de las relaciones laborales es la dificultad que enfrentan las asociaciones gremiales o sindicatos del sector para incrementar su representatividad entre las trabajadoras. Limitación que obedece a las ya mencionadas características que tiene el trabajo doméstico de realizarse dentro de viviendas particulares. Consecuentemente, las empleadas domésticas disponen de una escasa capacidad de presión y un débil poder de negociación para exigir el cumplimiento de sus derechos laborales.

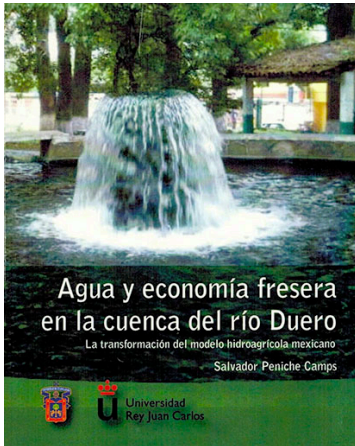
Ante tal escenario se impone avanzar en diversas estrategias tendientes a reducir el déficit de calidad del empleo en el sector. La aprobación de la nueva normativa para el sector constituye un

notable avance en el cual se busca equiparar los derechos de las trabajadoras del servicio doméstico con los del resto de los asalariados. Por su parte, la modernización de las normas debe ir acompañada de otras acciones que induzcan el cumplimiento de las nuevas exigencias legales. En efecto, no resulta evidente que el cambio regulatorio en sí mismo vaya a mejorar los índices de registro. La implementación de campañas de sensibilización y difusión de los nuevos procedimientos, la promoción de la agremiación, así como el despliegue de rutinas de control eficaces, aparecen como condimentos propicios para reducir los niveles de informalidad.

El desafío aparece ampliamente justificado desde una perspectiva de equidad si se atiende al hecho de que la mitad de las mujeres con bajo nivel educativo se desempeñan como empleadas domésticas.

Bibliografía

- Batthyány, K. (2012). *Estudio sobre trabajo doméstico en Uruguay*. Ginebra: OIT.
- Ceriani, P., Courtis, C., Pacecca, M. I., Asa, P. y Pautassi, L. (2009). Migración y trabajo doméstico en Argentina: las precariedades en el marco global. En Valenzuela, M. E. y Mora, C., *Trabajo doméstico: un largo camino hacia el trabajo decente*. Santiago de Chile: OIT.
- Cortés, R. (2004). Salarios y marco regulatorio del trabajo en el servicio doméstico. Proyecto de cooperación técnica OIT/MTEySS "Enfrentando los retos al trabajo decente en la crisis argentina", enero.
- D´Souza, A. (2010). *Camino del trabajo decente para el personal del servicio doméstico: panorama de la labor de la OIT*. Oficina de la OIT para la Igualdad de Género.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2010). *Trabajo decente para los trabajadores domésticos*. Ginebra: OIT.
- Rodgers, J. (2009). Cambios en el servicio doméstico en América Latina. En Valenzuela, M. E. y Mora, C. (eds.), *Trabajo doméstico: un largo camino hacia el trabajo decente*. Santiago de Chile: OIT.
- Salim, J. y D´Angela, W. (2006). Evolución de los regímenes simplificados para pequeños contribuyentes en la República Argentina. Encuentro Internacional de Áreas de Estudios Económicos Tributarios. Buenos Aires, noviembre.
- Simonovsky, Y. y Luebker, M. (2011). *Trabajo doméstico. Estimaciones a nivel mundial y regional*. Nota de Información 4. Ginebra: OIT.
- Tokman, V. (2010). *Domestic workers in Latin America: Statistics for new policies*. Informe preparado para la UITA y WIEGO.



*Agua y economía fresera en la
cuenca del río Duero
La transformación del modelo
hidroagrícola mexicano*

Salvador Peniche Camps (2011). Guadalajara: Universidad de Guadalajara

ALMA ALICIA AGUIRRE JIMÉNEZ || CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Cada libro que se escribe tiene una historia de venturas y desventuras en su desarrollo. Pero al finalizar su obra, es común que el autor tenga una sensación de satisfacción, ya sea porque lo concluyó, porque logró los objetivos planteados o por la sorpresa de haber descubierto más cosas de las que originalmente se imaginó. Aquí trato de presentar a ustedes tanto la estructura como el enfoque, los contenidos y logros del libro *Agua y economía fresera en la cuenca del río Duero. La transformación del modelo hidroagrícola mexicano*.

Quienes tenemos una marcada inclinación y gusto por el estudio del agua sabemos que este recurso se puede estudiar no sólo desde diferentes disciplinas, sino también desde un gran número de perspectivas teóricas y con diversos enfoques. Así, en el campo de la economía, podemos abordar el estudio del agua a partir de la economía de los recursos naturales, de la economía del bienestar, de la economía ambiental y ecológica y desde muchas otras perspectivas teóricas, lo cual hace que el abordaje académico del recurso hídrico parezca infinito y difícil de terminar.

Esta es una obra de carácter científico, derivada de la tesis doctoral realizada en el marco del programa de ciencias sociales de El Colegio de Michoacán, donde el autor obtuvo el grado de doctor.

En cuanto a su conformación estructural, el libro pone a la vista del lector el propósito de un esquema teórico-metodológico-estratégico bien cimentado.

Salvador Peniche presenta en la introducción de su libro la intención que tiene su trabajo de investigación: abordar elementos del conflicto actual del desarrollo económico ante la disyuntiva de alcanzar el desarrollo social o abonar a la conservación del ambiente, con mayor énfasis en el modelo hidroagrícola de mercado en el campo mexicano.

Dice en el libro que no existe el mercado puro y que el modelo actual de mercado se puede analizar desde dos perspectivas: de lo global a lo local y de lo local a lo global. Al respecto, Edgar

Moncayo, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), ha acuñado dos neologismos para definir estas perspectivas: *glocal* y *fragmeigración*, que se utilizan para expresar la pertenencia de los dos ámbitos espaciales al mismo campo relacional: la globalización de lo local (*glocal*) y la localización de lo global (*fragmeigración*). Peniche los caracteriza como: “las presiones internacionales causadas por los flujos financieros que provocan los procesos internos de reestructuración productiva y las características de los procesos de internacionalización de las economías locales”.

En este contexto, el autor analiza los impactos de la economía fresera de la cuenca del río Duero. Para lograr los objetivos que se plantea, traza un esquema teórico-metodológico que le sirve de guía. De manera interesante, comienza argumentando que la ciencia económica tradicional, en su vertiente neoclásica, refleja una profunda crisis ya que ha sido incapaz de entender y de solucionar la compleja relación entre la actividad productiva y sus efectos en el medio ambiente. Analiza diferentes corrientes teóricas y decide que los componentes teórico-metodológicos de la economía ecológica le proporcionan las herramientas necesarias para entender las sinergias resultantes de las relaciones entre los procesos productivos y los procesos ecológicos, pues considera que las características más importantes de la economía ecológica son su acercamiento interdisciplinario, el enfoque histórico y la apertura al pluralismo metodológico, lo que le permite incorporar de manera pertinente elementos teóricos de las ciencias exactas y de las ciencias sociales. Sin embargo, manifiesta, con mucho acierto, que la visión con que desarrolla este trabajo no desecha los instrumentos proporcionados por la ciencia económica convencional, y los utiliza porque son una herramienta indispensable para conocer aspectos fundamentales de la realidad.

En el primer capítulo examina críticamente el acercamiento teórico-metodológico al problema del uso del agua en la agricultura moderna, es decir, analiza las “prácticas productivas y los arreglos formales e informales con respecto al uso del agua”. Así, su punto de partida consiste en encontrar las implicaciones de la estrategia de comercio agrícola internacional en condiciones de desequilibrio en la estructura de precios del agua pues, debido a que el modelo comercial establece la escasez o el superávit potencial de agua como factor decisivo para la promoción de exportaciones de productos que requieren un uso intensivo del líquido, la exportación de agua virtual en condiciones de gratuidad significa un subsidio económico a las exportaciones de fresa. Así, la exportación de agua virtual es una variable importante en este libro.

Peniche aborda, en el segundo capítulo, las características generales de la zona de estudio, que es la cuenca del río Duero, en dos aspectos: la condición biofísica de esta región productora de fresa y los determinantes sociales y económicos. Destaca en su análisis la transformación del modelo hidroagrícola, y menciona que “las reservas hídricas de la zona de estudio constituyen un problema multifactorial” y, por ende, dicha transformación pone en riesgo la economía regional debido a los cambios generados por los actuales esquemas de utilización del agua.

En el capítulo tercero, el autor expone el desarrollo del modelo estatista, que marca las formas de mercado de la modernización de la agricultura local, y describe el comportamiento que conlleva la adopción del modelo hidroagrícola de mercado en el cultivo de fresa en la cuenca del río Duero. De esta manera, establece un marco histórico para interpretar el fenómeno del desarrollo en la zona de estudio. Muestra evidencias del agotamiento del modelo estatista y el advenimiento del modelo

de mercado en la región, lo que provoca la transformación de la estructura social y económica de su agricultura.

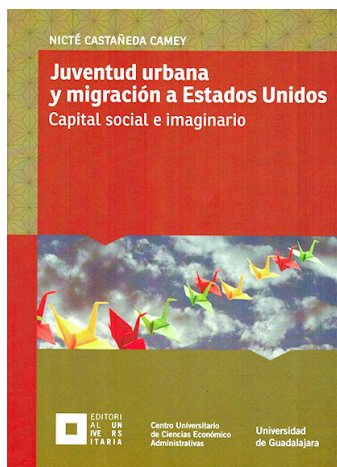
La parte medular de esta investigación se encuentra en el capítulo cuarto, donde el autor analiza el contexto internacional del nuevo esquema del modelo hidroagrícola y sus implicaciones en la producción de fresa. Además, muestra el impacto que tiene el cultivo de la frutilla bajo este modelo en la zona de estudio.

En el capítulo quinto, Peniche presenta la consolidación del modelo hidroagrícola de mercado local en interacción con las condiciones del mercado mundial; expone las particularidades locales, la transformación del espacio rural en su dimensión productiva, y presta especial atención a su impacto en las reservas de agua de la región. Menciona que Michoacán se ha convertido en el principal productor nacional de fresa con el 55 % de la superficie cosechada y el 52 % de la producción total en el país, lo cual hace que la cuenca del río Duero sea la zona más importante en este cultivo, ya que aporta cerca del 95 % de las exportaciones del estado.

Peniche hace, en el sexto y último capítulo de su libro, el análisis y el cálculo del agua utilizada en la producción de fresa para determinar el impacto biofísico del modelo hidroagrícola neoliberal en la cuenca del río Duero. Para cuantificar el agua que requiere la actividad económica y contribuir al conocimiento de las sinergias entre las problemáticas socioeconómica y ambiental en la zona de estudio, propone utilizar herramientas como la huella hídrica (medida en metros cúbicos por año) y el *agua virtual* (en metros cúbicos por tonelada de producto). Analiza los cálculos referentes a los flujos y trasvases de agua a través de la producción de fresa, e indica las características del cultivo en los municipios productores de ella en la cuenca del río Duero de 1997 a 2006. Concluye señalando que los resultados del esquema productivo aplicado en la zona de estudio evidentemente no corresponden a la instauración de un neolatifundismo sino que, por el contrario, en la cuenca del río Duero los pequeños productores capitalizados han tenido resultados favorables de acuerdo con las medidas nacionales.

En las conclusiones finales, el autor hace una recapitulación de todo el trabajo que presenta en este libro. Hace un diagnóstico certero de las bondades y fallas del proceso de transformación del modelo hidroagrícola de mercado en la producción de fresa en la cuenca del río Duero. De acuerdo con sus resultados de investigación, los términos de intercambio hídrico que genera este modelo hidroagrícola se manifiestan en un deterioro permanente y acelerado del recurso agua.

En suma, este libro contiene todos los aspectos de investigación científica que pueden servir de base tanto para nuevas investigaciones en materia de producción hidroagrícola como para la toma de decisiones de política hídrica. Su lectura, clara y amena, nos invita a la reflexión sobre un aspecto importante que comúnmente no se toma en cuenta en el diseño de políticas públicas ni en la planeación del uso del recurso hídrico: la exportación del agua virtual.



Juventud urbana y migración a Estados Unidos: capital social e imaginario

Castañeda Camey, N. (2012). Guadalajara: Editorial Universitaria-Universidad de Guadalajara.

MARÍA BASILIA VALENZUELA || CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

La juventud urbana es una categoría analítica usada cada vez más en las ciencias sociales. Nicté Castañeda Camey se sirve de ella para incursionar en el estudio de la migración mexicana a Estados Unidos y la dispone de la mano del capital social y el imaginario; este último es una concepción que en años recientes ha tomado nuevos aires en las reflexiones filosóficas y en las explicaciones de corte ontológico-social.

El estudio de Castañeda se sitúa en la colonia Constitución, una colonia popular del municipio de Zapopan, en la zona metropolitana de Guadalajara, sitio de acogida de múltiples migraciones jaliscienses rurales y semiurbanas a la ciudad. Un sitio que amalgama y recrea, aún con cierta cercanía, la vida propia de los pueblos de Jalisco. *La Consti* ha sido espacio de interés para etnólogos, antropólogos, sociólogos, trabajadores sociales, interesados en indagatorias que van desde la vida en una colonia popular, pasando por la violencia, hasta las diversas temáticas relacionadas con las nuevas emigraciones a Estados Unidos. En este sentido, el trabajo de Castañeda se suma al conocimiento generado en torno al fenómeno migratorio en un espacio social con características que, si bien son propias de esta región del país, también pueden ser similares a las presentes en otros contextos urbanos nacionales y latinoamericanos.

Pero la contribución de Castañeda es más profunda que esto. Con un enfoque biográfico, la autora recupera los significados sociosimbólicos que diez hombres y mujeres jóvenes, unos con experiencia migratoria y otros sin ella, del ámbito urbano-popular asignan al proceso de emigrar a Estados Unidos, algo novedoso en los trabajos de migración.

En este estudio el capital social ya no es una categoría analítica suficiente para explicar los movimientos migratorios de los jóvenes urbanos; es necesario agregarle nuevos ingredientes, y en ello Castañeda recurre al imaginario social de Castoriadis, visto como recurso. Elemento que resulta

paradigmático para ofrecer explicaciones más acertadas a “las realidades” que hoy día mueven a los jóvenes a salir de sus lugares de origen en busca de un futuro deseable.

Para la autora esta categoría analítica es central en su explicación porque ayuda a entender de manera más profunda la forma en que los jóvenes urbanos construyen la decisión de emigrar: sueños, ideas, temores, visiones, futuros; en suma, el mundo de las significaciones imaginarias puesto en acción para lograr la meta de la partida y la vida del futuro deseable en Estados Unidos.

Los seis capítulos que componen el libro abonan a la discusión del capital social e imaginario de la migración. Los primeros cuatro sientan las bases metodológicas, de referencia, de la emigración de los jóvenes a Estados Unidos y de su incorporación a los contextos socioeconómicos de la zona metropolitana de Guadalajara, es decir, a la reconstrucción de la dimensión socioestructural donde se mueven los jóvenes, desde el uso de información cuantitativa. Los capítulos subsiguientes se dedican de lleno a dar contenido a la dimensión sociosimbólica que muestra las significaciones con que los jóvenes construyen el imaginario del futuro en la emigración México-Estados Unidos; así como las redes, recursos y estrategias de que echan mano para concretar el imaginario de la migración.

Si bien es difícil asir el imaginario social de la migración entre los jóvenes, la autora se propone verlo desde cuatro campos fundamentales que para ella componen las construcciones y significaciones imaginarias de la emigración y la vida en Estados Unidos. Se trata de campos de constelaciones complejas y heterogéneas, algunas veces confusas, confeccionados por los propios jóvenes entrevistados: 1) migración familiar; 2) la experiencia migratoria; 3) finalidad económica, y 4) el componente afectivo.

En el primer campo, Castañeda destaca las significaciones imaginarias que los jóvenes de *La Consti* asignan a los costos emocionales y beneficios económicos de la emigración. Estas significaciones resultan más vívidas entre los jóvenes que tienen familia migrante, en particular cuando los padres han emigrado o están ausentes. Los jóvenes encuentran que si bien la emigración de alguno de los padres puede causar una gran tristeza o profundas incertidumbres acerca de si volverán a verse, reconocen que puede traer beneficios tales como tener una mayor estabilidad económica y financiar los estudios.

En el segundo campo recupera las significaciones que los jóvenes asignan a la experiencia de emigrar. En esta temática, los que tienen experiencia hablan de lo propio y de lo conocido, en tanto que quienes no la tienen recurren a las experiencias conocidas: las de los padres, familiares y amigos. Las significaciones presentes en los relatos refieren a una vida dura de trabajo; la perciben como una vida de “muchacha lucha” y “muchos sufrimientos” (p. 165), nada interesante para ellos.

El campo de la finalidad económica rescata la añeja idea de que emigrar significa ganar dinero, tener un buen trabajo, superarse; con el añadido, quizá más novedoso, de que también significa un escenario de posibilidades de estudiar y ejercer una profesión de manera exitosa.

En el cuarto campo, los jóvenes recuperan las motivaciones afectivas como elementos de gran peso para emprender la emigración: el reencuentro familiar (padres, tíos, primos, amigos cercanos), la consolidación de una vida en pareja. Es desde este campo que la imaginación se desborda y concreta en posibilidades y redes, en la indecisión de partir o quedarse, de diversión, paseo y aventura; pero

también representa momentos de choque con la realidad de la vida cotidiana en Estados Unidos, la falta de los trabajos soñados, el fin del sueño del futuro próspero y el de la visión de la pareja idealizada.

Sin embargo, para la autora la concretización de la emigración imaginada requiere regresar a entender la naturaleza de las redes, los recursos y las estrategias usadas por los jóvenes para iniciar o consolidar un proceso migratorio propio. Al respecto, encuentra que los recursos y las estrategias de emigración de la juventud urbana están en las relaciones de parentesco y amistad, estas últimas construidas en *la cuadra* como un conjunto de relaciones vecinales, quizá no totalmente instituidas, que brindan información y otros apoyos que facilitan la emigración juvenil desde la colonia en calidad de indocumentados.

En esta tarea, a partir de los relatos de un hombre y una mujer con experiencia migratoria, Castañeda muestra paso a paso los recursos usados para imaginar la emigración, partir, llegar al punto de cruce, dar el brinco, vivir en Estados Unidos (asentamiento, trabajo, vida, logros, frustraciones) y retornar. Las diversas relaciones de afinidad, confianza, cooperación, solidaridad y conflicto generadas en cada una de estas etapas de la emigración de los jóvenes migrantes; el contexto situacional en que éstas suceden y la durabilidad de las redes sociales puestas en juego en cada etapa: corto, mediano y largo plazo. Lo mismo hace notar cuando estas redes entran en estado de latencia, no operan o son realmente emergentes.

Para bien o para mal, ambos casos son ilustrativos de que finalmente las construcciones imaginarias, articuladas en redes imaginarias o efectivas, se pueden concretar en escenarios de futuros deseables entre los jóvenes.

Entre los hallazgos de este libro resalta el hecho de que los jóvenes urbanos de las clases populares aún ven en la posibilidad de emigrar un futuro posible, viable. Los que han tenido la oportunidad de estudiar una carrera universitaria moderan un poco esta posición: emigrarían en última instancia.

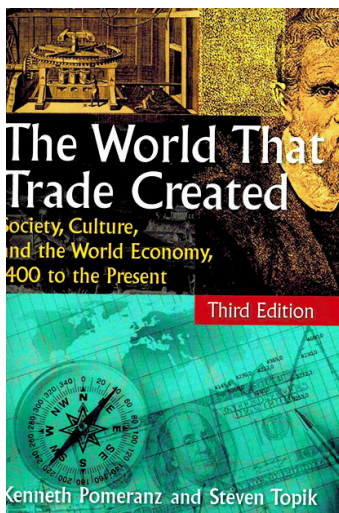
Lo que sorprende, sin embargo, es que la idea de emigrar no se limita necesariamente a Estados Unidos, sino que ya incorpora otros países que saben son destinos atractivos para emigrar: Canadá y España.

Estos son “nuevos” escenarios cuyas redes parecen ir más allá de la familia para empezar a anidarse en los compañeros de estudios pasados y presentes. En las experiencias de excompañeros de escuela, pero también en el creciente intercambio de estudiantes de universidades públicas con otros países, experiencias concretas que los jóvenes urbanos universitarios conocen y han llevado a sus colonias populares. A ello se añaden, sin duda, rumores de experiencias de miembros del crimen organizado que han debido salir de sus lugares de origen e ir a países distintos de Estados Unidos.

Estas nuevas miras, en pos de nuevos destinos, se sustentan en ideas de condiciones laborales desventajosas en Estados Unidos (salarios más bajos) y el racismo de que son objeto las poblaciones latinas. Además, parecen también sustentarse en la idea, ya muy conocida entre las juventudes urbanas, de vivir en un mundo amplio, de ahí que los destinos imaginados para emigrar también tiendan a ampliarse más allá del mundo “conocido” de las redes tradicionales de migración. Lo que no necesariamente significa una concretización futura.

A fin de cuentas, quizá lo que tenemos en nuestras manos es el dibujo, aun no tan claramente delineado, de un “nuevo” prototipo simbólico de jóvenes migrantes mexicanos.

El trabajo de Castañeda es un ejercicio que, si bien fue diseñado para explicar cómo es que los jóvenes de *La Consti* echan a andar su proyecto de emigrar a Estados Unidos, su diseño metodológico y sus ejes analíticos, en particular el del imaginario social, pueden aplicarse al estudio de las nuevas emigraciones que los jóvenes mexicanos han puesto en acción en los últimos años y de las cuales aún sabemos muy poco o nada. Me refiero a las emigraciones cada vez más numerosas de jóvenes a las ciudades chinas, a Australia, Nueva Zelanda, por mencionar algunos destinos.



*The world that trade created
Society, culture, and the world
economy, 1400 to the present*

Pomeranz, K. y Topik, S. (2013). Armonk, New York:
M.E. Sharpe

SILVIA G. NOVELO Y URDANIVIA ||
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECO-
NÓMICO ADMINISTRATIVAS, UNIVERSIDAD DE
GUADALAJARA

Kenneth Pomeranz y Steven Topik, en la tercera edición de su texto de igual título, con amena redacción –sin duda gracias a su fuerte influencia periodística– han hecho una serie de reformas a las dos versiones previas con el fin de esclarecer, entre los interesados en la historia de la economía mundial, la manera en que el comercio esculpió al mundo. Los siete capítulos de la obra están organizados por temas y avanzan en orden cronológico.

Es evidente que la economía mundial ha conectado a un muy amplio rango de pueblos desde tiempos remotos; pero, a pesar de que la globalización alcanza hoy proporciones sin precedente, nada hay de nuevo en el Nuevo Orden Mundial. A través de una serie de historias, los autores describen la añeja interconectividad del mundo en un intento por unir los distintos acercamientos del análisis de los sistemas mundiales –en donde el local debe ser entendido en su contexto global– con la perspectiva de los estudios particulares que ven la variación y los medios específicos para dar forma a los globales.

Estas historias derivan de los artículos que fueron publicados en la columna “Looking Back” de la revista de negocios *World Trade* a lo largo de diez años, que enfocaban la historia y la creación de la economía mundial y cuyos responsables eran los autores de este texto que, sin embargo, no es una simple compilación de crónicas sino que, por razón de diversas propuestas centrales, logran unidad en lo tocante a la naturaleza de la economía mundial y a las fuerzas que le dieron forma.

Rechazando el principio eurocentrista, que ve en los europeos a los primeros “transportadores” y a todos los demás correspondiéndoles, Pomeranz y Topik distinguen una muy antigua economía mundial y a los no europeos jugando papeles clave en su desarrollo. Fue solamente durante la última parte de nuestra era que los europeos mostraron una tecnología productiva claramente superior.

Como resultado, la política ha sido tan central en la conformación del comercio internacional como la propia economía. Las estructuras de mercado, básicas para nuestro mundo, no fueron naturales o inevitables, ocultas siempre a la espera de ser descubiertas; más bien, los mercados son, para bien o para mal, socialmente construidos y socialmente sepultados.

Narrando la historia de los flujos y reflujos de la economía mundial, creada por los pueblos y sus respectivas culturas y no por el *homo economicus* o por el capital mismo, los autores consideran un error asumir que el esplendor y el papel por él jugado pudieran ser claramente separados de un nivel de comportamiento utilitario supuestamente más básico.

Este interesante libro inicia abordando los primeros mercados modernos y las instituciones y convenciones necesarias para su funcionamiento; en el segundo capítulo discute el papel jugado por la violencia en la acumulación del capital y la formación del mercado, que incluye la represión dirigida por el estado, la iniciativa privada y a aquellos que actuaban fuera de la ley, como los piratas. El tercer capítulo apunta a drogas como el café, el tabaco y el opio y su mediación para avivar el comercio de largas distancias; mientras que en el cuarto se estudian un conjunto de bienes que devinieron en materias primas, desde la simple papa o patata y el maíz hasta los más codiciados, como el oro, la plata y la seda; desde los mundanos pero útiles materiales crudos de uso industrial, como el caucho, hasta los más insólitos, como el gusano de la cochinilla.

El quinto capítulo examina el papel de las mejoras en los transportes para vincular mercados distantes e intensificar el comercio, y el sexto considera las características de la economía del mundo moderno, tales como la estandarización del dinero, de las mediciones y del tiempo, así como la creación de las convenciones comerciales y las corporaciones. Finalmente, en el séptimo y último capítulo los autores discuten los eventos de la industrialización, y en menor grado los de la desindustrialización.

Pomeranz y Topik revelan haber escrito esta tercera edición para expandir su alcance geográfico y proveer algo más acerca del siglo XX y los primeros años del XXI, para lo que han añadido dos artículos sobre África, uno sobre China, dos sobre América Latina, uno sobre Europa, dos que cubren a Estados Unidos y Europa y otro más que involucra a Estados Unidos con Asia. Un par de artículos fueron reducidos a uno, que a su vez se incorporó un escrito comparativo de mayor dimensión, amén de que once artículos más fueron removidos con el objeto de expandir el alcance geográfico del texto conservando su volumen anterior.

Por último, la lectura de este texto parecería obligada para los interesados en la historia de la economía mundial, señalé al principio y, sin embargo, me atrevo a sugerirla a todo aquel que goce con la recreación del conocimiento universal; segura estoy de que no se arrepentirá.

Acerca de los autores

Alma Alicia Aguirre Jiménez

aalma@cucea.udg.mx

Profesora-investigadora del Departamento de Estudios Regionales-Ineser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Es Doctora en crecimiento económico y desarrollo sostenible por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) de España; maestra en administración y licenciada en economía por la Universidad de Guadalajara. Sus líneas de investigación son el desarrollo regional y la sustentabilidad regional. Ha publicado libros como Sistema de Investigación Regional José María Morelos. Evaluación del impacto social y económico de sus proyectos (Universidad de Guadalajara y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Guadalajara, 2007), además de capítulos y artículos científicos, entre éstos “El desempeño económico de las áreas de irrigación. Su efecto en el producto interno bruto y las exportaciones agrícolas del estado de Jalisco” (Expresión Económica, 30, enero-junio de 2013).

Ady Patricia Carrera Hernandez

a.carrera@cmq.edu.mx

Profesora-investigadora de El Colegio Mexiquense, A.C.; doctora en políticas públicas y maestra en gestión económica pública por la Universidad de Birmingham, Reino Unido; licenciada en ciencia política y administración pública con especialidad en administración pública por la Universidad Nacional Autónoma de México. Sus líneas de investigación son: descentralización, gobiernos municipales y estatales, federalismo fiscal, relaciones intergubernamentales, instituciones y desarrollo, y desarrollo humano en la esfera local. Es autora de diversos libros y artículos científicos. Su último trabajo, publicado en 2013, es "La cara oculta de la descentralización fiscal en México: los sistemas estatales de coordinación hacendaria" (en la memoria electrónica del XVIII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, efectuado en Montevideo, Uruguay).

Celsa Cosío Ruiz detercc@gmail.com

Catedrática-investigadora de la Universidad Autónoma Chapingo en el Centro Regional Universitario Occidente-Guadalajara. Maestra en desarrollo local y territorio por el Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad de Guadalajara y licenciada en antropología social por la Escuela Nacional de Antropología e Historia del INAH. Líneas de investigación: aplicación del SIG y otras metodologías para el análisis territorial, diagnósticos para el desarrollo local endógeno, evaluación de planes y programas de políticas públicas, diseño de planes de desarrollo y proyectos específicos. Es coautora de artículos científicos como: “Procesos de cambio cultural en un saber hacer tradicional: la alfarería en Santa Cruz de Arriba, municipio de Texcoco (Revista de la Universidad del Valle de Atemajac, 68, septiembre-diciembre) y “El desarrollo rural de Jalisco: análisis y propuesta de políticas públicas” (en Nueva Agenda pública para Jalisco, mencionado arriba).

Hector B. Fletes Ocon hctrfo@gmail.com

Profesor de tiempo completo en la licenciatura en Gestión y Autodesarrollo Indígena de la Universidad Autónoma de Chiapas. Doctor en ciencias sociales con especialidad en antropología social por el CIESAS-Occidente, maestro en desarrollo regional por El Colegio de la Frontera Norte y licenciado en Agronomía por la Universidad Autónoma Chapingo. Sus líneas de investigación son: Estado, globalización agroalimentaria y territorio; procesos de desarrollo regional, y economía política y antropología del desarrollo. Es autor de diversos libros y de artículos científicos. Su último libro publicado es Construyendo la globalización. Estado, mercado y actores de las cadenas agroindustriales de mango desde Chiapas (Ediciones de la Noche, Guadalajara, 2013).

Olivia María Garrafa Torres bosquoli@hotmail.com.

Profesora en el Área de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma de Nayarit. Maestra en estudios regionales por el Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis

Mora, estudia el doctorado en desarrollo rural en la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) Xochimilco. Es integrante del cuerpo académico Actores Sociales y Desarrollo Comunitario. Una de sus líneas de investigación es actores sociales y desarrollo local. Sus publicaciones más recientes, en colaboración con Karla Rivera, son “Los Dorados de Villa: la gestión como defensa” y “Pensar los instrumentos de desarrollo rural, el caso de la Caja Solidaria de Jala” (en Jesús Madera y Yolanda Cadenas, coords., Gestión del desarrollo e identidades comunitarias, Universidad Autónoma de Nayarit, México, 2013).

Fernando Groisman

fgroisman@conicet.gov.ar

Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científica y Técnica (Conicet) de la Universidad de Buenos Aires. Doctor en ciencias sociales por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), Argentina. Realizó un posdoctorado en la Universidad de California en San Diego y en la Universidad Autónoma de Barcelona. Su dos últimas publicaciones son “Gran Buenos Aires: polarización de ingresos, clase media e informalidad laboral, 1974-2010 (Revista de la CEPAL, 109, 2013).

Alejandro Macias Macias

alejandrom@cusur.udg.mx

Profesor-investigador del Centro Universitario del Sur de la Universidad de Guadalajara, donde también dirige la División de Ciencias, Artes y Humanidades. Doctor en ciencias sociales, con especialidad en antropología social, por el CIESAS-Occidente; maestro en economía, con especialidad en economía regional, por el Instituto de Estudios Económicos y Regionales de la Universidad de Guadalajara (1995-1998), y licenciado en comercio internacional por el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, director de la Cátedra FODEPAL “De la sierra al llano” y coordinador del cuerpo académico Desarrollo Regional y de la Red de Estudios sobre Globalización Agroalimentaria y Territorio. Sus líneas de investigación son: procesos de cambio socioeconómico, medio ambiente y sustentabilidad regional. Autor de libros y artículos científicos. Su publicación más reciente es “Globalización,

rururbanización y pequeños productores agrícolas en el occidente de México (Cuadernos de Desarrollo Rural, vol. 10, núm. 71, 2013).

Jesus Antonio Madera Pachecho jmadera@uan.edu.mx.

Profesor en el Área de Ciencias Sociales y Humanidades. Doctor en ciencias sociales por la Universidad Autónoma de Nayarit y por el Instituto de Sociología y Estudios Campesinos (ISEC) de la Universidad de Córdoba, España; maestro en desarrollo regional por El Colegio de la Frontera Norte (COLEF), y licenciado en economía por la Universidad Autónoma de Nayarit. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI). Coordina el cuerpo académico Actores Sociales y Desarrollo Comunitario.

Rick Mines rkmynes@volcano.net

Rick Mines es maestro en historia de América Latina por la Universidad de Columbia y doctor en economía agrícola y de recursos por la Universidad de California en Berkeley. Funge como consultor del Instituto de Estudios Rurales de California, entre otros cargos. Es especialista en encuestas de investigación sobre trabajadores agrícolas inmigrantes en México y Estados Unidos; analista en temas de educación, empleo, migración, salud y servicios sociales de los trabajadores del campo, así como en cambios tecnológicos y su impacto en los trabajadores agrícolas y en desarrollo rural de México. Su publicación más reciente es el capítulo “Prior enumeration: A method for enhanced sampling with migrant surveys”, en Marc Schenker, Xóchitl Castañeda y Alfonso Rodríguez Lainz (eds.), *Migration and health: A research methods handbook* (University of California Press, de próxima aparición).

Jesus Carlos Morett Sánchez jcmorett@hotmail.com

Catedrático-investigador de la Universidad Autónoma Chapingo, Centro Regional Universitario Occidente-Guadalajara. Doctor en economía, maestro en sociología y licenciado en antropología social. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores desde 2004. Sus líneas de investigación son: sociología, economía agraria, desarrollo rural y análisis de políticas públicas. Es autor

del libro *Reforma agraria del latifundio al neoliberalismo* (Diana, México, 2008) y coautor del capítulo “El desarrollo rural de Jalisco: análisis y propuesta de políticas públicas” (en *Nueva agenda pública para Jalisco*, Universidad de Guadalajara, Prometeo, Guadalajara, 2012).

Silvia G. Novelo y Urdanivia

silvia_novelo@hotmail.com

Profesora-investigadora del Departamento de Estudios Regionales-Ineser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara. Doctora por la Escuela de Graduados de Artes y Ciencias de la Universidad de Tokio, Departamento de Estudios Área. Maestra en Estudios de Asia y África del Norte por el Centro de Estudios de Asia y África (CEAA), área Japón, de El Colegio de México. Ha publicado artículos en revistas especializadas y traducciones del japonés de textos literarios y ensayos. Es coautora de varios libros y del *Nuevo Diccionario Español-Japonés –hoy Puerta al Español–* (Editorial Kenkyusha), y miembro fundador del Programa de Estudios México-Japón y de la Cátedra UNESCO Mujer, Liderazgo y Equidad Social del CUCEA, Universidad de Guadalajara. Su libro *Universalismo vs. nacionalismo en la dialéctica cultural mexicana*. José Juan Tablada, un ciudadano del mundo, se publicó en noviembre de 2011. Trabaja en los temas de investigación: “Japón frente a la catástrofe. Estragos económicos, políticos y sociales: la deuda pública y el fortalecimiento del yen”; “La modernización socioeconómica en México y Japón a través de la literatura”; “Una historia cultural de Japón”; “Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón. Un balance”, y “Migración japonesa a América”.

Marible Real Carranza

maribelr11@hotmail.com

Profesora en la Universidad Autónoma de Mayarit, donde cursa el doctorado en ciencias sociales; maestra en estudios regionales por el Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora. Es integrante del cuerpo académico en consolidación Actores Sociales y Desarrollo Comunitario.

Karla Yanin Rivera Flores

kyrf73@hotmail.com.

Profesora en el Área de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma de Nayarit. Maestra en desarrollo rural por la UAM-Xochimilco y licenciada en economía por la Universidad Autónoma de Nayarit. Estudia el doctorado en ciencias sociales en El Colegio Mexiquense. Es integrante del cuerpo académico Actores Sociales y Desarrollo Comunitario. Una de sus líneas de investigación es actores sociales y desarrollo local. Su publicación más reciente es “Pensar los instrumentos de desarrollo rural, el caso de la Caja Solidaria de Jala” (en Jesús Madera y Yolanda Cadenas, coords., Gestión del desarrollo e identidades comunitarias, Universidad Autónoma de Nayarit, México, 2013).

María Eugenia Sconfienza

eugeniasconfienza@gmail.com.

Maestra en diseño y gestión de programas sociales por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), Argentina, de la que también es estudiante de doctorado. Becaria del Conicet. Sus líneas de investigación son: mercado de trabajo, distribución del ingreso, políticas sociales, y pobreza. Su publicación más reciente, junto con Fernando Groisman, es “Indigentes urbanos: entre la estigmatización y la exclusión social en la ciudad de Buenos Aires” (Revista de Estudios Sociales, 47, 2013).

Yolanda Lizeth Sevilla Garcia

lizeth.sevilla@cusur.udg.mx

Directora del área de Desarrollo Rural de la División de Ciencias, Artes y Humanidades, y profesora de asignatura en las licenciaturas de Desarrollo Turístico Sustentable y Psicología del Centro Universitario del Sur de la Universidad de Guadalajara. Maestra en ciencia del comportamiento con orientación en alimentación y nutrición por el Centro de Investigaciones en Comportamiento Alimentario y Nutrición de la Universidad de Guadalajara, y licenciada en psicología por el Centro Universitario del Sur. Su línea de investigación es diversificación productiva en la nueva ruralidad, con investigaciones sobre el modelo agroecológico en pequeños productores del Sur de Jalisco. Es coautora del capítulo “Aquí también se bebe pulque. Crónica de una

ruta pulquera en el Sur de Jalisco” (en Cultura y arte en Ciudad Guzmán, PACMyC, Guadalajara, 2013).

María Basilia Valenzuela Varela maria.v@cucea.udg.mx

Profesora-investigadora del Departamento de Estudios Regionales-Ineser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Es maestra en sociología por la New School for Social Research de Nueva York, Estados Unidos, y en desarrollo regional por El Colegio de la Frontera Norte. Licenciada en turismo por la Universidad Autónoma de Baja California. Sus líneas de investigación son: flujos internacionales y regionales, y procesos de desarrollo. Entre sus publicaciones recientes se encuentran: con Margarita Calleja Pinedo (comps.), *Empresarios migrantes mexicanos en Estados Unidos* (CUCEA-Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2009), y con Hirineo Martínez Barragán, Luis Ramírez Sevilla y Raúl Solís Gadea (coords.), *Creación de nuevos municipios en México. Procesos y perspectivas* (CUCSH-Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2007).

Lineamientos para los autores

La *Carta Económica Regional* mantiene su carácter fundamentalmente económico; pero además, como parte de un proceso de mejora constante, el equipo de trabajo busca ampliar su perspectiva de estudios regionales donde se promueve un enfoque de diálogo, diverso y amplio, entre las múltiples ciencias que confluyen en el análisis del espacio. Por lo tanto, ahora también se aceptan trabajos cuyo objeto de estudio gire en torno a la problemática regional, en el más amplio sentido del término. Los artículos recibidos deben ser inéditos, tanto en su versión electrónica como física, además de no haber sido publicados en cualquier otro idioma distinto al original enviado. Acogemos trabajos en español, inglés y francés escritos por científicos profesionales (empresarios, servidores públicos o consultores) vinculados con los estudios regionales. Una vez que el artículo llega a la redacción de la revista, se les pide a los autores firmar una carta compromiso donde constaten que el trabajo no ha sido publicado y que no será sometido simultáneamente a otra revista o medio impreso.

A través del Comité Editorial de la revista, las colaboraciones se someten a una evaluación y dictamen, bajo un esquema de anonimato, donde participan reconocidos especialistas del área de estudios en cuestión. El Comité Editorial informará al autor o los autores el fallo respectivo. Independientemente del dictamen, el artículo pasará a formar parte de un expediente, de tal forma que la revista se reserva el derecho de regresar los originales. Si el dictamen es positivo, el artículo se someterá a la corrección de estilo y se publicará en función de nuestros criterios editoriales. Asimismo, cuando el artículo sea aceptado en la revista, se cederán los derechos de autor a la Universidad de Guadalajara.

Se pide de manera atenta a los autores que manden sus manuscritos preferentemente por correo electrónico, como archivo adjunto, a la dirección de la revista: revista.cartaeconomica@gmail.com. Asimismo, recibimos textos en CD-ROM, en procesador de texto Office/Word junto con dos copias impresas.

Se les invita a los autores a anexar un breve currículum vitae (que no exceda de diez renglones), donde destaquen sus grados académicos, su experiencia profesional y los datos que permitan su localización.

El texto debe tener una extensión máxima de 25 cuartillas a doble espacio (times New Roman 12 puntos) lo que equivale aproximadamente a 10,000 palabras, donde se incluyan notas al pie de página, ilustraciones, gráficas y cuadros (estos últimos preferentemente en Excel). Además de tres palabras clave en español e inglés.

Se recomienda el uso de subtítulos para separar las secciones del texto.

Los trabajos deben contener un resumen de 150 palabras tanto en inglés como en español.

En caso de incluir material fotográfico, cartografía o ilustraciones, se ruega anexar el archivo de la respectiva imagen digitalizada, el original y una versión PDF.

Las referencias bibliográficas deberán utilizar el formato APA.

Las colaboraciones deben estar listas totalmente para que sean turnadas a los miembros del Consejo y el Comité Editorial.

Carta Económica Regional, Núm. 111-112,
se terminó de imprimir en marzo de 2014 en los
talleres de Ediciones de la Noche
Madero 687, colonia Centro, Guadalajara, Jalisco

El tiraje fue de 1 000 ejemplares.

www.edicionesdelanoche.com